

De svenska priserna kan pressas!

Konkurrensverkets rapportserie 2002:5

Konkurrensverket december 2002
Utredare: Karl Lundvall (projektledare) och Kristian Viidas
ISSN-nr 1401-8438
AB Danagårds Grafiska, Ödeshög 2002
Foto: Beppe Arvidsson/Bildhuset

Innehållsförteckning

Sammanfattning	4
1 Inledning	6
2 Prisnivåer	9
2.1 Prisnivåindex – definitioner och metodproblem	9
2.2 Prisnivåer enligt SCB:s framskrivningar	12
2.3 Andra studier	17
2.4 Sammanfattning	20
3 Orsakssamband	21
3.1 Konkurrens	21
3.2 Parallellimport	27
3.3 Transportkostnader	33
3.4 Nationalinkomst	36
3.5 Arbetskraftskostnader	39
3.6 Växelkurs	42
4 Sammanfattande slutsatser	45
4.1 Den svenska prisnivån	45
4.2 Orsakssambanden	46
4.3 Hur kan de svenska priserna pressas?	47
Referenser	51
Bilaga 1: Metod för prisnivåmätningar	54
Bilaga 2: Metod för framskrivning av PPP och PNI	74
Bilaga 3: Momsberäkningar	76
Bilaga 4: Prisnivåer	78
English summary	82

Sammanfattning

Den svenska prisnivån

Sveriges prisnivå för den privata konsumtionen låg 19 procent över EU-snittet år 2001 (17 procent exklusive moms). För perioden januari - augusti 2002 var motsvarande tal 20 procent. Livsmedel var 11 procent dyrare än genomsnittet för EU. Räknas momsen bort blir skillnaden 6 procent – men en svensk momssänkning skulle sannolikt inte få fullt genomslag på priserna.

Tabell Så mycket dyrare är Sverige än EU

	Inkl moms (%)	Exkl moms (%)
Totalt, 2000	30	..
Totalt, 2001	19	17
Totalt, 2002	20	..
Livsmedel, inkl drycker, 2001	11	6

Anm. Markeringen .. anger att uppgift saknas.

Orsakssambanden

Det finns flera förklaringar till Sveriges höga priser. Växelkursförändringar förklarar en stor del av den kortsiktiga fluktuationen av prisnivån, inte minst mellan åren 2000 och 2001. Även nationalinkomsten och arbetskraftskostnaden är viktiga förklaringsfaktorer, men Sverige förefaller även med hänsyn taget till dessa faktorer ha en i EU-perspektiv relativt hög prisnivå. Transportkostnaderna är högre i Sverige p.g.a. vårt läge samt vår glesa befolkningsstruktur, men kan troligen inte förklara mer än någon procent av prisskillnaden. Parallellimportens inverkan är måttlig. Enligt Konkurrensverkets bedömning förklarar bristande konkurrens i Sverige omkring hälften av prisskillnaden gentemot EU.

Hur kan de svenska priserna pressas?

En effektivare konkurrenspolitik

Kartellbekämpningen behöver effektiviseras ytterligare. En resursförstärkning till Konkurrensverket skulle möjliggöra en intensifierad kartelljakt genom fler utredningar. Utvecklingen på de regelreformerade marknaderna behöver fortlöpande följas upp för att på ett tidigt stadium kunna spåra konkurrensproblem. Den konkurrensutsatta andelen av ekonomin bör öka genom regelreformer och framtagande av konkurrensplaner för statsförvaltning och kommuner. Vi behöver fler företag – inträdeshinder på viktiga marknader behöver därför utredas.

En bättre fungerande inre marknad

Det finns alltså, tio år efter den inre marknadens införande, pris-skillnader inom EU som bl.a. bedöms bero på kvarvarande handels-hinder. Det är därför av stor vikt att Sverige intensifierar sina ansträngningar att påskynda harmonisering inom EU samt tillämpningen av principen om ömsesidigt erkännande av nationella regler. Ett införande av euron skulle vara positivt för konkurrensen och för Sveriges del verka prissänkande.

En effektivare konsumentpolitik

En förutsättning för konkurrensen är att konsumenterna har en möjlighet och vilja att göra aktiva val. Aktiva konsumenter gynnar varandra genom lägre priser, bättre kvalitet och service. Det finns en naturlig koppling mellan konsument- och konkurrenspolitik som behöver förtydligas och förstärkas i konsumentpolitiken.

Mer forskning

Orsakssambanden mellan prisnivå och olika förklaringsfaktorer är många gånger svårbedömda p.g.a. komplexitet och dålig tillgång på relevant statistik. Fortsatta utredningsinsatser, med medverkan från forskare från landets högskolor och universitet, är därmed väl motiverade.

1 Inledning

Regeringen gav den 28 februari 2002 Konkurrensverket i uppdrag att genomföra fördjupade undersökningar av konkurrensförhållanden inom dagligvaruhandeln samt att analysera orsaker till prisnivåskillnader mellan Sverige och andra länder. Uppdraget redovisas i två separata delar.

Föreliggande rapport redovisar den del av uppdraget som avser orsaker till prisnivåskillnader. Parallellimportens betydelse skall särskilt belysas. Varor och tjänster skall väljas utifrån hushållens behov. Den andra delen av uppdraget redovisas i rapporten "Dagligvaruhandeln - Struktur, ägarform och relation till leverantörer".¹

Den senaste tiden har flera undersökningar presenterats som jämfört prisnivåer mellan Sverige och andra länder. Matpriserna har varit föremål för särskilt intresse och olika röster har propagerat för skilda tolkningar. Debatten har gällt såväl prisnivåer som orsakssamband.

Konkurrensverket har i tidigare rapporter belyst flera aspekter av prisnivån i Sverige. I rapporten "Varför är de svenska priserna så höga?" analyserades konkurrensens betydelse för den allmänt höga prisnivån i Sverige med hänsyn tagen till andra faktorer.² Rapportens huvudresultat var att ungefär hälften av prisskillnaden kunde förklaras med faktorer såsom inkomstnivå, arbetskraftskostnad, skatter, befolkningstäthet, konsumtionsmönster samt växelkursförändringar. Den andra hälften kunde, enligt verkets bedömning, till betydande del förklaras av bristande konkurrens i ett flertal sektorer av den svenska ekonomin.

I rapporten "Kan kommunerna pressa matpriserna?" analyserades den kommunala planeringen av handeln med livsmedel som sker genom tillämpning av plan- och bygglagen (1987:10), PBL.³

¹ Konkurrensverkets rapportserie 2002:6

² Konkurrensverkets rapportserie 2000:2

³ Konkurrensverkets rapportserie 2001:4

Studien föranleddes delvis av den kritik som riktats mot flera kommuner och som gick ut på att planeringen har varit alltför restriktiv, vilket lett till svårigheter för nya aktörer att etablera butiker. Resultaten, som bl.a. baseras på en genomgång av uppemot 16 000 detaljplaner, tyder på att denna kritik till en del är berättigad – planeringen har en påvisbar effekt på butiksstrukturen i form av antalet butiker och deras storlek. Vidare har butiksstrukturen en påverkan på prisbilden. Detta innebär att kommunerna har möjlighet att pressa matpriserna genom att aktivt planera för en effektiv konkurrens.

I rapporten undersöktes också kommunernas bedömningsgrunder. Ett tydligt mönster framgick, där i regel endast negativa konsekvenser av nyetableringar analyserades, såsom minskad omsättning för befintliga butiker och eventuell butiksnedläggelse. Positiva effekter, i form av lägre priser, bättre service och bredare sortiment, centrala element i en konkurrensprocess, utreddes i princip aldrig. För att komma tillrätta med dessa problem efterlyste Konkurrensverket djupare kunskap om konkurrensfrågor hos kommunerna, bättre analysmetoder och ett förtydligande av konkurrensintresset i PBL.

I rapporten ”Varför är byggvaror dyra i Skåne och maten billig i Västsverige?” analyserades regionala prisskillnader i tre branscher.⁴ Dagligvaror var 7 procent billigare i Västsverige jämfört med Stockholmsregionen. För övriga delar av landet påvisades inga statistiskt säkerställda prisnivåskillnader. Avseende byggvaror föreföll Skånes prisnivå ligga över den genomsnittliga nivån för hela Sverige, medan prisnivån i Östra Mellansverige (exklusive Stockholms län) låg markant under. Skillnaden mellan dessa regioner var 8 procent. För drivmedel var skillnaderna omkring 1 procent mellan den dyraste och den billigaste regionen.

Jämfört med internationella prisnivåskillnader kan regionala prisnivåskillnader i högre utsträckning tänkas bero på skillnader i konkurrensförutsättningar, eftersom en lång rad prispåverkande faktorer, såsom skatter, regelverk, växelkursförändringar, arbetskraftskostnader m.m., i stort sett är lika över hela landet. Enligt Konkurrensverket rapport (2002:1) kan konkurrensen förklara en betydande del av de regionala prisnivåskillnaderna, även när hänsyn

⁴ Konkurrensverkets rapportserie 2002:1

tagits till skillnader i butikernas kostnader och konsumenternas efterfrågan. Konkurrensen i butiksledet pressar matpriserna. Lågprisbutiker var 6 procent billigare än övriga butiker, stormarknader 4 procent billigare. När en lågprisbutik etableras sänker övriga butiker sina priser. Priserna sjunker också med minskat geografiskt avstånd mellan konkurrenter.

Dessa tre rapporter har bidragit till debatten om internationella och regionala prisnivåskillnader och deras orsaker. De har även utgjort underlag för andra rapporter och beslut i relaterade frågor för andra myndigheter.

Föreliggande rapport har tre huvudkapitel. Kapitel 2 ger en bild av prisnivåskillnaderna mellan Sverige och andra länder. En framskrivning av offentlig statistik har genomförts i samarbete med Statistiska centralbyrån (SCB). Jämförelserna har gjorts med respektive utan korrigering för de ingående ländernas olika moms-satser. Länderurvalet har begränsats till EU:s medlemsstater samt Norge och USA. Varuurlvalet avser hela den privata konsumtionen. Andra undersökningar refereras för att ge en kompletterande bild.

I kapitel 3 diskuteras orsakssambanden mellan prisnivåskillnader och olika förklaringsfaktorer. Skillnader i konkurrenstryck, nationalinkomst, arbetskrafts- och transportkostnader tas upp, liksom växelkursförändringarnas påverkan på statistiken. Vårt underlag har utgjorts av litteraturstudier och preliminära resultat från forskningsuppdrag som har getts till forskare vid universitet och forskningsinstitut. I mars 2003 avser verket att publicera de fullständiga forskningsresultaten i en kompletterande rapport.

Kapitel 4 innehåller sammanfattande slutsatser och förslag på åtgärder.

2 Prisnivåer

Prisnivåjämförelser mellan länder är svåra att genomföra. Metodproblemen är många och det finns gott om undersökningar som pekar i olika riktningar. De kanske största svårigheterna med att göra prisnivåmätningar, och samtidigt de största felkällorna, är att konstruera en korg av varor och tjänster som ger en rättvisande bild av konsumtionen i de länder som ingår i jämförelsen, samt att täcka in de olika typer av butiker där konsumenterna gör sina inköp. Inom ramen för det europeiska samarbetet genomförs regelbundet prisnivåjämförelser. Tyvärr publiceras dessa uppgifter med lång eftersläpning. Vi har därför med hjälp av SCB gjort framskrivningar av prisnivåindex för länderna inom EU samt Norge och USA baserade på offentlig statistik. För åren 2000 och 2001 avser indexen olika varugrupper, medan endast ett totalindex är framtaget för 2002, vilket innefattar perioden januari t.o.m. augusti.

I detta kapitel redogörs först för metodiken bakom våra prisnivåmätningar, varefter följer en presentation av SCB:s framskrivningar av prisnivåindex. I det avslutande avsnittet refereras andra undersökningar.

2.1 Prisnivåindex – definitioner och metodproblem

Vid analyser av prisnivåindex (PNI) förekommer olika begrepp och definitioner. I faktarutan nedan redovisas en sammanfattande lista över de uttryck som vi kommer att använda.

Köpkraftsparitetsundersökningar har gjorts länge, i Eurostats regi sedan 1990. Reala växelkurser används huvudsakligen för att göra reala jämförelser av bruttonationalprodukten (BNP) mellan olika länder. BNP beräknas i landets egen valuta och om den nominella växelkursen används för prisomräkning förbises skillnader i prisnivåer mellan länderna. Om Sveriges BNP år 1999 på 2 035 miljarder kronor skulle räknas om med den genomsnittliga nominella växelkursen det året, 8,81 euro, skulle resultatet bli 231 miljarder euro, (2 035/8,81). Om istället den reala växelkursen används divideras 2 035 miljarder med 10,5 och resultatet blir 194

Begrepp och definitioner

Nominell växelkurs är priset för utländsk valuta på valutamarknaden, t.ex. SEK/EUR. En depreciering innebär att priset på den inhemska valutan sjunker, dvs. att kvoten SEK/EUR faller. En appreciering är motsatsen.

Real växelkurs – köpkraftsparitet är kvoten av ett inhemskt pris i inhemsk valuta och ett utländskt pris i det landets valuta för samma vara (eller korg av varor och tjänster). För att beräkna köpkraftspariteten för exempelvis en chokladkaka mellan Sverige och Storbritannien ställs det pris chokladkakan har i Sverige (t.ex. 15 kronor) mot det pris den har i Storbritannien (t.ex. 1,2 pund). Köpkraftspariteten blir då $15/1,2=12,5$.

I den av EU publicerade köpkraftsstatistiken brukar denna s.k. reala växelkurs vara relaterad till euro. För Sveriges del har den reala växelkursen för hela den privata konsumtionen jämfört med EU legat omkring 11 svenska kronor per euro/ecu under större delen av 1990-talet. Paritets-talen används som omräkningstal som kan användas för att jämföra värden för olika länder i enheter med samma köpkraft.

PNI – prisnivåindex är kvoten av köpkraftsparitet och nominell växelkurs multiplicerat med 100. I exemplet med chokladkakan, där den reala växelkursen var 12,5, divideras detta tal med vad ett pund kostar på valutamarknaden. Säg att ett pund kostar 14 kronor – den nominella växelkursen (SEK/GDP) är således lika med 14. PNI blir då: $(12,5/14)*100 = 89$, vilket betyder att Sverige är 11 procent billigare än Storbritannien i fråga om just denna typ av chokladkaka.

PPP avser tre saker. För det första hela den undersökning som görs för att jämföra prisnivåer mellan länder. För det andra som beteckning för köpkraftsparitet, "Purchasing Power Parities". För det tredje en ekonomisk teori om att de nominella växelkurserna på sikt närmar sig den reala växelkursen mellan länder som bedriver handel med varandra, (se avsnitt 3.4).

HIKP – det harmoniserade konsumentprisindexet har tagits fram inom EU för att förbättra jämförbarheten mellan länders konsumentpris-utveckling. HIKP skiljer sig från svenska konsumentprisindex (KPI) främst genom att räntekostnaderna för egnahem inte ingår. Dessutom ingår i HIKP, men inte i KPI, bland annat tjänsterna barn- och äldreomsorg.

EU15 är en samlingsbeteckning för de 15 EU-länderna. I allmänhet är de genomsnitt som anges för EU15 vägda efter folkmängd eller nationalinkomst.

miljarder euro (2 035/10,5). För ett relativt dyrt land som Sverige överskattas alltså den volym som produceras när den nominella växelkursen används.

Det kan finnas statistiska felkällor i PPP-statistiken som har att göra med hur undersökningen läggs upp. Exempelvis måste produkterna vara jämförbara, urvalet måste vara ungefär lika representativt i alla länder och urvalet måste omfatta de förpackningsstorlekar som säljs i relativt stora volymer i respektive land. Förekomsten av extra-priser och säsongförsäljningar varierar i de olika länderna, vilket kan snedvrída bilden. Dessutom måste urvalet av de butiker som undersöks spegla strukturen vad gäller hur mycket som säljs i de olika butikstyperna.

Metoderna i PPP-undersökningarna är även förknippade med en del andra problem. Ett av problemen är att det saknas en harmoniserad reglering för hur länderna bör genomföra undersökningarna vilket troligen leder till metodmässiga skillnader, i motsats till EU:s konsumentprisindex (HIKP), som bygger på ett omfattande regelverk. EU-parlamentet förväntas under nästa år besluta om en förordning som syftar till att skapa ett regelverk för de existerande tillämpningarna i PPP-undersökningarna. Ett annat metodproblem är att undersökningarna endast omfattar huvudstäderna och inte hela landet. En del länder använder korrektionsfaktorer för att kompensera för det faktum att prisnivån är annorlunda i huvudstaden jämfört med landet som helhet. För Sveriges del har en sådan korrigering gjorts för livsmedel. Olikheter i antalet varor och tjänster som mäts tycks däremot inte utgöra något problem. Sverige prismäter ungefär ett lika stort antal varor och tjänster som andra länder inom EU och det finns inget samband mellan prisnivån och antalet produkter som prismäts.

Undersökningen av hyreskostnader är osäker. Kvaliteten varierar mellan hyreslägenheter i olika länder och dessutom är hyreslägenheternas andel av boendet mycket liten i en del länder. Det är därför inte osannolikt att prisnivån för hyror är överskattad i Sverige. Eftersom hyror har en stor vikt i den svenska konsumtionen kan eventuella felaktigheter påverka prisnivån för privat konsumtion i Sverige. Även hälso- och sjukvård är ett område där det finns betydande problem p.g.a. omfattande subventioner vilket troligen innebär att prisnivån är överskattad.

I bilaga 1 redovisas metodproblemen mer i detalj.

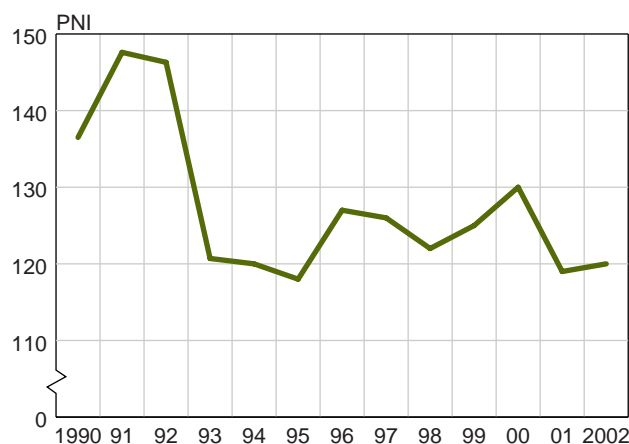
2.2 Prisnivåer enligt SCB:s framskrivningar

Framskrivning av prisnivåindex och köpkraftspariteter har gjorts för åren 2000, 2001 samt för perioden januari till augusti 2002. Framskrivningarna har gjorts med hjälp av inflations- samt växelkursutvecklingen i de olika länderna. Metoden beskrivs i bilaga 2.

Prisnivåindex för den totala privata konsumtionen

Utvecklingen av PNI för Sverige jämfört med EU15 illustreras i figur 2.1. Kronfallet i november 1992 fick ett klart genomslag då indexet sjönk från en nivå kring 140 till 120 för att sedan stabiliseras mellan 120 och 130 under resten av 1990-talet. Mellan år 2000 och 2001 sjönk PNI från 130 till 119. Som vidare kommer att belysas i avsnitt 3.6 beror detta till övervägande del på den svenska kronans depreciering under detta år. Under perioden januari - augusti 2002 låg PNI på 120.

Figur 2.1 Prisnivåindex för Sverige jämfört med EU15, åren 1990-2002



Källa: SCB

Den svenska prisnivån ligger därmed under innevarande år enligt dessa mätningar uppemot 20 procent över EU-genomsnittet. En jämförelse mellan medlemsstaterna samt Norge och USA presenteras i tabell 2.1 nedan.

Tabell 2.1 Prisnivåindex för privat konsumtion för EU samt Norge och USA (EU15=100), åren 2000-2002

Land	Land kod	2000	2001	2001 (exkl. moms)	2002 (jan - aug)
Belgien	BE	103	103	103	..
Danmark	DK	122	122	116	..
Finland	FI	121	121	119	..
Frankrike	FR	105	105	105	..
Grekland	GR	79	80	81	..
Irland	IR	107	108	108	..
Italien	IT	87	87	85	..
Luxemburg	LU	99	99	102	..
Nederländerna	NL	97	100	101	..
Portugal	PO	73	75	76	..
Spanien	ES	84	84	85	..
Storbritannien	UK	119	115	115	..
Sverige	SE	130	119	117	120
Tyskland	DE	104	104	105	..
Österrike	AT	101	101	99	..
Norge	NO	131	133	130	..
USA	US	123	127	138	..

Källa: SCB

Anm: Markeringen .. anger att uppgift saknas. Ett prisnivåindex på ex. 117 innebär att prisnivån överstiger genomsnittet för EU (EU15) med 17 procent.

Vid en nordisk jämförelse framstår inte Sverige som särskilt dyrt år 2001. Norge var väsentligt dyrare än Sverige med en prisnivå som låg uppemot 14 procentenheter över den svenska. Danmarks och Finlands prisnivåer var däremot ungefär i nivå med Sveriges samma år. Året innan låg emellertid Sverige på en prisnivå som var jämförbar med Norges, medan Danmarks och Finlands priser var omkring 10 procentenheter lägre. Denna effekt kan i huvudsak tillskrivas den kraftiga deprecieringen av den svenska kronan mellan dessa år.

Vid en jämförelse med övriga länder framstår emellertid Sverige, tillsammans med övriga nordiska länder, som relativt dyrt. Tysklands prisnivå låg 26 procentenheter under Sveriges år 2000 och 15 procentenheter under år 2001. Motsvarande tal för Nederländerna var 33 respektive 19 procentenheter. Av de jämförda länderna var endast fyra länder dyrare än Sverige medan tolv var billigare år 2001. Fyra länder låg mer än 10 procent under EU-

genomsnittet (Grekland, Spanien, Italien och Portugal). År 2000 hade endast Norge en högre prisnivå än Sverige.

Förutom växelkursförändringar har olika momssatser betydelse för indexnivåerna. SCB har beräknat dessa skatter för de länder som ingår i jämförelsen enligt en metod som beskrivs i bilaga 3. Den genomsnittliga momssatsen i Sverige var år 2001 13 procent medan EU-snittet låg på 11 procent. Då momsen räknas bort reduceras prisnivåskillnaden mellan Sverige och övriga EU-länder vilket visas i tabell 2.1.⁵

Sveriges prisnivå låg efter korrigering 17 procentenheter över EU-snittet. Danmark var efter det att momsen dragits ifrån billigare än Sverige. I övrigt förändras inte bilden i någon större utsträckning då momsen tas bort, vilket tyder på att momssatserna totalt sett inte varierar i så stor omfattning mellan länderna.

Prisnivåindex för olika delar av den privata konsumtionen

Prisnivåskillnaderna mellan olika varugrupper inom ett land är i de flesta fall större än skillnaderna i total prisnivå mellan enskilda länder. PNI för olika varugrupper i Sverige presenteras i tabell 2.2 nedan. Talen anges för perioden 1999 – 2001 inklusive moms, samt för 2001 exklusive moms. I bilaga 4 redovisas motsvarande värden för samtliga länder som ingår i studien för åren 1999, 2000 samt 2001. En närmare beskrivning av produktkategorierna ges i bilaga 1. De fem dyraste (PNI > 140) och fyra billigaste (PNI < 100) kategorierna inklusive moms 2001 har markerats med fetstil i tabellen.

⁵ Genomsnittsmomsen redovisas avrundad till heltal i bilaga 3. Korrigeringen av PNI med hänsyn till skillnader i moms har gjorts före avrundning.

Tabell 2.2 Prisnivåindex för olika varor och tjänster i Sverige (EU15=100), åren 1999-2001

	1999	2000	2001	2001 (exkl.moms)
Privat konsumtion	125	130	119	117
Livsmedel och drycker	119	123	111	106
Livsmedel	118	122	110	104
Bröd och mjöl	131	138	124	..
Kött	116	121	109	..
Fisk	102	104	95	..
Mejeri	110	116	103	..
Matfett	116	122	110	..
Frukt och grönt	118	118	110	..
Övriga livsmedel	131	138	124	..
Drycker (ej alkoholhaltiga)	126	131	116	116
Alkoholhaltiga drycker & tobak	147	152	136	128
Alkoholhaltiga drycker	150	158	143	135
Tobak	147	149	133	126
Kläder och Skor	107	113	106	100
Kläder	105	111	105	99
Skor	120	127	113	107
Bostad och energi	115	117	109	108
Hyra	125	129	118	118
Underhåll, hushållstjänster	140	148	135	118
El, gas och annan energi	86	83	80	73
Möbler och hushållsartiklar	109	114	105	99
Möbler och hemtextilier	92	103	88	83
Hushållsmaskiner	134	141	135	128
Övriga varor & tjänster för hushåll	131	134	123	116
Hälso- och sjukvård	157	167	158	152
Transporter	110	115	104	99
Inköp av fordon	100	103	90	85
Drift av fordon	105	110	102	96
Transporttjänster	163	173	160	166
Kommunikationer	147	148	141	131
Fritid, nöjen och kultur	129	135	124	126
Fritidsutrustning	131	136	124	117
Kulturella evenemang	123	131	119	126
Tidn, böcker och kontorsutr.	136	146	136	142
Utbildning	127	135	121	121
Restaurang and logi	192	198	180	179
Övriga varor och tjänster	130	136	124	123

Källa: SCB

Anm.: Markeringen .. anger att uppgift saknas. Ett prisnivåindex på ex. 158 innebär att prisnivån överstiger genomsnittet för EU (EU15) med 58 procent.

Relativt dyrt i Sverige var restaurang och logi, transporttjänster, hälso- och sjukvård, alkoholhaltiga drycker och kommunikationer. Restaurang och logi var dyrare i Sverige än i samtliga andra länder i jämförelsen inklusive Norge. För transporttjänster var endast Norge

dyrare än Sverige. Sveriges prisnivå för sjuk- och hälsovård låg högst bland samtliga länder som ingick i studien med undantag för USA med en prisnivå som låg hela 140 procent över EU-snittet (PNI = 240). Uppgifterna för sjuk- och hälsovård är emellertid föremål för en betydande osäkerhet vilket beskrivs i bilaga 1.

Relativt billigt i Sverige var elenergi, möbler, fordon samt fisk. Vår billiga el är dock inte unik i jämförelsen då Storbritannien låg på samma nivå och både USA och Grekland hade billigare el. Möbler var billigare i Portugal, Spanien, Grekland och Finland än i Sverige. Fordon var däremot näst billigast i Sverige efter Luxemburg.

Även om hänsyn tas till de olika momssatserna inom EU förändras inte bilden nämnvärt av vilka varor som är relativt dyra respektive billiga. I bilaga 3 redovisas momssatserna inom EU för olika produktgrupper samt för Sverige år 2001. Nivåerna varierar ofta betydligt mer mellan olika produktgrupper än mellan olika länder. I de flesta fall har Sverige högre moms, inte minst för kategorierna underhåll av bostaden och elektricitet, där den svenska momsen låg på 25 procent jämfört med EU-snittet på 9 respektive 14 procent. För transporter ligger den svenska momsen på 25 procent i jämförelse med EU:s 17 procent. Det finns även några exempel där EU:s genomsnittliga momssats låg över den i Sverige. Ett exempel är kulturella evenemang, där den svenska momsen låg på 6 procent, vilket var hälften av EU:s nivå på 12 procent.

De svenska matpriserna har debatterats flitigt det senaste året, inte minst deras nivå i jämförelse med omvärlden. Skillnaderna i jämförelse med övriga EU har ofta uppskattats till mellan 10 och 20 procent. Detta stämmer i stort sett med de framskrivningar som SCB har gjort för perioden 1999 – 2001, då prisnivån för livsmedel inklusive drycker låg 19, 23 respektive 11 procent över EU-snittet. Den kraftiga sänkningen mellan åren 2000 och 2001 hänger samman med den generella sänkning av prisnivån som följde på den svenska kronans depreciering under år 2001. Då momsskillnaden räknats bort minskar prisnivåskillnaden mellan Sverige och övriga EU för år 2001. För livsmedel inklusive drycker var prisskillnaden ungefär 6 procent.⁶

⁶ Beräkningen görs enligt följande: först korrigeras Sveriges och EU15:s PNI exkl. moms, genom att dividera PNI med momssatserna i Sverige respektive EU14 (EU15 exkl. Sverige). Därefter beräknas kvoten av dessa momskorrigerade PNI: $((111/112)/(100/106,51)) = 105,6$.

Det finns dock anledning att misstänka att momskorrigeringen i tabell 2.2 ger en överdriven bild av hur mycket de svenska priserna skulle sjunka om Sveriges moms anpassades fullt ut efter EU:s. Detta beror på att det inte är uppenbart att en momssänkning skulle få fullt genomslag på priserna. Ett exempel är den sänkning av bokmomsen från 25 till 6 procent som genomfördes den 1 januari 2002. Enligt SCB (2002) har sänkningen fått ett 70-procentigt genomslag på böcker i bokklubbarnas kataloger.⁷

2.3 Andra studier

Vid sidan av den offentliga statistiken genomförs flera andra internationella prisnivåmätningar varje år. I tabell 2.3 redovisas några av dem som avser EU-länderna. Generellt sett är dessa mindre omfattande än de som redovisas av SCB, med färre undersökta varor och inköpsställen. Urvalen är i allmänhet inte heller gjorda enligt gängse statistiska metoder för att säkerställa att mätningarna ger representativa resultat. Med dessa förbehåll i minnet kan ändå dessa studier vara av intresse.

Europeiska kommissionens ger regelbundet ut "Resultattavlor för den inre marknaden", för närvarande två gånger om året. Resultattavlorna ger en indikation på den inre marknads integrationsprocess. Ett sätt att mäta detta är att studera hur pris-skillnaderna mellan länder för enskilda varor och tjänster utvecklats över tiden. Konvergens, dvs. minskade prisskillnader, är ett tecken på att marknaden integreras. Resultattavlornas syfte är alltså inte att jämföra priser mellan länderna inom EU, vilket ibland har varit tolkningen i den svenska debatten.

Den rapport som presenterades i maj 2001 (Europeiska kommissionen 2001) visade att priset för en korg med färsk livsmedel var 9 procent dyrare i Sverige än genomsnittet för 10 medlemsländer. Rapporten innehöll även en prisjämförelse av hemelektronik i 11 medlemsländer som visade att Sverige hade omkring 7 procent högre priser än det undersökta genomsnittet.

⁷ För kategorierna böcker i bokhandlarnas reaktaloger samt böcker i bokhandlarnas värkataloger var dock genomslaget större på 84 respektive 98 procent.

Tabell 2.3 Ett urval av prisnivåjämförelser mellan Sverige och andra länder

Källa (utgivningsår); mätperiod; länder och; varor	Prisskillnad Sverige – övr. Länder (%)
Europeiska kommissionen (2001); aug 1999 - aug 2000; 10 EU-länder, 11 varor i gruppen färska livsmedel	+ 9
Europeiska kommissionen (2001); mars 1999 - mars 2000; 11 EU-länder; 6 varor i gruppen hemelektronik	+ 7
Europeiska kommissionen (2002); juli 1999 - juni 2000; 14 EU-länder; 68 varor i gruppen dagligvaror	+ 20
Eurostat (2002); 2001; EU15, Kandidatländerna (13 st.) och Norge, Schweiz och Island; (EU15=100);	
Livsmedel exkl. drycker,	+ 11
Drycker (ej alkohol)	+ 13
Eurofakta (2002); 1998; framskrivet till jan -02; EU15; (baserat på Eurostat statistik);	
Konsumentpriser	+ 14
Livsmedel	+ 13
Kläder	+ 10
Pricerunner Research (2002); sept 2002; 11 EU- länder, Norge och Schweiz; 12 varor, olika konsumentprodukter	+ 6

För den tionde resultattavlan i maj 2002 (Europeiska kommissionen 2002) samlades prisuppgifter in för 68 olika kategorier av såväl märkesvaror som generiska livsmedel, dvs. livsmedel som inte definieras genom sitt varumärke utan genom sitt innehåll. De svenska priserna låg i genomsnitt 20 procent över genomsnittet för övriga länder. Det bör dock beaktas att de jämförda produkterna till stor del inte var representerade i alla länder.⁸

Eurostat publicerade i augusti 2002 (Eurostat 2002) prisnivåer för livsmedel, alkoholhaltiga drycker och tobak för de flesta länder i

⁸ Prisjämförelsen baserades på streckodsdata från dagligvarubutiker. De priser som jämfördes var genomsnittspriser för undersökningsperioden.

Europa. De svenska matpriserna låg 13 procent över EU15 och drycker (ej alkoholhaltiga) 16 procent över.

Utöver dessa studier redovisas i tabell 2.3 två andra prisnivåundersökningar som presenterades under hösten 2002. En rapport från Eurofakta bygger huvudsakligen på Eurostats PPP-statistik från 1998 som har skrivits fram till januari 2002 med hjälp av HIKP samt aktuella växelkurser.⁹ Den generella svenska prisnivån i konsumentledet var 14 procent högre än EU-snittet i början av 2002. För livsmedel och kläder låg de svenska priserna 13 respektive 10 procent över EU:s. Pricerunner Research samlade under en vecka i september 2002 in priser för olika produkter i Europa. De svenska priserna för en korg bestående av 12 produkter var 6 procent högre än genomsnittet.

Mindre undersökningar genomförs även av massmedier. Som exempel kan nämnas Dagens Nyheters undersökningar som publicerades den 14 januari 2002 samt den 26 juni 2000. Sveriges matpriser befanns ligga 15 respektive 17 procent över genomsnittet för de större EU-länderna. En annan uppgift som publicerats i samma tidning tyder på att de svenska priserna låg uppemot 24 procent över euroområdet genomsnitt för år 2000.¹⁰ En undersökning som pekar i en helt annan riktning än övriga studier presenterades under hösten 2001 i ICA-Nyheter (den 8 november, 2002) där Sveriges prisnivå uppskattades ligga väsentligt under nivån i flera andra länder, däribland Tyskland och Frankrike.

⁹ Eurofaktas framskrivningsmetod liknar SCB:s. Eurofakta har dock inte gjort några omviktningar eller sammanslagningar av HIKP-statistiken för att matcha PPP-statistiken, vilket gör framskrivningen mer osäker än SCB:s.

¹⁰ Dagens Nyheter 2001, Källa: Dresdner Kleinwort Benson, Financial Times.

2.4 Sammanfattning

Som framgått av redogörelsen i detta kapitel är prisnivåjämförelser mellan länder förenade med flera olika typer av metodproblem och därmed vanskliga att genomföra. Givet denna osäkerhet kan ändå en del slutsatser dras utifrån dels den offentliga statistik som har presenterats, dels på grundval av övriga studier som refererats ovan.

Sveriges prisnivå är högre än EU-genomsnittet. Enligt SCB:s framskrivningar uppgår prisnivåskillnaden till 19 procent år 2001 och 20 procent för perioden januari till och med augusti 2002. Räknas moms bort är de svenska priserna 17 procent högre än EU:s 2001. Särskilt dyrt i Sverige är restaurang och logi, transporttjänster och hälso- och sjukvård. Relativt billigt är elenergi och möbler.

De svenska matpriserna låg enligt SCB 11 procent över EU:s 2001. Enligt andra studier ligger priserna 9 - 20 procent över EU:s nivå. Om hänsyn tas till att den svenska matmomsen är 5 procent högre än EU-snittet blir skillnaden omkring 6 procent. Enligt övriga studier torde de svenska matpriserna korrigerade för moms ligga 4 - 15 procent över EU:s. Det finns dock anledning att misstänka att en svensk sänkning av moms nivåerna till EU-snittet inte skulle få fullt genomslag på matpriserna.

3 Orsakssamband

Varför är de svenska priserna så höga? Frågan ställdes i en av Konkurrensverkets rapporter för drygt två år sedan. Svaret, som grundades på en regressionsanalys av statistik över prisutvecklingen under 1990-talet, var att ungefär hälften av en prisnivåskillnad på uppemot 20 procent gentemot EU kunde förklaras av makroekonomiska variabler såsom nationalinkomst, skattetryck, arbetskraftskostnad, befolkningstäthet, förändringar i privat konsumtion och förändringar i växelkurs. Den resterade delen var en s.k. land-specifik effekt, vilket betyder att den *inte* förklarades av de i modellen ingående variablerna. Ett svagt konkurrenstryck i Sverige kunde antas förklara en betydande del av denna resterande effekt.

På ett övergripande plan illustrerar denna studie konkurrensens betydelse för prisnivån. För att närmare förstå orsakerna till Sveriges relativt sett höga prisnivå måste man emellertid se närmare på var och en av de potentiella förklaringarna. Nedan refereras aktuell forskning inom några av de områden som har störst betydelse för den svenska prisnivån. Konkurrensverket har dessutom låtit genomföra fördjupade studier med hjälp av forskare på områdena för parallellimport, transportkostnader samt för mätning av konkurrenstryck med hjälp av s.k. mark-up-skattningar.

I de följande avsnitten sammanfattas orsakssambanden mellan prisnivå och förklaringsfaktorer under rubrikerna: konkurrens, parallellimport, transportkostnader, nationalinkomst, arbetskraftskostnader samt växelkurs.

3.1 Konkurrens

Hur mycket konkurrensförhållandena påverkar prisnivån har varit föremål för diskussion och debatt under lång tid. Att ett svagare konkurrenstryck leder till högre priser och en lägre tillväxt är kanske en okontroversiell slutsats. Att konkurrenstrycket i Sverige skulle vara lägre än i andra länder och därmed bidra till att hålla vår prisnivå högre än övriga Europa är ett desto mer ifrågasatt påstående. Prisnivån beror på flera faktorer – och om det inte går att särskilja dessa kan det vara svårt att få tillräckligt stöd för en sådan slutsats. I detta avsnitt presenteras en kortare litteraturgenomgång

om vad konkurrens är och varför man kan förvänta sig ett positivt samband mellan prisnivå och konkurrens. Det följs av ett resonemang om olika sätt att bedöma konkurrenstrycket.

Vad är konkurrens?

Konkurrens är egentligen inget annat än en tävlan mellan företag om kundernas gunst. I denna tävlan använder företagen pris, kvalitet och service för att få konsumenterna att välja just deras varor eller tjänster. Företag som misslyckas går under, medan företag som lyckas växer sig starka. Denna process leder, förutsatt att den får fortgå utan alltför stora störningar, till en effektiv hushållning med samhällets resurser och en långsiktig tillväxt. En idealisk tävling kallas med ekonomiskt språkbruk för perfekt konkurrens. Förutsättningarna för att detta skall realiseras är ett stort antal företag, fullständigt informerade konsumenter, inget samordnat beteende mellan företag avseende prissättning osv. Ju färre företag, desto mindre intensiv kan konkurrensen mellan företagen förväntas bli. Tävlan upphör i princip när det endast finns ett företag på marknaden, alltså vid monopol.

I verkligheten ligger de flesta marknader någonstans mellan de båda ytterligheterna monopol och perfekt konkurrens. Ett monopol maximerar sin vinst genom att likställa intäkterna på marginalen av en ökning av produktionen med den kostnadsökning som detta medför. Varje förändring av produktionen från denna nivå leder till lägre vinst för monopolisten. Vid perfekt konkurrens fortsätter företaget att sälja så länge som produktionskostnaden på marginalen är lägre än marknadspriset.

Såväl ett renodlat monopol som perfekt konkurrens är orealistiska utfall för de flesta marknader. Marknader med endast ett företag är ofta reglerade på något sätt avseende pris eller kvantitet, eller också finns det potentiell konkurrens från företag som ännu inte etablerats på marknaden. Teorin om perfekt konkurrens förutsätter en marknad med fullständig information och homogena varor. I praktiken kännetecknas de flesta marknader av ofullständig information, differentierade varor, ett begränsat antal producenter och säljare, transaktionskostnader, m.m.

Förutom med pris konkurrerar företag med produktutveckling och service. Även det geografiska avståndet har ofta betydelse.

Ett konkurrensutsatt företag ökar sin effektivitet genom att kontinuerligt pressa produktionskostnaderna. Ett monopolföretag har inte möjlighet att jämföra sig med andra företag på marknaden. Även om ett företag inte lyckas pressa sina kostnader överlever det som regel. Ett ineffektivt konkurrensutsatt företag går i konkurs medan ett ineffektivt monopol kan vara kvar på marknaden och göra vinst. Konkurrensutsatta företag är därför som regel effektivare än monopolister.

Sambandet mellan pris och koncentration på marknaden har belagts i neoklassisk pristeori, enligt vad Schmalensee (1989) kallar för teorin om *modern markets*. Centralt i denna teori är tesen att företag agerar strategiskt, vilket innebär att de rationellt bedömer sina konkurrenters beteenden och gör produktionsval som grundas på konkurrenternas såväl som på sina egna förutsättningar. Den analys som används grundas i hög grad på modern spelteori. Vad gäller förutsägelsen om att det råder ett positivt samband mellan pris och företagskoncentration kan denna teoribildning i stort sägas sammanfalla med *structure-conduct-performance* teorin som utvecklades vid Harvarduniversitetet av Mason (1939, 1949) och hans kollegor. Fler företag på marknaden minskar möjligheterna för varje enskilt företag att förutsäga konkurrenternas beteenden och därmed också att agera strategiskt för att hålla nere produktionen och hålla uppe priserna. Detta har ibland benämnts *the market-power hypothesis* (marknadsmaktshypotesen) som har blivit föremål för omfattande empirisk forskning.

Marknadsmaktshypotesen utsattes för kritik av Chicago-skolan (bl.a. Demsetz, 1973 och Peltzman, 1977) som hävdade att sambandet mellan pris och koncentration istället kan vara negativt. Sambandet gäller om det föreligger skal fördelar, som innebär att färre och större företag kan producera till lägre styckkostnader än vad flera och mindre företag kan göra. Detsamma kan också ske om vissa företag är tekniskt mer effektiva än andra och därför växer sig stora genom att ta marknadsandelar och konkurrera ut andra företag från marknaden. Denna teori kallas i litteraturen för *efficiency-market hypothesis* (hypotesen om effektiva marknader) och utgör en direkt kritik mot marknadsmaktshypotesen.

Vilken av teorierna, hypotesen om marknadsmakt eller hypotesen om effektiva marknader, som överensstämmer bäst med verkligheten är en empirisk fråga. De flesta empiriska studier har

dock visat sig stödja marknadsmaktshypotesen, även om det finns undantag.

En viktig förutsättning för att konkurrensen skall fungera är att konsumenterna är välinformerade och känner till de alternativ som de har. Inaktiva konsumenterna utgör i praktiken ett etableringshinder eftersom företag som har bättre erbjudanden inte premieras för detta. Alltså, om konsumenterna inte är aktiva och inte undersöker de alternativ som faktiskt finns får nya företag svårt att överleva. Inaktiva konsumenterna skickar också negativa signaler till potentiella nyetableringar – varför skulle ett företag vilja träda in på en marknad om inte konsumenterna var tillräckligt nyfikna för att hitta dem? Även passiva inköpare hos handlare och grossister kan utgöra sådana hinder.

Hur bedöms konkurrens?

Det är svårt att direkt mäta konkurrensstrycket på en marknad. För att göra detta används ofta mått på företagskoncentrationen på marknaden. De två vanligaste måtten är CR4 och Hirschman-Herfindahls index (HHI). CR4 anger de fyra största företagens sammanlagda marknadsandelar på marknaden. Även mått som CR2, CR3 och CR8 förekommer och anger då de två, tre respektive åtta största företagens marknadsandelar. HHI beräknas som summan av samtliga företags kvadrerade marknadsandelar. Det största värdet erhålls när det råder monopol, då uppgår HHI till 10 000.

En annan indikator på konkurrensstrycket är företagens vinstnivåer. Den vinstmarginal, i litteraturen benämnd *mark-up*, som företagen tar ut är således beroende av hur starkt konkurrensstrycket är på marknaden (OECD 2002b). En hög mark-up kan indikera att konkurrensen är svag, även om företagens vinstmarginaller inte alltid är en relevant jämförelsenorm för konkurrensstrycket i olika branscher. Branscher som har höga kostnader för forskning och utveckling har normalt högre vinstmarginaller jämfört med mer statiska branscher med homogena produkter. Det hänger samman med att högteknologiska företag kräver högre avkastning per såld vara för att täcka investeringar i forskning och utveckling. Jämförelsen är således mer relevant om liknande branscher jämförs mellan länder.

Allmänt gäller att tillgången på statistik för att jämföra såväl företagskoncentrationer som vinstmarginaler i branscher i olika länder är ytterst begränsad. OECD redovisar i en rapport (2002b) några mått för olika länder avseende HHI och mark-up. Vår bedömning är att inga långtgående slutsatser om konkurrensförhållanden i de olika länderna kan fastställas utifrån OECD:s sammanställning. Dock kan det konstateras att HHI-måtten tyder på en relativt hög företagskoncentration i Sverige jämfört med övriga jämförda länder däribland Finland, Italien, Storbritannien, Belgien och USA.

Konkurrensverket använde ett alternativt mått i rapporten (2000:2) som bygger på andelen sysselsatta i större företag i relation till den totala sysselsättningen i aktuell bransch. Måttet, måhända något trubbigt, varierar mellan 0 och 1. Ett högre tal visar att högre koncentration råder på marknaden. I tabell 3.1 presenteras dessa mått för parti- och detaljhandeln samt för ett antal producentsektorer.

Tabell 3.1 Koncentrationsmått, åren 1996-98

	Sverige	EU*
Partihandeln	0,31	0,27
Detaljhandeln	0,27	0,21
<i>Producentsektorer</i>		
Bröd och mjöl	0,91	0,59
Energi	0,68	0,83
Fisk	0,61	0,53
Frukt och grönsaker	0,82	0,54
Hyresnivå	0,34	0,23
Kläder	0,18	0,39
Kommunikationer	0,92	0,61
Kött	0,69	0,45
Mjök, ost och ägg	0,87	0,60
Möbler	0,44	0,40
Oljor och fetter	0,78	0,65
Hotell och restaurang	0,24	0,22

Källa: Konkurrensverket (2000:2)

*) Medelvärdena för de 15 EU-länderna är inte vägda.

Enligt dessa uppgifter hade Sverige en högre företagskoncentration i detalj- och partihandelsledet än EU-genomsnittet. I producentledet var mönstret inte lika entydigt, men även här var koncentrationen i allmänhet högre i Sverige än i övriga EU-länder. Denna slutsats stöds av Ekonomirådets rapport 2002 där det konstateras att Sverige har högre företagskoncentration än övriga EU, som i sin tur har högre företagskoncentration än USA (Braunerhjelm 2002).

Förutom koncentrationen kan även andelen av ekonomin som är konkurrensutsatt vara ett indirekt mått på konkurrensstrycket. Enligt en tidigare rapport från Konkurrensverket uppgick andelen sysselsatta i privat sektor, vilket kan ses som ett mått på andelen av ekonomin som är konkurrensutsatt, till 68 procent år 2000, vilket är under EU-snittet som låg på 76 procent.¹¹ Ett motsvarande mönster framträder då den offentliga sektorns konsumtion och investeringar relateras till BNP. Enligt OECD (2001) kan Sveriges trendmässiga nedgång i BNP per capita till en del förklaras av detta förhållande.

När det gäller att öppna tidigare monopolmarknader för konkurrens genom regelreformer ligger emellertid Sverige långt framme i ett europeiskt perspektiv. Inom såväl EU som OECD har man pekat på betydelsen av regelreformer som ett sätt att åstadkomma kostnadsänkningar som kommer konsumenterna till del i form av lägre priser.¹² Under 1990-talet avreglerades i olika takt taxi-marknaden, inrikesflyget, en del av järnvägstrafiken, den långväga busstrafiken, postmarknaden och telemarknaden. Dessutom genomfördes en regelreformer av elmarknaden. Dessa reformer har lett till blandade resultat för konsumenterna men den övervägande bilden är positiv i form av lägre priser och ett större utbud.

Konkurrensen påverkas också av i vilken utsträckning företagen följer konkurrenslagen. Konkurrensbegränsande samarbeten i form av karteller är en allvarlig form av ekonomisk brottslighet som innebär att företagen kommer överens om t.ex. priser eller marknader. Kartellbekämpning har under senare tid fått en allt högre prioritet i Konkurrensverkets arbete samtidigt som allmänhetens intresse för dessa brott har ökat.

¹¹ Vårda och skapa konkurrens, Konkurrensverkets rapportserie 2002:2

¹² Konkurrensen i Sverige 2002, Konkurrensverkets rapportserie 2002:4, se avsnitt 4.2.

För närvarande (hösten 2002) pågår huvudförhandlingar vid Stockholms tingsrätt gällande en kartell på den svenska bensinmarknaden. Företagen är misstänkta för att ha samordnat rabatter, dvs. prisnivåer. Det pågår även kartellutredningar på bygg- och anläggningsmarknaderna. Misstankarna gäller bl.a. samverkan vid anbudstävlan där företagen på förhand gjort upp om vinnande bud. Dessa exempel visar tydligt att det finns ett samband mellan prisnivåer och förekomster av karteller på en marknad, vilket också kan styrkas av internationella erfarenheter.¹³

Andra konkurrensbegränsande beteenden som påverkar prisnivån är när ett eller flera dominerande företag missbrukar sin ställning. Det kan handla om leveransvägran, trohetskapande åtgärder eller underprissättning. Underprissättning innebär att företagen sätter ett pris under sina produktionskostnader i syfte att slå ut konkurrenter eller hindra nyetablering på marknaden. Vid ett lyckat uppsåt kan dominerande företag höja priset till en nivå som överstiger den som skulle gälla vid konkurrens.

3.2 Parallellimport

Parallellimport kan definieras som kommersiell import av produkter där handeln sker vid sidan av varumärkesinnehavarens ordinarie distributionssystem. Den grundläggande förutsättningen för att parallellhandel skall uppstå är att det finns prisskillnader mellan länder. Ett varumärkes centrala funktion är, enligt varumärkeslagen (1960:644), att beskriva en produkts kommersiella ursprung. Detta för att konsumenten skall kunna identifiera produktens förväntade kvalitet samtidigt som varumärkets renommé skyddas.

Ensamrätten är dock territoriellt begränsad. Varumärket är endast skyddat på den marknad där det är registrerat eller inarbetat, vilket inte ger något skydd på andra marknader. Dessutom är ensamrätten förbrukad när varan överlåtits första gången och medför därför, i de flesta fall, ingen rätt att förhindra vidareförsäljning i konsumentledet.¹⁴ Inom EES-området gäller en s.k. regional konsumtionsprincip. Det innebär att innehavaren har förbrukat sin ensamrätt om

¹³ Se t.ex. OFT (2001)

¹⁴ Detta är en grundläggande varumärkesrättslig princip i de flesta länder. I den svenska varumärkeslagen saknas en uttrycklig bestämmelse avseende konsumtion, men principen är ostridig (Kommerskollegium 1999).

varorna har släppts inom detta frihandelsområde. Handel med varumärkesskyddade produkter kan alltså ske inom EES-området utan inskränkningar när väl en vara har sålts i något av medlemsländerna. Även denna princip har dock vissa begränsningar, exempelvis inom läkemedelsområdet där det finns ett viktigt undantag när produkterna har sålts under en obligatorisk licens ("compulsory licence").

Parallellimport har i allmänhet en prisutjämnande effekt mellan länder. Ett exempel utgör läkemedelsmarknaden i Europa. Riksförsäkringsverket (RFV), (2002) jämförde prisutvecklingen på ett urval av läkemedel i Sverige och ett antal andra EES-länder samt Schweiz. Prisnivåerna i de olika länderna hade enligt RFV konvergerat över tiden. Detta förklarades med att läkemedelsbolagen successivt anammade en alltmer likformig prispolicy inom EES-området. Hur stora prisskillnader som behövs för att parallellhandel skall uppstå varierar för olika produkter. För läkemedel uppskattas denna till ungefär 30 procent.¹⁵

RFV:s slutsatser stöds av Ganslandt och Maskus (2001) som analyserat prisutvecklingen för läkemedel för perioden 1994-98. Beräkningar som grundar sig på de 50 mest sålda läkemedlen i Sverige visar att parallellimporten resulterade i en genomsnittlig sänkning med 0,7 procent för samtliga läkemedel som ingick i mätningen. För den grupp läkemedel där konkurrens från parallellimport förekom var prisnivån 3,7 procent lägre än vad som annars hade varit fallet. Denna utveckling beror till en del på tillgången till billigare parallellimportade produkter, men också på att originaltillverkarna har hållit igen på prisutvecklingen för de läkemedel de själva säljer i Sverige. För konsumenterna innebar parallellimporten i detta fall en besparing, år 1998, på uppemot 200 miljoner kronor för de produkter som ingått i denna studie.

Det genomsnittliga inköpspriset för de parallellimporterade läkemedlen i Spanien och Italien låg under perioden på ungefär 68 procent av originaltillverkarens pris i Sverige. Motsvarande siffra för försäljningspriset på de parallellimporterade produkterna i Sverige låg på omkring 89 procent. Större delen av bruttomarginalen, dvs. den marginal som finns mellan exportpriset och detaljistpriset på parallellimportörernas produkter i Sverige,

¹⁵ Muntlig uppgift från Föreningen för parallellimportörer av läkemedel.

tillfaller med andra ord parallellimportörerna, dels för att täcka kostnader och dels i form av vinst. Endast en mindre del tillfaller konsumenterna.

De ekonomiska effekterna av en förändring av EU:s konsumtionsprincip, från en regional till en global, analyserades av konsultföretaget NERA (1999) på uppdrag av Europeiska kommissionen. De ekonomiska effekterna av en förändrad konsumtionsprincip bedömdes som små på kort sikt. Detta då informella handelshinder som t.ex. olika produktstandarder på de olika marknaderna var betydande. På längre sikt antogs effekterna vara större men också svårare att överblicka. Ganslandt (2002) bedömde att den prisutjämnande effekten av en ökad parallellimport på lång sikt är begränsad beroende på olika åtgärder som originaltillverkarna förväntas vidta. Sådana åtgärder skulle kunna utgöras av vertikal integration av distributionskedjan, fördröjning vid produkt lansering i vissa länder, minskad informationsspridning och reducerat tjänsteutbud.

Den ekonomiska forskningen har i huvudsak koncentrerats till fyra förklaringar till varför parallellimport uppstår för olika varor. Förklaringarna är inte ömsesidigt uteslutande – det finns empiriskt stöd för samtliga förklaringsmodeller, vilket i sin tur bl.a. beror på de individuella produkternas förutsättningar och marknadens struktur. Den första förklaringen är att tillverkare ägnar sig åt tredje gradens prisdiskriminering mellan länder. Det innebär att producenten sätter individuella priser på olika marknader utifrån principen om vinstmaximering. Detta leder till att priserna sätts högre på marknader där konsumenterna är mindre priskänsliga, dvs. ju lägre efterfrågans priselasticitet är. I normalfallet är priskänsligheten lägre i rikare länder, och följaktligen är varorna som prissätts utifrån denna princip dyrare där än i fattigare länder.

För att detta skall fungera krävs att marknaderna är segmenterade, dvs. att handel inte kan förekomma i någon större omfattning. Om marknaderna istället är integrerade och parallellimport kan förekomma utan några betydande hinder, minskar möjligheterna för producenterna att prisdiskriminera. Priserna i rika länder sjunker därför och stiger i fattigare länder. Konsumenter i rikare länder gynnas därmed av parallellimport medan konsumenter i fattigare länder missgynnas – vilken effekt som överväger beror på hur utbuds- och efterfrågeförhållandena ser ut i de olika länderna. Med andra ord kan välfärdseffekterna av att tillåta parallellimport för de

länder som berörs vara såväl positiva som negativa. Parallellimport leder i dessa situationer sällan till en Pareto-förbättring (dvs. en förändring som kan accepteras av alla berörda konsumenter och producenter). Den sammanlagda nyttan kan dock öka. Ett tillräckligt villkor för att den sammanlagda välfärden i båda länderna skall vara högre när parallellimport är tillåtet är att det totala utbudet är större. I en sådan situation kan man nämligen visa att parallellimporten leder till en omfördelning av konsumtionen från individen som värderar varan lägre till individer som värderar varan högre.

Gällande läkemedel argumenterar flera för att välfärdseffekterna av parallellimport är negativa (Danzon 1998). Orsaken är att dessa produkter har höga fasta utvecklingskostnader, och i allmänhet mycket låga rörliga kostnader i själva produktionen. Prisdiskriminering är därför ett sätt att få täckning för de fasta kostnaderna (utöver själva patenträtten). En ökad parallellimport tvingar läkemedelsföretagen att ta ut ett enhetligt pris som är för högt för stora patientgrupper i fattigare länder. Dessutom skulle utrymmet för att ta fram nya läkemedel minska. Sammantaget skulle det betyda att parallellimport av läkemedel är välfärdsminskande. Ett motargument är att det inte utan vidare går att anta att nivån på forskning och utveckling skulle vara samhälls-optimal i en värld där parallellimporten är förbjuden. Patentets livslängd (snarare än dess geografiska utsträckning) bör enligt denna senare linje vara tillräcklig för att ge läkemedelsbolagen incitament att investera i ny forskning och utveckling.

Den andra förklaringen till varför parallellimport uppstår, vilken antagligen är den minst relevanta på ett aggregerat plan, är att produkterna säljs med olika grad av komplementära tjänster i olika länder vilket leder till prisskillnader. Komplementära tjänster kan t.ex. vara möjligheten att kunna prova varan före köp, att få tillgång till instruktionshandlingar på det egna språket och att få information via marknadsföring av varan. I en något vidare mening kan komplementära tjänster också inkludera lokalt renommé och lokalt goodwill som är förknippat med varumärket och som leder till att kunderna på den lokala marknaden värderar den fysiska varan högre än konsumenter på andra marknader. En kund som köper en parallellimporterad vara kan således utnyttja dessa tjänster (eller komplementära värden) utan att behöva vara med och betala för dem. Om parallellimporten blir betydande kan det innebära att volymen av komplementära tjänster (och lokala investeringar i

goodwill och renommé) sjunker i landet med de högre priserna. Valfärdseffekterna av denna typ av parallellimport kan därför, men behöver inte vara, negativa.

En tredje förklaring är att priser är trögrörliga och att växelkursförändringar på kort sikt kan göra parallellimport lönsam under begränsade tidsperioder. Detta förefaller vara en viktig orsak till parallellimport till USA under 1980-talet enligt Hilke (1988).

En fjärde förklaring till parallellimport är att grossister eller generalagenter reagerar mot en producents strävan efter vertikal prisstyrning (Ganslandt och Maskus 2001). Varumärkesinnehavare som säljer sina produkter via generalagenter (distributörer) på olika marknader vill hålla grossistpriset så lågt som möjligt samtidigt som generalagenten debiteras med fasta avgifter. Genom denna vertikala prisstyrning kan marknadspriset styras till en för varumärkesinnehavaren önskvärd nivå, vilket dock ger möjligheter för generalagenterna att parallellimportera till flera marknader för att öka sina vinster. Detta minskar varumärkesinnehavarnas möjligheter att styra grossistpriserna i olika länder.

Å andra sidan verkar handelskostnader, i form av transportkostnader, tullar och icke-tariffära handelshinder dämpande på parallellimporten. Ganslandt och Maskus har på uppdrag av Konkurrensverket i en modell visat att det kan råda ett icke-linjärt, konvext samband mellan de priser som en producent tar ut för leverans till en generalagent i ett annat land och handelskostnaderna. I denna modell så ökar grossistpriserna på exportmarknaden med ökade handelskostnader vid låga nivåer, för att sedan plana ut och slutligen sjunka. Detta medför att ökade handelskostnader vid låga nivåer i princip kan leda till prisutjämning mellan export- och importland. Dessa resultat skiljer sig markant från priseteffekterna av parallellimport som beror på tredje gradens prisdiskriminering eftersom ökade handelskostnader i dessa situationer alltid leder till divergerande priser i takt med att parallellimporten blir alltmer kostsam.

Enligt preliminära empiriska resultat, utförda av Ganslandt och Maskus avseende 52 produkter i 8 europeiska länder, bekräftas detta samband. I denna studie finner alltså författarna att det finns ett empiriskt stöd för att parallellimporten till viss del förklaras av varumärkesinnehavarnas vilja att ägna sig åt vertikal prisstyrning på olika geografiska marknader.

Det som är centralt i analysen är alltså handelskostnadernas storlek och parallellimportens effekter påverkas således till stor del av den europeiska och internationella handelspolitiken. Generellt kan hävdas att parallellimport i större utsträckning bidrar till lägre priser och förbättrad konkurrens då handelskostnaderna är låga. En fortsatt handelsliberalisering är därför ett viktigt politiskt komplement för att en utvidgning av parallellimporten skall leda till en högre konsumentnytta.

I Ganslandt och Maskus studie ingår ingen explicit empirisk analys av om parallellimporten har inneburit en priskonvergens mellan Sverige och andra länder. Anledningen till detta är att det statistiska underlaget är för knapphändigt – det finns exempelvis i allmänhet mycket begränsade, om ens några, uppgifter om volymen på handeln. Ett undantag är statistiken för läkemedel – och som nämnts ovan känner vi sedan tidigare till de prispressande effekter som parallellimporten haft på läkemedel i Sverige under senare delen av 1990-talet. Men även om studier av priskonvergens för andra produkter var möjliga att genomföra skall dess relevans inte överskattas. Som beskrivits ovan kan en stor del av parallellimporten troligen beskrivas utifrån en marknadsstruktur som består av en varumärkesleverantör och flera distributörer. Prisnivån i ursprungslandet är därmed också ett ”rörligt” mål, och följaktligen kan inte priskonvergens vara en överordnad målsättning i sig om inte denna nivå också är ”låg”.

Sammanfattningsvis är frågan om parallellimport synnerligen komplex och svåranalyserad. För Sverige som är ett land med hög prisnivå kan en ökad parallellimport förväntas leda till lägre priser och därmed, i de flesta fall, en välfärdsvinst. För länder med en lägre prisnivå kan effekterna vara de motsatta. I de fall där parallellimport förekommer till följd av skillnader i komplementära tjänster kan välfärdseffekten vara negativ förutsatt att dessa tjänster ligger på en samhällsligt optimal nivå. Det kan därför vara motiverat att stävja denna typ av parallellimport. Handelskostnaderna påverkar parallellimportens omfattning – en politik för parallellimport måste därför integreras med den övriga internationella handelspolitiken. När handelskostnaderna är på en relativt låg nivå pekar både teoretiska och empiriska studier på att priserna sjunker och konkurrensen skärps. Handelsliberalisering genom sänkta tullar samt undanröjandet av tekniska och icke-tariffära handelshinder förefaller därmed vara en avgörande förutsättning för att

parallelimport skall ge märkbara välfärdsvinster för de inblandade länderna.

3.3 Transportkostnader

Transportkostnaderna i Sverige är sannolikt högre än i de flesta andra EU-länder. Sverige är ett avlångt och glesbefolkat land med långa transporter mellan leverantörer eller inskeppningshamnar och konsumenter.

Om transportkostnader är av betydelse för prisnivån borde det innebära att prisnivån i de norra delarna av landet skulle vara väsentligt högre än i de södra delarna. I Konkurrensverkets regionala prisnivåjämförelse finns dock inget samband mellan prisnivån och transportavståndet för de undersökta varukategorierna drivmedel, byggvaror och dagligvaror.¹⁶ För dagligvaror tycks dock de avgifter som handlare inom en dagligvarukedja betalar för transporter i allmänhet vara enhetligt satta för landet som helhet.

Statens institut för kommunikationsanalys (SIKA) genomförde på regeringens uppdrag (1999) en utredning om kostnadsstrukturen och konkurrenssituationen för den svenska åkerinäringen. I rapporten konstaterades att marknaden för långväga lastbilstransporter är snabbt expanderande vilket bl.a. grundades på den ekonomiska globaliseringen och framväxten av integrerade regionala tillväxtområden, som för Sveriges del huvudsakligen är EU. SIKA beräknade att det kalkylmässiga kostnadsläget var 20-30 procent högre för svenska åkerier jämfört med åkerier i Danmark, Tyskland och Nederländerna. Skillnaden tolkades som att de svenska åkerierna hade lägre produktivitet än åkerierna i de andra länderna. Sedan SIKA:s rapport kom ut har utvecklingen varit snabb och produktivitetsskillnaden gentemot andra länder bedöms, bl.a. av aktörer inom dagligvarubranschen samt andra branschbedömare, idag vara mindre än tidigare.

Det finns varor som transporteras långa avstånd men som ändå kan säljas till konkurrenskraftiga priser till de europeiska konsumenterna. Exempel på detta är sallad från Nya Zeeland, fisk

¹⁶ Varför är byggvaror dyra i Skåne och maten billig i Västsverige? Konkurrensverkets rapportserie 2002:1

från Alaska och elektronik från Sydostasien. Tysklands två största lågpriskedjor för dagligvaror har valt distributionslösningar som går ut på att varorna transporteras till butikerna från ett fåtal central-lager. Dessa kedjor är mycket framgångsrika och har etablerats i flera länder, vilket tyder på att transportkostnader i sig inte behöver utgöra en avgörande kostnadsnackdel.

Institutet för transportforskning (TFK), genomför på Konkurrensverkets uppdrag en studie av transportkostnader för fyra dagligvaror och en hemelektronikprodukt. Varorna har valts för att mäta kostnaderna för transporter med olika krav. Varorna beskrivs i tabell 3.2.

Tabell 3.2 Varor i studien av transportkostnader

Produkt	Antal transportled	Speciella krav	Genomloppstid
Tomater	3 – 5	Kylvara	1-2 veckor
Hårdost	2 – 3	Kylvara	1 vecka – 3 mån
Pommes Frites	3 – 5	Frysvara	Upp till 18 mån
Socker	2 – 4	Torr	Lång
Trådlös telefon	Max 3	Torr, säkerhet	ca 2 veckor

Som framgår av tabellen ställer varorna högst varierande krav på logistiken. Tomater, hårdost och pommes frites kräver kylning, vilket medför högre transportkostnader och ställer särskilda krav på transportlösningar. Tomater odlas mestadels i södra Europa. Pommes frites produceras på ett fåtal platser i Europa, vilket medför gränsöverskridande transporter till alla marknader som saknar egna producenter. Socker och hårdost transporteras huvudsakligen inom respektive land. Sockertransporter är jämförelsevis billiga, vilket främst beror på de höga viktutnyttjandet per transporterad pallplats. Trådlösa telefoner representerar ett högt värde och behöver därför stölskyddsarrangemang. Telefonerna i vårt exempel transporteras från två olika fabriker i Tyskland respektive Frankrike.

De uppgifter som hittills samlats in presenteras i tabell 3.3 och avser de genomsnittliga transportkostnaderna från framställnings-

platsen till försäljningsställena i de olika länderna.¹⁷ För varje land anges ett vägt genomsnitt av transportkostnaderna för de olika varorna. Detta genomsnitt tar således hänsyn till både de förhållandevis långa avstånden i Norrland såväl som de kortare transportererna i södra Sverige. Uppgifterna i tabellen grundas på intervjuer och bedömningar av TFK och skall tolkas med viss försiktighet.

Tabell 3.3 Genomsnittliga transportkostnader i euro per volymenhet från produktions- till försäljningsstället

Produkt	SE	FI	DK	NL	DE	SP
Tomater	0,158	0,195	0,123
Hårdost	0,092	0,081	0,070
Pommes Frites	0,109
Socker	0,040	0,035	0,030
Trådlös telefon	0,402	0,464	0,452	0,206	0,267	0,178

Anm: Kostnader anges i €/kg, utom för de trådlösa telefonerna som anges i €/st. Landkoderna framgår av tabell 2.1. Markeringen .. anger att uppgift saknas.

De trådlösa telefonerna uppvisar de högsta transportkostnaderna, vilket troligtvis har ett samband med den riskpremie som krävs för transporter av hemelektronik. Tomaterna förefaller också ha en relativt hög transportkostnad jämfört med övriga livsmedelsprodukter, vilket sannolikt beror på en låg nyttjandegrad per transporterad pallplats och den korta genomloppstiden. Lägst transportkostnad har socker.

För att få en uppfattning om vilka konsekvenser skillnader i transportkostnad får för varuförsörjningskostnaderna, måste transportkostnaderna sättas i relation till vad varan kostar i handeln. Givet de genomsnittliga priser som rådde hösten 2002 utgör transportkostnaderna i Sverige knappt 4 procent av försäljningspriset för tomater, pommes frites och socker, ungefär 1 procent av konsumentpriset för hårdost samt 0,4 procent av priset för en trådlös telefon.¹⁸ Om transportkostnaden för tomater halverades

¹⁷ Uppgifterna gäller: för tomaterna från odlingsplats till butik; för hårdosten från mejeri till butik; för pommes frites från fabrik till butik; för sockret från sockerbruk till butik, och; för de trådlösa telefonerna från två fabriker, i Tyskland respektive Frankrike, till butik.

¹⁸ Vid en eurokurs på 9,07 (2002-11-19) samt följande priser: tomat – 40 kr/kg, hårdost – 80 kr/kg, pommes frites – 25 kr/kg, socker – 10 kr/kg, samt trådlös telefon – 1 000 kr/st.

skulle det ge utrymme för en handlare att med oförändrade marginaler, i kronor, sänka sitt pris med 2 procent.¹⁹ Motsvarande sänkningar för hårdost, socker och pommes frites är 0,5, 2 respektive 2 procent.

En halvering av kostnaderna är sannolikt inte en relevant jämförelse men då uppgifter ännu inte finns tillgängliga kan det betraktas som ett exempel. Exemplet tyder alltså på att även om transportkostnaderna så mycket som halverades kvarstår en större del av de prisnivåskillnader som tidigare konstaterats i kapitel 2. Skillnader i transportkostnader mellan EU-länderna kan således knappast förklara mer än högst någon procentenhet av prisnivåskillnaderna mellan Sverige och EU-genomsnittet.

3.4 Nationalinkomst

Enligt teorin om köpkraftspariteter (PPP) rör sig de nominella växelkurserna i länder som bedriver handel med varandra mot en nivå där det uppstår balans i in- och utflödet av varor och tjänster, dvs. mot ett läge där priserna konvergerar mot den reala växelkursen (se definitioner i avsnitt 2.1). En för låg nominell växelkurs, dvs. under denna nivå, leder till att exporten blir billig och importen dyr mätt i inhemsk valuta. Detta leder till ökad export och minskad import som i sin tur leder till en högre växelkurs. Det omvända gäller om valutan är för högt värderad. Importen ökar och exporten minskar, vilket leder till en fallande växelkurs. Enligt denna teori har priserna för de varor och tjänster som byts mellan länder en tendens att konvergera. Empiriskt har sådana mönster varit svåra att säkerställa. Rogoff (1996) drar dock i en litteraturöversikt slutsatsen att PPP håller, om än på mycket lång sikt. Anpassningen sker emellertid långsamt och kortsiktiga avvikelser är betydande och vanligt förekommande.

När det finns produktivitetsskillnader mellan länder behöver inte priserna konvergera inom de sektorer som inte konkurrerar på världsmarknaden. Detta beror ytterst på produktivitetsskillnader inom exportindustrin mellan olika länder. Varor och tjänster som inte handlas på en internationell marknad tenderar att vara mer personalintensiva än vad exportvaror är. Det relativa utbudet inom

¹⁹ Vilket beräknats enligt följande: $0,158 \text{ €/kg} * 9,07 \text{ kr/€} * 0,5 / 40 \text{ kr} = 2 \% .$

de skyddade sektorerna (företrädesvis tjänster) gentemot exportsektorn tenderar därför att bli lägre i länder med högre produktivitet jämfört med länder som har en lägre produktivitet (Kravis och Lipsey, 1998).

En höjd produktivitet inom exportindustrin har ingen avgörande inverkan på prisnivån för exportvaror eftersom priserna bestäms på världsmarknaden. Produktivitetsökningen ger däremot utrymme för ökade löner inom exportindustrin. Eftersom arbetsmarknaderna är nationella tenderar lönerna att stiga även inom de sektorer som inte konkurrerar på världsmarknaden. Lönenivåerna inom exportindustrin påverkar således även lönenivån inom andra sektorer i samhället. Det gäller oberoende av om dessa skyddade sektorer har högre eller lägre produktivitet jämfört med andra länder. De ökade lönenivåerna leder i förlängningen till högre arbetskraftskostnader vilket kan innebära en högre prisnivå på varor och tjänster (se avsnitt 3.5).

Det kan noteras att om ett land har en lika hög produktivitetsökning i hela ekonomin, med ökade löner som följd, innebär det inte någon automatisk påverkan på det landets relativa prisnivå. Det beror på att den ökade efterfrågan i så fall skulle mötas av ett större utbud. Dock har produktivitetstillväxten ur ett historiskt perspektiv varit lägre inom skyddade sektorer än inom exportindustrin.

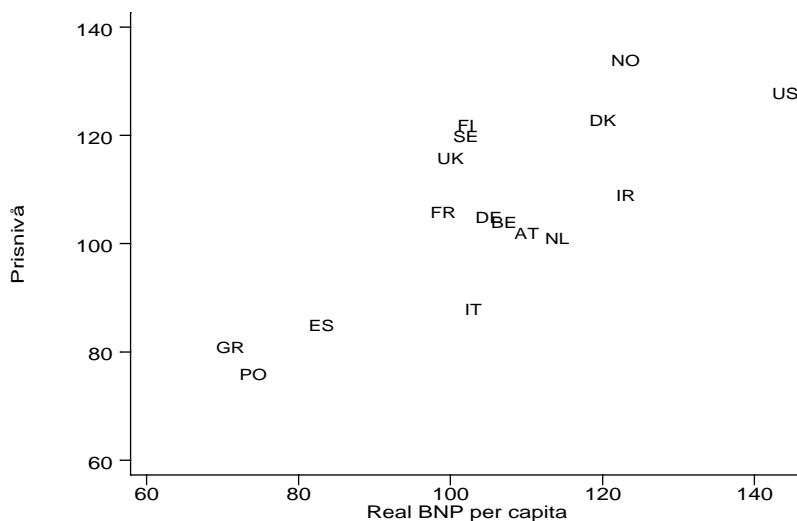
Ett bra exempel är frisörbranschen som visserligen utvecklats genom nya produkter och hjälpmedel, men där en hårklippning tar i stort sett lika lång tid idag som för 50 år sedan. Produktivitetsökningen i denna bransch ligger väsentligt efter exempelvis processindustrin. Kundernas önskemål har inneburit att produktivitetstillväxten inom frisörbranschen och andra personalintensiva servicebranscher utvecklas långsammare än inom tillverkningsindustrin.

Ökad produktivitet leder till ökad ekonomisk tillväxt, dvs. en högre bruttonationalprodukt (BNP). Den högre inkomsten i ett land ger upphov till en ökad efterfrågan på varor och tjänster vilket i sin tur bidrar till en högre prisnivå. Detta innebär att prisnivån i ett land tenderar att ha ett positivt samband med BNP per capita.

I figur 3.1 jämförs EU-ländernas, Norges och USA:s prisnivåer i förhållande till deras reala BNP per capita. Prisnivåerna är de PNI för 2001 som presenterades i kapitel 2. Real BNP per capita baseras

på OECD:s statistik. Av figuren kan det positiva sambandet mellan den relativa prisnivån och inkomstnivån definierad som BNP per capita utläsas.

Figur 3.1 Sambandet mellan real BNP per capita och prisnivå, (EU15=100), år 2001



Källa: SCB och OECD (2002a) table 2.

Bearbetning av Konkurrensverket. Luxemburg saknas i jämförelsen.

Landkoderna framgår av tabell 2.1.

Real BNP är indexerat till ett oviktat EU-snitt (EU15=100)

De länder som hade en högre prisnivå än Sverige hade också en högre BNP per capita, med undantag för Finland, som hade en BNP per capita i paritet med Sveriges men ändå en något högre prisnivå.

Flera länder hade en lägre prisnivå än den svenska och samtidigt en högre BNP per capita än Sverige. Italien hade en BNP per capita ungefär som den svenska men en prisnivå som var 32 procentenheter lägre. Även Belgien, Irland, Nederländerna, Tyskland och Österrike hade en högre BNP per capita än Sverige men ändå en lägre prisnivå. Danmark hade en prisnivå som var 3 procentenheter högre än den svenska samtidigt som BNP per capita i Danmark var 18 procentenheter över den svenska nivån.

Av figuren framgår att Sverige, i ett EU-perspektiv, har en prisnivå som ett högrisland och en inkomstnivå som ett genomsnittsland.

3.5 Arbetskraftskostnader

Arbetskraftskostnaden, som förutom lön även består av arbetsgivaravgifter, utgör en betydande del av företagens kostnader i flera branscher. Som exempel kan nämnas att arbetskraftskostnaderna i genomsnitt utgjorde ca 10 procent av företagens omsättning inom den svenska livsmedelsbranschen under år 1999 (RPK 2002).

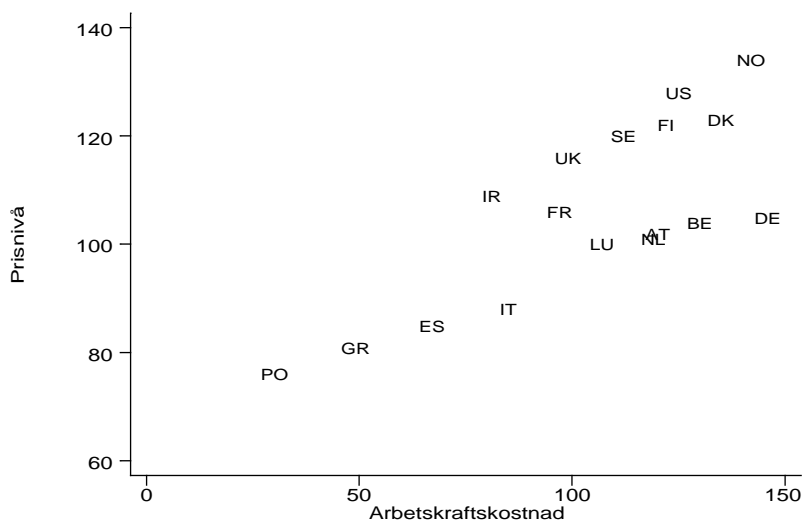
Högre produktivitet i exportindustrin bidrar till högre löner inom denna sektor. Eftersom arbetsmarknaden är nationell höjs även lönerna i andra branscher. De ökade lönekostnaderna leder till att företagen tvingas ta ut ett högre pris för varor och tjänster för att få täckning för sina kostnader inom de branscher som inte konkurrerar på en internationell marknad. Detta leder i allmänhet till prisnivåskillnader mellan länder, genom att höjningen av den generella lönenivån leder till en högre generell prisnivå i högproduktiva länder jämfört med länder som har en lägre produktivitet i exportindustrin.

I figur 3.2 nedan jämförs EU-ländernas, Norges och USA:s relativa prisnivåer för 2001 med arbetskraftskostnaderna inom industri-sektorn för samma år. Av figuren framgår tydligt att det finns ett positivt samband mellan prisnivåer och arbetskraftskostnader i olika länder. Inget land med lägre arbetskraftskostnader än Sverige har en högre prisnivå än Sverige. Däremot finns det exempel på länder som har högre arbetskraftskostnader men ändå lägre priser.

Prisnivåskillnader mellan länder kan också förklaras av lönerna struktur i olika länder. En liten skillnad mellan arbetskraftskostnaden för exportindustrin och de sektorer som inte konkurrerar på världsmarknaden kan väntas leda till en högre prisnivå jämfört med om dessa skillnader är stora. Ökade löneskillnader i ett land kan alltså väntas ha ett negativt samband med prisnivån. Sambandet har påvisats empiriskt av Lipsey och Swedenborg (1999).

Arbetskraftskostnaderna kan således påverka prisnivån i ett land på två sätt: dels genom nivån i sig, och dels genom löneskillnaderna mellan exportindustrin och övriga branscher.

Figur 3.2 Sambandet mellan arbetskraftskostnaden inom industrisektorn och prisnivån, år 2001



Källa: SCB och U.S. Department of Labor (2002), table 1.

Bearbetning av Konkurrensverket. Landkoderna framgår av tabell 2.1.

Arbetskraftskostnad är indexerat till ett oviktat EU-snitt (EU15=100)

I tabell 3.4 redovisas arbetskraftskostnaden för hela industrisektorn²⁰ och för olika servicesektorer i tio EU-länder år 1999. Arbetskraftskostnaderna inom redovisade servicesektorer är högre i Sverige än i de övriga länderna med undantag för Danmark. För industrisektorerna har Belgien och Tyskland högre arbetskraftskostnader än Sverige. I tabellens tredje kolumn redovisas skillnaden mellan arbetskraftskostnaderna för industrisektorerna och servicesektorerna. Det kan noteras att skillnaden mellan sektorerna är mindre i Sverige än i de andra länderna med undantag för Danmark.

Uppgifterna i tabellen skall ses som en indikation på vilka länder som hade högre respektive lägre arbetskraftskostnader än Sverige för redovisade sektorer vid studerad tidpunkt. De skall inte betraktas som ett mått på hur mycket högre eller lägre kostnaderna är sett över en längre tidperiod då flera osäkerhetsfaktorer finns, inte minst de växelkursförändringar som skett på senare tid.

²⁰ Exklusive bygg- och anläggningsbranschen

Tabell 3.4 Arbetskraftskostnad (€/tim) för industri och diverse servicesektorer*, år 1999

	Industri (€)	Diverse service (€)	Skillnad (%)	Skillnad gentemot Sverige	
				Industri Service (%)	Div. (%)
Belgien	27,9	21,6	29	2,1	-1,9
Danmark	25,6	25,4	1	-0,2	1,9
Finland	21,0	18,6	13	-4,8	-4,9
Frankrike	24,5	19,6	25	-1,3	-3,9
Italien	18,3	15,3	20	-7,5	-8,2
Nederländerna	24,9	17,9	39	-0,9	-5,6
Spanien	16,5	13,7	20	-9,3	-9,8
Storbritannien	19,5	15,0	30	-6,3	-8,5
Sverige	25,8	23,5	10	0,0	0,0
Tyskland	28,8	22,2	30	3,0	-1,3

*De servicesektorer som avses är: grossist- och detaljhandel, hotell och restaurang samt transportsektorn.

Källa: Eurostat (2001), bearbetning av Konkurrensverket

Sambandet mellan arbetskraftskostnader och priser är emellertid inte entydigt. Av figur 3.2 framgår att arbetskraftskostnaderna inom industrisektorn var högre i såväl Belgien, Nederländerna, Tyskland som Österrike än i Sverige. I samtliga dessa länder var dock prisnivån lägre än den svenska. Danmark, vars prisnivå var 3 procentenheter högre än prisnivån i Sverige, hade arbetskraftskostnader inom industrisektorn som var hela 20 procentenheter högre än de svenska. Tabell 3.4 visar dessutom att skillnaden avseende arbetskraftskostnader mellan de redovisade sektorerna var lägre i Danmark än i Sverige.

I den svenska debatten har hävdats att arbetskraftskostnaderna inom dagligvaruhandeln är högre i Sverige än i Tyskland. En relevant jämförelse bör dock väga samman kostnadsposter inom såväl detaljist- som leverantörsledet. Normalt bedöms ca två tredjedelar av dagligvarornas pris, och därmed deras kostnader, kunna relateras till producentledet.²¹ Om vi antar att detaljistledet och leverantörsledet har motsvarande arbetskraftskostnader som service-

²¹ I ICA-nyheter 2002-10-18 skriver Kenneth Bengtsson och Peter Dettman att 62 öre av matkronan går till leverantören.

respektive industrisektorerna i tabell 3.4 och väger samma dessa enligt denna fördelning så blir arbetskraftskostnaderna 6 procent högre i Tyskland än i Sverige.²²

Sammanfattningsvis kan konstateras att Sverige har högre arbetskraftskostnader än flertalet EU-länder. Dessutom tycks skillnaderna avseende arbetskraftskostnader mellan olika branscher vara lägre i Sverige än vad som gäller generellt inom EU, vilket också bidrar till en högre prisnivå. Den svenska prisnivån jämfört med andra länder kan således till viss del relateras till nivåerna på löner och skatter i Sverige. Men denna förklaring är långt ifrån uttömmande.

3.6 Växelkurs

Förändringarna i prisnivåindex beror till stor del på förändringar i den nominella växelkursen. Detta framgår tydligt av tabell 3.5, inte minst efter kronfallet i november 1992.

Tabell 3.5 Sveriges växelkurser gentemot euro/ecu samt prisnivåindex för Sverige, åren 1990-2002

År	Nominell växelkurs	Real växelkurs	PNI
1990	7,52	10,29	137
1991	7,48	11,04	148
1992	7,53	11,02	146
1993	9,12	11,01	121
1994	9,16	11,02	120
1995	9,33	11,02	118
1996	8,51	10,85	127
1997	8,65	10,86	126
1998	8,92	10,92	122
1999	8,81	11,05	125
2000	8,45	10,98	130
2001	9,26	11,02	119
2002 (jan-aug)	9,18	11,01	120

Källa: SCB

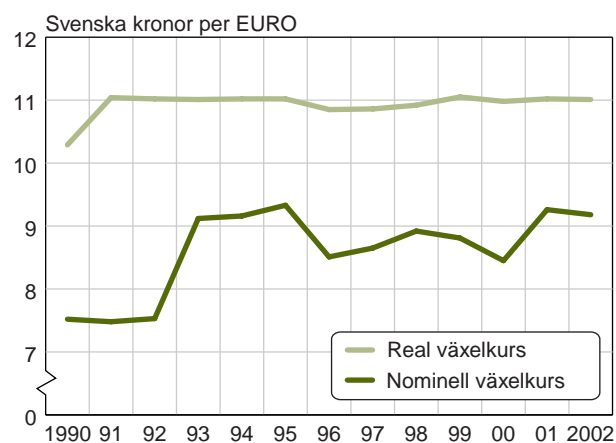
Anm: Framskrivning för 2000-2002 har gjorts av SCB. 2002 avser kv. 1-3

²² Vilket beräknats enligt följande: svensk arbetskraftskostnad: $(23,5+2*25,8)/3 = 25,0$; tysk arbetskraftskostnad: $(22,2+2*28,8)/3=26,6$; skillnad: $(26,6-25,0)/25,0 = 6\%$.

Under åren 1990-92 hade Sverige en fast växelkurs gentemot EU på ungefär 7,50 kronor per euro/ecu. Den 19 november 1992 kunde Riksbanken inte längre försvara den svenska kronan och kursen släpptes fri. Konsekvensen av detta blev en kraftig depreciering och de tre följande åren låg kursen på drygt 9 kronor per euro/ecu. Under åren 1996-2000 stärktes den svenska kronan och kursen har legat mellan 8,50 och 9 kronor. Kronan har dock återigen försvagats och genomsnittskursen för de första åtta månaderna 2002 är 9,18 kronor.

I jämförelse med den nominella växelkursen har den reala växelkursen varit förhållandevis stabil under 1990-talet, möjligtvis med undantag för årtiondets första år. Detta betyder att de svenska inhemska priserna i förhållande till EU:s priser har varit stabilare än priset på den svenska valutan. Efter 1991 har endast små förändringar skett i den reala växelkursen som nu 2002, ligger omkring 11 svenska kronor per euro, vilket visas i figur 3.3.

Figur 3.3 Nominell och real växelkurs för Sverige åren 1990-2002



Källa: SCB

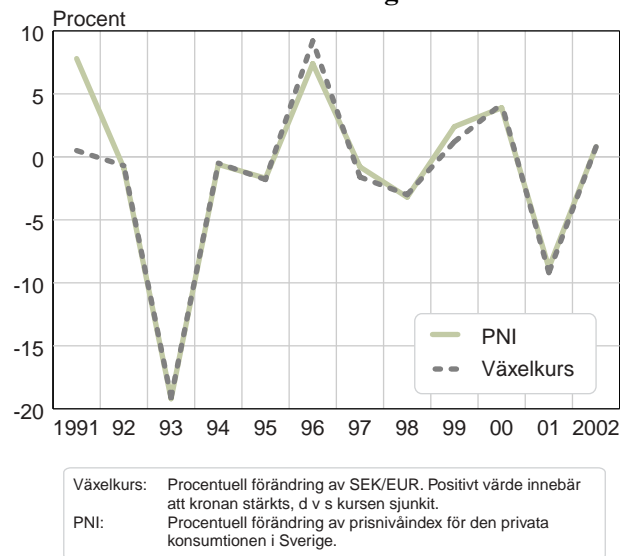
Anm: Framskrivning för 2000-2002 har gjorts av SCB. 2002 avser kv. 1-3

PNI följer därmed den nominella växelkursen mycket väl, vilket framgår tydligt av figur 3.4.

På kort och medellång sikt påverkas således PNI till övervägande del av förändringar i den nominella växelkursen. Det är inte minst

tydligt mellan åren 2000 och 2001, då PNI för Sverige sjönk från 130 till 119. Den reala växelkursen däremot, dvs. de svenska priserna i relation till de priserna i omvärlden, låg i princip stilla.

Figur 3.4 Förändring i prisnivåindex och nominell växelkurs för Sverige 1990-2002



Källa: SCB

Anm: Framskrivning för 2000-2002 har gjorts av SCB. 2002 avser kv. 1-3

4 Sammanfattande slutsatser

Denna rapport visar att de svenska priserna alltså är höga i ett europeiskt perspektiv, samt att flera av orsakerna påverkas av hur konkurrensen fungerar. Åtgärder bör därför vidtas för att förbättra marknadernas funktionssätt i syfte att pressa priserna till nytta för konsumenterna.

4.1 Den svenska prisnivån

Priserna i Sverige för de varor och tjänster som ingår i den privata konsumtionen låg 19 procent över den genomsnittliga prisnivån inom EU år 2001 (17 procent exklusive moms), vilket innebar en märkbar sänkning i jämförelse med 2000. Sverige var ändå det tredje dyraste landet inom EU efter Danmark och Finland. För perioden januari - augusti 2002 låg de svenska konsumentpriserna 20 procent över EU:s. Särskilt dyrt i Sverige var restaurang och logi, transporttjänster och hälso- och sjukvård. Relativt billigt var elenergi och möbler.

Tabell 4.1 Så mycket dyrare är Sverige än EU

	Inkl. moms (%)	Exkl. moms (%)
Totalt, 2000	30	..
Totalt, 2001	19	17
Totalt, 2002	20	..
Livsmedel, inkl drycker, 2001	11	6

Anm. Markeringen .. anger att uppgift saknas.

Livsmedel var 11 procent dyrare än genomsnittet för EU år 2001. Räknas momsen bort var skillnaden 6 procent. En svensk moms-sänkning skulle sannolikt inte få fullt genomslag på priserna vilket bl.a. erfarenheterna från sänkningen av bokmomsen den 1 januari 2002 visar.

4.2 Orsakssambanden

Varför är de svenska priserna så höga? Det finns flera förklaringar varav de flesta har sin grund i att marknaderna inte fungerar tillfredsställande:

- **Konkurrens:** Även om det teoretiska sambandet mellan konkurrens och priser är entydigt är det svårt att empiriskt fastställa detta vilket dels beror på svårigheter att mäta konkurrens, dels på begränsad tillgång till relevant statistik. En sammanfattande bedömning ger dock vid handen att konkurrenstrycket i Sverige är svagare än inom EU vilket svarar för uppemot hälften av prisskillnaden.
- **Parallellimport:** Eftersom Sverige har en relativt hög prisnivå har parallellimport i de flesta fall en prispressande effekt, vilket också har empiriskt stöd i fråga om läkemedel. Effekterna förefaller dock vara måttliga till följd av begränsade importvolymmer.
- **Transportkostnader:** Sverige har högre transportkostnader än de flesta andra länder inom EU vilket huvudsakligen beror på längre avstånd och en glesare befolkningsstruktur. Dagens logistiksystem är emellertid så effektiva att detta troligen inte kan förklara mer än någon procentenhet av prisskillnaderna.
- **Nationalinkomst:** Rikare länder har i allmänhet högre priser. Sverige däremot, med en nationalinkomst i närheten av EU-snittet, har en prisnivå som ett höginkomstland. Flera länder, däribland Tyskland, Nederländerna och Österrike, har högre nationalinkomst och lägre priser än Sverige.
- **Arbetskraftskostnad:** Högre arbetskraftskostnader leder till högre priser. Sverige har jämförelsevis höga arbetskraftskostnader, men det finns länder som har ännu högre kostnader och ändå har lägre priser, såsom Tyskland, Nederländerna och Österrike.
- **Växelkurs:** Den nominella växelkursen påverkar omedelbart prisrelationen mellan länder. Detta märks särskilt mellan åren 2000 och 2001 då den svenska kronan föll kraftigt, vilket ledde till att den svenska prisnivån sjönk från en nivå på 30 till 19 procent över EU-snittet.

Konkurrensverket genomförde för två år sedan en studie av konkurrensens betydelse för Sveriges höga prisnivå under 1990-talet. Resultaten indikerade att ungefär hälften av prisnivåskillnaden kunde tillskrivas makroekonomiska skillnader, såsom nationalinkomst, skattetryck, arbetskraftskostnad, befolkningstäthet och så vidare. Den andra hälften föreföll till betydande del kunna förklaras av ett svagare konkurrenstryck i Sverige.

Mot bakgrund av att en bristande konkurrens även påverkar kostnaderna för t.ex. arbetskraft och transporter, tillsammans med övriga konkurrensproblem som presenteras i föreliggande och tidigare rapporter, så finner Konkurrensverket att det finns grund för bedömningen att ungefär hälften av prisskillnaden kan förklaras av ett svagt konkurrenstryck i Sverige.

4.3 Hur kan de svenska priserna pressas?

För att pressa de svenska priserna behöver konkurrensen stärkas. De förslag som presenteras här med syfte att uppnå detta mål ligger på ett övergripande och generellt plan och grundas huvudsakligen på Konkurrensverkets tidigare förslag. Konkurrensen kan stärkas genom åtgärder inom följande tre huvudområden: konkurrenspolitiken, den inre marknaden samt konsumentpolitiken. Det behövs även mer forskning om orsakssambanden.

En effektivare konkurrenspolitik

- **Effektivare kartellbekämpning:** Karteller är en form av ekonomisk brottslighet som kostar konsumenterna och samhället stora belopp varje år. Arbetet med att upptäcka och bekämpa kartellbrott har högsta prioritet hos Konkurrensverket. Under senare tid har regelverket effektiviserats, bl.a. genom möjligheterna till eftergift och nedsättning av konkurrens-skadeavgift för företag som samarbetar med Konkurrensverket, bättre sekretesskydd samt ökade möjligheter till informationsutbyte och samverkan med utländska myndigheter. Ytterligare resurser innebär att flera karteller parallellt kan spåras och beivras.
Konkurrensverket föreslår att regeringen anslår ökade resurser till myndigheten.

- **Bättre fungerande regelreformerade marknader:** Flera sektorer har under de senaste tio åren öppnats för konkurrens i Sverige, t.ex. taxi, inrikesflyget, samt post- och telemarknaderna. Utvecklingen på de regelreformerade marknaderna behöver emellertid fortlöpande följas upp för att man på ett tidigt stadium skall kunna spåra och lösa konkurrensproblem. Den statistik som idag finns tillgänglig är otillräcklig för detta ändamål.
Konkurrensverket föreslår att SCB ges i uppdrag att utforma och löpande beräkna index som mäter prisutvecklingen på dessa marknader.
Vidare är jämförelser mellan regelreformerade marknader värdefulla vid kvalitativa utvärderingar.
Konkurrensverket föreslår att verket ges i uppdrag att genomföra sådana studier.²³

- **Öka den konkurrensutsatta delen av ekonomin:**
I propositionen Konkurrenspolitik för förnyelse och mångfald (1999/2000:140) framhåller regeringen att andelen av den samlade ekonomin där konkurrens råder bör öka. Syftet är att öka effektiviteten i ekonomin vilket leder till bättre fungerande marknader och lägre priser. Konkurrensverket bedömer att det finns goda möjligheter att realisera denna målsättning.
Konkurrensverket föreslår att monopol avvecklas (t.ex. apoteksmonopolet) samt att regeländringar genomförs bl.a. på området för offentlig upphandling och stödgivning.
Det är angeläget att långsiktiga konkurrensplaner tas fram för den del av statsförvaltningen som inte utgör kärnverksamheten. Även den kommunala sektorn bör ta fram motsvarande planer. Tjänster inom vård och omsorg bör inte konkurrensutsättas förrän man byggt upp nödvändig beställarkompetens.
Konkurrensverket föreslår att sådana konkurrensplaner tas fram.²⁴

- **Fler företag genom minskade inträdeshinder:**
Nyföretagandet i Sverige är lägre än i många andra OECD-länder.²⁵ För konkurrensen är detta allvarligt eftersom en av de

²³ Se Konkurrensen i Sverige 2002, Konkurrensverkets rapportserie 2002:4

²⁴ Se Vårda och skapa konkurrens, Konkurrensverkets rapportserie 2002:2

²⁵ Se Benchmarking av näringspolitiken 2002, Näringsdepartementet, Ds 2002:20.

viktigaste förutsättningarna för en väl fungerande marknad är att nya företag etableras samtidigt som ineffektiva företag försvinner. Ett avgörande hinder för nyetableringar är inträdesbarriärer av olika slag. Dessa kan t.ex. utgöras av tillträde till nödvändig infrastruktur, av fysisk planering av markens användning samt nationella regler för certifiering och tillståndsgivning.

Konkurrensverket föreslår att regeringen tillsätter en utredning för att analysera inträdesbarriärernas effekter på nyföretagandet i Sverige.

En bättre fungerade inre marknad

- **Reducera handelshinder:** Det finns alltjämt, tio år efter den inre marknadens införande, stora prisskillnader inom EU som bedöms bero på kvarvarande handelshinder.²⁶ Dessa hinder finns huvudsakligen på de områden som inte har hunnit harmoniseras och där nationella krav alltjämt gäller. Ett annat problem är förekomsten av frivilliga och privaträttsliga system för provning och kontroll.

Konkurrensverket föreslår att Sverige intensifierar sina ansträngningar för att påskynda harmoniseringen inom EU samt tillämpningen av principen för ömsesidigt erkännande av nationella regler i syfte att reducera handelshindren på den inre marknaden.

- **Inför euro:** Införandet av den gemensamma valutan euro kommer att förenkla handeln inom unionen till förmån för konsumenterna samt eliminera växelkursrisken gentemot de i valutasamarbetet ingående medlemsländerna. Vidare innebär en enhetlig valuta en ökad pristransparens vilket bl.a. underlättar prisjämförelser över gränserna. Konkurrensen, i synnerhet i ett litet land som Sverige, kan därmed förväntas bli bättre.

Konkurrensverket anser att ett medlemskap i EMU skulle vara gynnsamt för konkurrensen och leda till lägre priser.

²⁶ Europeiska Kommissionen (2002)

En effektivare konsumentpolitik

- **En konsumentpolitik med konkurrensperspektiv:** En förutsättning för konkurrensen är att konsumenterna har möjlighet och en vilja att göra aktiva val. Om konsumenterna gör aktiva val leder det till lägre priser, högre kvalitet och bättre service. Det finns en naturlig koppling mellan konsument- och konkurrensfrågor som behöver betonas i konsumentpolitiken. **Konkurrensverket föreslår** att konsumentnyttan av konkurrens lyfts fram tydligare i konsumentpolitiken.

Mer forskning

- **Fördjupade studier av orsakssambanden:** Denna rapport har, liksom tidigare rapporter från Konkurrensverket, illustrerat de olika metodproblem man ställs inför vid analyser av sambanden mellan pris och konkurrens. Problemen består dels i att sambanden och därmed analysmodellerna är komplexa, dels i att relevant statistik många gånger saknas. Fortsatta analyser av priser och konkurrensförhållanden är angelägna och bör fortsättningsvis i högre utsträckning även involvera forskare från högskolor och universitet såväl i Sverige som utomlands. **Konkurrensverket föreslår** att verket ges i uppdrag att genomföra återkommande analyser av orsakssambanden i samverkan med forskare och andra myndigheter.

Referenser

- Braunerhjelm, P, (red.), (2002), *Gränslös konkurrens - Sverige i ett integrerat Europa*, Ekonomirådets rapport 2002, SNS förlag, Stockholm
- Dagens Nyheter, (2000), "Nordiska matpriser i topp", 26 juni
- Dagens Nyheter, (2002), "Matkassen dyrast i Sverige", 14 januari
- Danzon, P., (1998), "The Economics of Parallel Trade", *PharmacoEconomics* 3, 293-304
- Demsetz, H., (1973), "Industrial structure, market rivalry, and public policy", *Journal of Law and Economics* 16, 1-9
- Ds 2002:20, *Benchmarking av näringspolitiken 2002 – Sverige i ett internationellt perspektiv*, Näringsdepartementet
- Eurofakta, (2002), *Euron och priserna - Så påverkas konsumentpriserna av den gemensamma valutan*, Stockholm
- Europeiska kommissionen, (2001), *Internal Market Scoreboard No 8*, May 2001, Internal Market DG, Bryssel
- Europeiska kommissionen, (2002), *Internal Market Scoreboard No 10*, May 2002, Internal Market DG, Bryssel
- Eurostat, (2001), *EU Labour Cost 1999*, Statistics in focus, Population and Social Conditions, THEME 3-3/2001
- Eurostat, (2002), *Eating, drinking, smoking – comparative price levels in EU, EFTA and Candidate Countries for 2001*, Statistics in focus, Economy and Finance, Prices and Purchasing Power Parities, THEME 2-42/2002
- Ganslandt M., (1999), *De ekonomiska konsekvenserna av ökad parallellimport mellan den Europeiska Unionen och USA inom varumärkesområdet*, Kommerskollegium, Stockholm
- Ganslandt M. och Maskus K. E., (2001), *Parallel Imports of Pharmaceutical Products in the European Union*, The Research Institute of Industrial Economics, Working Paper No. 546
- Ganslandt, M., (2002), "Vem tjänar på parallellimporten?", i Bernitz, U., Gustavsson, S. och Oxelheim, L. (red.), *Europaperspektiv - konkurrens på tre nivåer*, Santérus förlag, Stockholm
- Hilke, J.C., (1988), Free trading or free riding: an examination of theories and available evidence on grey market imports, *World Competition*, vol 32, 75-92

- ICA-nyheter, (2002), "Var finns logiken?", 18 oktober
- ICA-nyheter, (2002), "Holland behåller ledningen" 8 november
- Kommerskollegium, (1999), *Parallellimportfrågans vidare hantering i EU*, Yttrande till Utrikesdepartementet, Dnr 1003-595-1999, Stockholm
- Konkurrensverket, (2000), *Varför är de svenska priserna så höga?*, Konkurrensverkets rapportserie 2000:2, Stockholm
- Konkurrensverket, (2001), *Kan kommunerna pressa matpriserna?*, Konkurrensverkets rapportserie 2001:4, Stockholm
- Konkurrensverket, (2002), *Konkurrensen i Sverige 2002*, Konkurrensverkets rapportserie 2002:4, Stockholm
- Konkurrensverket, (2002), *Varför är byggvaror dyra i Skåne och maten billig i Västsverige?*, Konkurrensverkets rapportserie 2002:1, Stockholm
- Konkurrensverket, (2002), *Vårda och skapa konkurrens - Vad krävs för ökad konsumentnytta?*, Konkurrensverkets rapportserie 2002:2, Stockholm
- Konkurrensverket, (2002), *Dagligvaruhandeln - Struktur, ägarform och relation till leverantörer*, Konkurrensverkets rapportserie 2002:6, Stockholm
- Kravis, I. B. och Lipsey, R. E., (1998), *National Price Levels and the Prices of Tradables and Nontradables*, National Bureau of Economic Research Working Paper: 2536 March 1988
- Lipsey, R. E. och Swedenborg, B., (1999) "Wage dispersion and country price levels" i Heston, A. & R. E. Lipsey (red.), *International and interarea comparisons of income, output and prices*, National Bureau of Economic Research
- Mason, E., (1939), "Price and Production policies of Large-Scale Enterprise", *American Economic Review* supp. 29, 61-74
- Mason, E., (1949), "The Current State of the Monopoly Problems in the United States", *Harvard Law Review* 62, 1265-1285
- National Economic Research Associates (NERA), (1999), *The Economic Consequences, of the Choice of Regime of Exhaustion in the Area of Trademarks*, Final Report for DGXV of the European Commission, London
- OECD, (2001), *OECD Economic Surveys 2000-2001 – Sweden*, Paris
- OECD, (2002a), *Purchasing Power Parities 1999 Benchmark Results*, OECD Statistics Directorate, Paris

- OECD, (2002b), *Product Market Competition*, Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs (Competition Division) for the Working Party No. 1 of the Economic Policy Committee
- Office of fair trading (OFT), (2001), *Proposed criminalisation of cartels in the UK*, OFT 365, London
- Peltzman, S., (1977), "The gains and losses from industrial concentration", *Journal of Law and Economics* 20, 229-263
- Pricerunner, (2002), *Prisjämförelse Europa*, Pressrelease och bildspel 2002-09-30, Stockholm
- Riksförsäkringsverket, *Internationell prisjämförelse av storsäljande läkemedel i Sverige 2001*, RFV analyserar 2002:7, Stockholm
- Rogoff, K., (1996), "The purchasing power parity puzzle", *Journal of Economic Literature* 34, 647-68
- SCB, (2002), *Underlag för uppföljning av effekter av sänkt mervärdesskatt på böcker och tidskrifter*, Avdelningen för ekonomisk statistik, Stockholm
- Schmalensee, R., (1989), "Interindustry studies of structure and performance", in R. Schmalensee and R. Willig (eds), *Handbook of Industrial Organization vol 2*, Elsevier Science Publishers, 951-1009
- Statens institut för kommunikationsanalys (SIKA), (1999), *Åkerinäringens kostnadsstruktur och konkurrenssituation*. Redovisning av ett regeringsuppdrag, Stockholm
- Svensk Dagligvaruhandels vetenskapliga råd för pris- och konkurrensfrågor (RPK), (2002), *Prisskillnader - finns de och varför?*, Stockholm
- U.S. Department of Labor, (2002), *International Comparisons of Hourly Compensation Costs for Production Workers in Manufacturing, 1975-2001*, Bureau of Labor statistics Office of Productivity and Technology, Washington DC

Bilaga 1: Metod för prisnivåmätningar

Här redogörs för den metod som används vid de internationella prisnivåmätningar som ligger till grund för de av SCB beräknade prisnivåskillnaderna som presenteras i denna rapport.

PPP-undersökningen är ett internationellt samarbetsprojekt mellan FN och dess regionala organisationer, Eurostat, OECD samt de nationella statistikmyndigheterna, däribland SCB. Jämsides med FN:s International Comparison Programme (ICP) förekommer flera regionala program. Ur SCB:s synvinkel innebär deltagandet i Eurostats program främst ett åtagande för Sverige att insamla och till Eurostat leverera dataunderlag.

Urvalet av representantprodukter, dvs. de produkter som prismäts, tar hänsyn till kriterierna om jämförbarhet (definitionen av representantprodukterna bör vara sådan att priserna blir jämförbara), representativitet (representantprodukter bör vara representativa för de olika produkterna för EU som helhet) och lika-representativitet (de varor som är representativa bör motsvara ungefär lika stor andel av konsumtionen i varje land). Märkesvaror används om möjligt. För generella varudefinitioner försöker man inkludera alla faktorer som påverkar priset och underlättar identifikation av varan. Totalt omfattar urvalet ca 5 800 representantvaror. Före eller under prisinsamlingen reducerar varje statistikmyndighet antalet representantvaror med hänsyn till utbudet i det egna landet.

Priserna skall avse hela landet och vara ett genomsnitt för hela året. Undersökningarna skall genomföras med hänsyn till de principer som används i varje lands nationalräkenskaper och priserna skall utgöras av marknadspriser som betalas av konsumenten. Prisinsamlingen genomförs i huvudstäderna och en del länder bifogar s.k. regionala eller spatiala korrektionskoefficienter för att räkna om till genomsnittlig prisnivå för hela landet. Man samlar in data för de tre största aggregaten under BNP: privat konsumtion; offentlig konsumtion och; investeringar.

Alla köpkraftspariteter och prisnivåindex redovisas enligt två olika klassificeringar, SNA och ICP. SNA (FN:s *System of National Accounts*) fördelar konsumtionen efter finansieringen. Den individuella offentliga konsumtionen (utbildning, sjukvård,

rekreation, kultur, religion, socialförsäkringar) placeras under offentlig konsumtion. Med SNA utgör den privata konsumtionen i Sverige 50 procent av BNP. Den andra klassificeringen, ICP (*International Comparison Programme*), görs med hänsyn till var konsumtionen sker. Den individuella offentliga konsumtionen räknas här som privat konsumtion. Med ICP utgör den privata konsumtionen i Sverige 70 procent av BNP.

Mätningarna genomförs fortlöpande enligt ett treårsschema. Detta innebär att priser för olika delar av BNP samlas in en gång vart tredje år. Resultaten för åren 1998 och 1999 innehåller två respektive tre undersökningar för det aktuella året. Äldre undersökningar skrivs fram med nationella konsumentprisindex så att de ändå avser samma år. Undersökningar vad gäller byggnadsanläggningar, investeringsvaror, löner och hyror görs varje år, vilket visas i tabellen nedan.

Tabell B.1 Undersökningarna som ingår i ett års resultatredovisning är gjorda olika år

	1996	1997	1998	1999
Möbler och husgeråd	1996	1996	1996	1999
Transporter	1993	1996	1996	1999
Övriga varor och tjänster	1993	1996	1996	1999
Hälso- och sjukvård	1993	1996	1996	1996
Varaktiga varor	1994	1997	1998	1998
Kläder och skor	1994	1997	1998	1998
Livsmedel, drycker och tobak	1995	1995	1998	1998
Tjänster	1995	1995	1998	1998
Investeringsvaror	1996	1997	1998	1999
Byggnadsanläggningar	1996	1997	1998	1999
Hyror	1996	1997	1998	1999
Löner	1996	1997	1998	1999

Anm: Första gången som resultat från en PPP-undersökning förs in markeras det med fetstil

Varje basgrupp aggregeras successivt upp till total BNP. I tabell B.2 illustreras detta med exemplet ”bröd”.

Tabell B.2 Basgrupperna aggregeras successivt till total BNP

Färskt bröd	
Speciellt bröd	
<i>bildar 01.1.1.3, bröd</i>	
01.1.1.1	Ris
01.1.1.2	Mjöl och övrigt gryn
01.1.1.3	Bröd
01.1.1.4	Övriga bageriprodukter
01.1.1.5	Pasta
01.1.1.6	Övriga spannmålsprodukter
<i>bildar 01.1.1 Bröd och spannmålsprodukter</i>	
01.1.1	Bröd och spannmålsprodukter
01.1.2	Kött
01.1.3	Fisk
01.1.4	Mjölk, ost och ägg
01.1.5	Oljor och fetter
01.1.6	Frukt
01.1.7	Grönsaker
01.1.8	Socker, sylt, honung, choklad och konfektyr
01.1.9	Övriga livsmedel
<i>bildar 01.1 Livsmedel</i>	
01.1	Livsmedel
01.2	Alkoholfria drycker
<i>bildar 01, Livsmedel och alkoholfria drycker</i>	
01	Livsmedel och alkoholfria drycker
02	Alkoholhaltiga drycker och tobak
03	Kläder och skor
04	Bostäder, vatten, elektricitet, gas och andra bränslen
05	Möbler, hushållsutrustning och rutinunderhåll av bostaden
06	Hälso- och sjukvård
07	Transport
08	Kommunikation
09	Rekreation och kultur
10	Utbildning
11	Restaurang och logi
12	Övriga varor och tjänster
<i>bildar privat konsumtion</i>	
Privat konsumtion	
Offentlig konsumtion	
Investeringar	
<i>bildar BNP</i>	

Butiksurvalet görs av respektive lands statistikbyrå. Urvalet delas in i nio olika kategorier efter butikstyp (varuhus, lågprisbutiker etc.). Tanken är att urvalet skall spegla butiksstrukturen i respektive land.

Paritetstal beräknas för hela BNP fördelat på ca 250 basgrupper. Den del som avser privat konsumtion beskrivs av mellan 200 och 220 basgrupper. Paritetstalen för basgrupperna beräknas med utgångspunkt i prisjämförelser mellan ett stort antal varor och tjänster som så långt som möjligt tillgodoser uppställda krav på representativitet och jämförbarhet. Efter sammanvägning av paritetstal på basgruppsnivå erhålls paritetstal för alla aggregeringsnivåer upp till BNP.

Konstruktionen av basgrupper har gjorts dels för att ha relativt homogena grupper av produkter där den ena produkten är jämförbar/utbytbar mot en annan och dels för att på lagom detaljerad nivå kunna beräkna vägningstal för aggregering till total konsumtion.

Beräkningsmetoder

Ett viktigt krav på beräkningsmetoderna är s.k. transitivitet. Detta innebär att en jämförelse mellan två länder kan erhållas direkt eller indirekt via vilket annat land som helst med samma resultat. Om index för de tre länderna j , h och r jämförs skall

$${}_h I_j = {}_h I_r / {}_j I_r$$

där ${}_a I_b$ betecknar index (förhållandet) mellan land a och land b .

PPP-talen beräknas först för alla basgrupperna. För varje vara i urvalet inom basgruppen beräknas för varje land ett aritmetiskt medelpris vilket, med tanke på att försäljningsställena har valts proportionellt i olika butikstyper, innebär att man får ett skattat medelpris med hänsyn till landets egen butiksstruktur.

I första steget görs beräkningen av prisnivåindex parvis mellan länder för varje basgrupp.

Med utgångspunkt från de varor i urvalet som i landet h har flaggats med en asterisk för att de är representativa beräknas land j 's prisnivå i förhållande till land h 's prisnivå med en indexformel av Laspeyre's typ. Ingen hänsyn tas till om varorna klassificerats som representativa eller ej representativa i land j . Denna beräkning ger

”fördel” till land h i den meningen att representativitet bland varorna bestäms av detta land. Index beräknas enligt

$${}_h \hat{L}_j = \left[\prod_{i=1}^{k_h} \frac{{}_h p_j^i}{{}_h p_h^i} \right]^{1/k_h}$$

där k_h är antalet varor som är representativa för land h, ${}_h p_j^i$ och ${}_h p_h^i$ är de aritmetiska medelpriserna i länderna j och h för varan i, som är representativ i land h. Beteckningen L i vänstra ledet betecknar att detta är en index av Laspeyre's typ ur land h:s synvinkel.

På analogt sätt beräknas en index för land h i förhållande till land j med land j:s representativa varor. Eftersom indexformeln är ett geometriskt medelvärde kan man lika gärna beräkna en index av Paasche's typ för land j jämfört med land h. Vi har alltså

$${}_h \hat{P}_j = \left[\prod_{i=1}^{k_j} \frac{{}_j p_j^i}{{}_j p_h^i} \right]^{1/k_j}$$

där k_j är antalet varor som är representativa för land j, ${}_j p_j^i$ och ${}_j p_h^i$ är de aritmetiska medelpriserna i länderna j och h för varan i, som är representativ i land j.

Därefter beräknas kvadratroten ur produkten av dessa två index och man får ett helt neutralt index av Fisher-typ för jämförelsen av ländernas prisnivåer.

$${}_h \hat{F}_j = {}_h \hat{L}_j^{1/2} \cdot {}_h \hat{P}_j^{1/2}$$

När Sverige skall jämföras med ett land med annan livsmedelskultur, t.ex. Grekland, är det möjligt att kedja sig fram över länder med prisnivåindex, t.ex. via Tyskland och Italien. Det finns datorprogram som finner den optimala kedjningsvägen med hänsyn till förekomst av varor i urvalen.

Hela matrisen med parvisa jämförelser är i detta stadium inte transitiv, eftersom olika uppsättningar varor har använts i varje parvis jämförelse. Den s.k. EKS-proceduren justerar talen för att erhålla transitivitet.

$${}_h E\hat{K}S_j = \left[\prod_{r=1}^C {}_h \hat{F}_r / {}_j \hat{F}_r \right]^{1/C}, \forall {}_h, {}_j$$

där C är antalet länder i jämförelsen.

Statistiska felkällor och utvärdering av PPP

Som framgår av ovanstående redogörelse för den metodik som tillämpas vid PPP-beräkningarna, är det inte lika lätt att beräkna PPP-resultaten som t.ex. KPI, vilket är ett index som i princip kan betraktas som den genomsnittliga förändringen av priset för en oförändrad varukorg. I detta avsnitt skall vi diskutera vilka tolkningsproblem och statistiska felkällor som är förenade med de presenterade siffrorna, samt göra en preliminär bedömning av huruvida dessa faktorer delvis kan förklara den höga redovisade svenska prisnivån.

Beräkningsmetoder

En bilateral paritet mellan Sverige och ett annat land skapas dels på grundval av de för Sverige typiska produkterna (L = Laspeyreskomponent), dels på grundval av de för det andra landet typiska produkterna (P = Paaschekomponent). Därefter fastställs den slutliga bilaterala relationen som det geometriska medelvärdet av dessa (F=Fisherkomponent). Den s.k. L/P-kvoten (Laspeyre/Paasche) mellan komponenterna är då av intresse.

Ytterligare en matematisk operation bidrar till att komplicera bilden. Den består i att man skapar en multilateral paritet mellan två länder genom att beräkna ett medelvärde av förhållandet mellan vardera landets pariteter gentemot samtliga andra länder. Poängen med detta förfarande är att pariteterna blir transitiva, dvs. land A:s paritet gentemot land B multiplicerat med B:s gentemot C blir lika med A:s paritet gentemot C. Detta gäller ej för de bilaterala pariteterna. En nackdel är dock att de bilaterala relationerna påverkas och blir beroende av tredje land. I genomsnitt över alla

andra länder blir dock respektive lands pariteter gentemot andra länder oförändrade i denna process.

SCB bedömer alltså inte att dessa matematiska komplikationer försvårar tolkningen av pariteterna på något avgörande sätt.

Bristande representativitet och brist på lika-representativitet

Som vanligt i statistiska urval är det viktigt att urvalen är representativa för den population som skall studeras. I PPP har dock representativiteten ytterligare en dimension i och med att alla länders produkturval bör vara ungefär *lika representativa*. Man kan nämligen förvänta sig ett samband mellan relativa volymer och relativa priser som är sådant att mer populära produkter har ett lägre relativpris. Om därför land A:s produkturval är mer representativt än land B:s så kan man förvänta sig att land B:s prisnivå överskattas i förhållande till land A:s.

Samtidigt gäller att varan måste finnas i minst ett annat land för att ett pris skall kunna ligga till grund för en jämförelse. Dessutom gäller att ju fler länder som har med varan i sin mätning, desto fler pariteter kommer att påverkas av varan. Följaktligen kommer ett land vars populära varianter är mer unika i förhållande till andra länders populära varianter att missgynnas i en jämförelse. För att motverka problem av dessa slag finns en strävan att öka antalet s.k. generiska produkter, dvs. produkter som inte definieras genom sitt varumärke utan genom sitt innehåll.

Eurostat definierar för varje delundersökning ett urval av representativa varor och tjänster (produkter) för prismätning. Eftersom alla länder inte har alla produkter är det ursprungliga antalet produkter som kan mätas betydligt större än det antal varje land faktiskt mäter. *Täckningen* definieras som andelen prismätta produkter av det totala antalet produkter. Sverige har totalt, sett över alla nio delundersökningar, prismätt 2 200 av de totalt 5 818 produkterna, eller 38 procent. Andelen varierar från 15 procent för privata transporter till 69 procent för kläder och skor. Totalt sett har Sverige en något lägre andel prismätta produkter än EU-genomsnittet, med undantag för hyror och privata transporter, för vilka Sverige har en väsentligt lägre andel prismätta produkter än de andra EU-länderna, och läkemedel och sjukvård där Sveriges andel är högre.

Bland de produkter som prismäts skall länderna ange vilka som är ”representativa” för det egna landets konsumtion. *Representativitet* definieras här som andelen representativa produkter av det totala urvalet i varje undersökning.

Både representativitet och täckning har räknats som ett oviktat aritmetiskt medelvärde i två steg: ett oviktat medelvärde inom varje enskild redovisad undersökning och ett oviktat medelvärde för samtliga undersökningar som ingår i publikationen för år 1999.

Sammantaget är det en obetydlig skillnad i representativitet för alla de jämförda produkterna mellan Sverige och genomsnittet för de övriga länderna. Mellan delundersökningarna är det stor variation, i huvudsak ligger Sveriges representativitet mellan 21 och 61 procent. Sverige har högre andel representativa varor än genomsnittet för EU-länderna i läkemedels- och sjukvårdsundersökningen och i undersökningen för varaktiga varor, och lägre representativitet för undersökningarna för hyror samt privata transporter.

Att undersökningarna är *homogena* betyder att de relativa prisnivåerna på de olika produkterna inte varierar i någon större utsträckning. Om t.ex. de mätningar som Sverige har gjort av priset på morötter varierar mycket visar det sig som hög variationskoefficient och innebär att morotspriset inte är homogent och att osäkerheten om morotspriset är stor. I beräkningen av variationskoefficienten tas hänsyn till samtliga prismätta varor, utan att skillnad görs mellan representativa och icke-representativa varor. Om variationskoefficienten är lägre än 33 procent anses prisstrukturen, av Eurostat, vara homogen och tillräckligt tillförlitlig. Samtliga delundersökningar har en variationskoefficient under 33 procent med undantag för ”Möbler och husgeråd” som har en variationskoefficient på 35 procent.

En sammanställning av täckning, representativitet och variationskoefficienter för delundersökningarna i PPP finns i tabellen nedan.

Tabell B.3 Sammanställning av täckning, representativitet och variationskoefficient för delundersökningarna i PPP, procent

Undersökningar i publ 1999	Medelvärde (EU15)	Sverige
Livsmedel, drycker och tobak N= 643	n = 462	n = 405
Täckning	72	63
Representativitet	55	44
Variationskoefficient	19	16
Kläder och skor N= 289	n = 216	n = 200
Täckning	75	69
Representativitet	62	61
Variationskoefficient	17	16
Hyror N= 96	n = 70	n = 36
Täckning	73	38
Representativitet	73	38
Variationskoefficient	16	8
Varaktiga varor N= 678	n = 408	n = 383
Täckning	60	56
Representativitet	43	53
Variationskoefficient	14	14
Möbler och husgeråd N=766	n = 252	n = 207
Täckning	33	27
Representativitet	25	21
Variationskoefficient	29	35
Läkemedel och sjukvård N= 906	n = 293	n = 364
Täckning	32	40
Representativitet	24	40
Variationskoefficient	28	23
Privata transporter N= 349	n = 92	n = 53
Täckning	26	15
Representativitet	21	7
Variationskoefficient	9	13
Tjänster N = 1191	n = 337	n = 318
Täckning	28	27
Representativitet	24	25
Variationskoefficient	18	17
Övriga varor och tjänster N=540	n = 243	n = 234
Täckning	45	43
Representativitet	37	39
Variationskoefficient	26	24
Totalt N= 5 818	n=2 373	n=2 200
Täckning	41	38
Representativitet	32	33

Anm: N är totala antalet produkter som ingår i varje delundersökning, n är antalet av dessa som de enskilda länderna har prisma. Andelen definieras som n/N.

Täckning och representativitet kan antas påverka prisnivån. En rimlig hypotes är att om tjänstemännen vid ett visst lands statistikbyrå lägger gränsen för vad som är representativt lägre än kollegorna i andra länder, dvs. om ett land markerar en väldigt stor andel produkter som representativa och om detta påverkar urvalet,

tenderar prisnivån att överskattas för det landet. Detta bygger på hypotesen att ju mindre volymer som säljs av en produkt desto högre är det relativa priset. En kvarstående diskrepans med avseende på *lika-representativitet* kan därför inte uteslutas.

SCB har analyserat data med hjälp av regressionsanalys, men har inte kunna påvisa något samband mellan prisnivå och andel prismätta produkter, täckning, för de svenska delundersökningarna. Det finns inte heller något samband mellan prisnivån och andelen representativa varor, vilket visas i tabellen nedan.

Tabell B.4 Täckning och representativitet för 187 basgrupper

	Antal prismätta varor i Sverige /Antal prismätta varor i EU-snitt	Antal representativa varor i Sverige /Antal representativa varor i EU-snitt
Medelvärde	0,98	1,05
90 % av observationerna ligger i intervallet	0,9 - 1,1	0,96 - 1,13

Täckning och representativitet är för Sverige av samma storlek som för genomsnittet av EU-länderna. Dessa faktorer bedöms därför inte ha påverkat prisnivåmätningarnas resultat för Sverige. Dessutom har SCB i en regressionsanalys inte funnit något samband mellan dessa mått och uppmätt prisnivå. Om lika-representativitet råder mellan länderna är svårare att uttala sig om.

Tillförlitlighet i delundersökningarna

Det föreligger mycket stora skillnader i den relativa tillförlitligheten i olika delar av PPP-mätningarna. Allmänt kan sägas att det som är lättast att jämföra är priser på internationella märkesvaror, såsom CD-skivor, elektronikvaror och hamburgare. Svårast blir det på de områden där nationell smak och nationella behov skapar särskilda produkter, produktvarianter och kvalitetsskillnader som gör att produkterna inte direkt kan jämföras med några internationella motsvarigheter.

Därför görs här en bedömning av tillförlitligheten efter produktområde. SCB vill dock starkt framhålla att frågan om PPP:s kvalitet är ett helt outforskat område och att det borde utredas vidare.

Några generella felkällor bör först nämnas. Priserna skall på de flesta områdena (ej hyror) avse huvudstadspriser. Därefter skall omräkningskoefficienter till den nationella prisnivån appliceras. Detta har dock bara gjorts av vissa länder och koefficienterna är, enligt Eurostat, ibland inte grundade på aktuella och tillförlitliga uppgifter.

En annan allmän felkälla ligger i butiksurvalen. Dessa är för Sveriges del i flera delundersökningar slumpmässiga, men det är inte fallet i alla andra länder. Huruvida detta kan orsaka bristande jämförbarhet vet vi inte.

Den tredje felkällan gäller att prisvariationerna mellan butiker för samma vara kan vara stor, t.ex. mellan citybutiker och förorterernas stormarknader. Det är därför av stor betydelse att butikernas relativa vikt blir korrekt när medelpriserna beräknas.

Den fjärde felkällan gäller ordinarie kontra kampanjpriser. Direktiven från Eurostat säger att endast ordinarie priser skall inhämtas och detta följs av SCB. För livsmedel samlas dock de faktiska priserna (alltså även extrapriser) in.

Vad gäller de bägge första felkällorna finns det ingen grund för att hävda att felen skulle ha en viss riktning. Dvs. de svenska prisnivå-indexen kan lika gärna vara över- som underskattade av dessa skäl. Den tredje felkällan har däremot en entydigt överskattande tendens av den svenska prisnivån, vars storlek dock ej går att uttala sig om förrän praxis är mer fullständigt kartlagd. Vad gäller den fjärde felkällan kan den ha en överskattande tendens om extrapriser insamlas i något eller några andra länder, för livsmedel har den en underskattande tendens om ordinarie priser insamlas i något eller några andra länder.

PPP görs som undersökningar i rummet och är egentligen inte tänkta för jämförelser över tiden. Undersökningsmetoden är utformad för att undersökningarna i första hand skall bli så bra som möjligt det aktuella året. Jämförelser med tidigare år kommer i andra hand.

Delundersökningarna

Livsmedel: Viktiga nationella varor saknas ibland. För Sveriges del kan detta exemplifieras med falukorv och prinskorv inom gruppen ”cooked pork meat” och müsli inom gruppen frukostflingor. På andra områden kanske varuurlvalet inte helt speglar de nationella konsumtionsvanorna i det att varor med relativt liten försäljning ges samma implicita vikt som de väsentliga. Erfarenheten är dock att många länder, på samma sätt som Sverige, klagat över att ”deras” produkter inte kommit med.

Även vad gäller förpackningsstorlekar kan konstateras att det finns en viss skevhet ur svensk synvinkel. Urvalen har en tendens att domineras av små förpackningar (exempelvis förekommer knappast lättmargarin i 600 grams förpackningar, ägg som 18-pack eller paket med barnvälling i flerkilos paket). Eftersom prisjämförelsen till slut baseras på ett volymkorrigerat mått och priset per volym varierar ganska mycket mellan olika förpackningsstorlekar så skulle detta kunna missgynna Sverige i en prisjämförelse. För några varor har vi undersökt denna aspekt särskilt. Vi har då funnit att i de fall olika förpackningsstorlekar sålts parallellt i flera europeiska länder är den svenska ”mängdrabatten” inte större än den i andra länder. Stora variationer mellan olika varor förekommer dock.

Ett tredje problem är att PPP-reglerna säger att endast ordinarie priser skall insamlas. Detta kan medföra avsevärda missvisningar inom varugrupper, där en stor del av försäljningen sker till kampanjpriser av olika slag. Detta gäller i Sverige för t.ex. kaffe. I Sveriges mätningar 1995 och 1998 insamlades de priser som konsumenter utan medlemskort och rabattkuponger betalar. Om priset var extrapris användes detta. Även här är det dock oklart om Sveriges prisnivå systematiskt skulle under- eller överskattas till följd av denna regel.

Sammanfattningsvis kan sägas att livsmedelsjämförelserna har relativt stora felkällor men att det inte finns några belägg för felens eventuella över- eller underskattande riktning.

Kläder och skor: Priserna har insamlats från över 170 slumpmässigt valda butiker. Bortsett från några sommarplagg har en stor del av varorna kunnat mätas i Sverige. Detta bekräftas av att både täckning och representativitet är höga för Sverige.

Boendekostnader (hyror): Eurostat beskriver de lägenhetstyper som skall ingå i undersökningen. Dessa är indelade i fem huvud-

grupper - hyrda respektive ägda lägenheter samt hyrda respektive ägda småhus. Därutöver är de indelade efter storlek och kvalitet (t.ex. med/utan centralvärme).

PPP:s definitioner av hyror exkluderar avgifter för bränsle och vatten. Dessa ingår normalt i de svenska hyrorna. SCB använder uppgifter från sin intäkts- och kostnadsundersökning för flerbostadshus för att uppskatta hur stor del av hyran som avser bränsle och vatten. De hyresuppgifter som sedan rapporteras till Eurostat är exklusive dessa avgifter.

Sverige rapporterar inte några hyresuppgifter för följande basgrupper:

- Hyror för hyrda småhus, eftersom marknaden för dessa är liten i Sverige.
- Hyror för lägenheter utan centralvärme, eftersom dessa är för få.

Två svårigheter är förenade med hyresjämförelserna. Den första är olikheterna i struktur på bostadsmarknaden. I Sverige finns ett stort utbud av hyreslägenheter men i många andra länder dominerar ägarlägenheterna. I dessa länder är de fåtaliga hyreslägenheterna av social karaktär och ofta starkt subventionerade.

Det andra problemet är att lägenheterna är av olika kvalitet. I Sverige ingår t.ex. vitvaror för kök i hyran medan hyresgästen i vissa andra länder måste köpa till dessa själv. Dessutom byggs, p.g.a. klimatet, svenska bostäder med bättre isolering, jämfört med länder i sydligare delar av Europa.

Sammanfattningsvis bedömer vi att det svenska prisnivåindexet för bostadskostnader sannolikt är överskattat.

Möbler och husgeråd: Denna undersökning innehåller flera märkesvaror som är både representativa för Sverige och jämförbara med många andra länder.

I den senaste undersökningen från år 1999, diskuterades svårigheten med att bedöma och rangordna de stora skillnader i kvalitet som förekommer för både möbler och husgerådsartiklar. Detta kan delvis förklara den höga variationskoefficienten.

Varaktiga varor: De varor som prismäts är hushållsmaskiner (kylskåp, frys, tvättmaskiner, torktumlare, diskmaskiner m.m.), radioapparater, teveapparater, idrottsutrustning, musikinstrument, leksaker och fotoutrustning. Dessa produkter är ofta märkesvaror och därmed lätta att jämföra. Som nämnts tidigare är det lättast att jämföra priser på internationella märkesvaror av den typ som ingår i denna undersökning. Sverige har högre andel representativa varor än EU i genomsnitt och prisnivån är relativt låg.

Hälso- och sjukvård: Denna grupp består av tre delar: hälso- och sjukvårdsprodukter, hälso- och sjukvårdstjänster samt läkemedelsprodukter. För vissa hälso- och sjukvårdsprodukter, t.ex. glasögon, gäller samma insamlingsförfarande som för konsumtionsvaror. För tjänster inom hälso- och sjukvårdsområdet, t.ex. läkarvårdstjänster, görs en särskild prisinsamling. Det är väldigt komplicerat att skatta priser för denna typ av tjänst eftersom pris i egentlig mening oftast inte existerar. Kontakt tas med t.ex. Landstingsförbundet och Riksförsäkringsverket. Källor som används är taxa för privatläkare och privattandläkare (finns i SFS), Statistisk årsbok för landsting samt muntlig eller skriftlig information från ovan nämnda organisationer. För basgruppen "hjälpmedel för handikappade" anges inga priser eftersom marknadspriser inte existerar för denna typ av varor. Priser för läkemedel rapporteras av Apoteksbolaget via SCB.

Privata transporter och övriga varor och tjänster: Denna grupp innehåller bilar, motorcyklar och cyklar. Det svenska konsumtionsmönstret skiljer sig till viss del från övriga Europa. I Sverige köps bilar med högre motorstyrka än i övriga länder. Dessutom köps färre dieselbilar än i övriga Europa p.g.a. skatteregler. Det är de nationella märkena som dominerar marknaden. Ett problem är att samma modell kan saluföras under olika namn i olika länder. De internationella märken som efterfrågas på cyklar finns ofta inte i Sverige. Det är även här nationella märken som dominerar den svenska marknaden. Motorcyklar är mindre problematiska.

I övriga varor och tjänster ingår allt från hygienartiklar till restaurang- och hotellbesök. För hygienartiklar är förpackningsstorleken ett problem. Urvalen domineras av små förpackningsstorlekar. Det är svårt att diskutera fram en enhetlig definition av till exempel förpackningar av rakblad, toalettpapper, hushållspapper etc. som är jämförbar i alla länder.

Eurostat använder sig av en s.k. splittningsmetod för att lösa problem med olika förpackningsstolekar eller kvantitet. En post delas i två delar enligt de uppgifter länderna har levererat och därmed skapas jämförbara varor.

Tjänster: Dessa är vanligtvis svåra att mäta och kan brista i jämförbarhet mellan olika länder och även mellan olika arbetsgivare inom samma land. En timmes arbete för t.ex. reparation av en tvättmaskin eller en bil kan innehålla både arbetskostnad och resekostnad eller enbart arbetskostnad. Måleriarbete och trädgårdsarbete är mindre problematiska.

Priserna för språkkurser och musiklktioner är kraftigt subventionerade. De priser som efterfrågas i PPP-statistiken avser privata lektioner och därmed är dessa produkter inte representativa för Sverige.

I denna undersökning ingår även tåg och flygresor, telefonavgifter, TV-avgifter, böcker (vanliga kända titlar samt lexikon) och hemförsäkring.

Basgrupper som ingår i PPP-statistiken över privat konsumtion 1999

Nedan listas de basgrupper som ingår i PPP-statistiken över privat konsumtion år 1999:

Livsmedel och alkoholfria drycker

Livsmedel

Bröd och spannmål

- Ris
- Mjöl och frukostflingor
- Bröd
- Övriga bageriprodukter
- Pasta
- Övriga spannmålsprodukter

Kött

- Nötkött
- Kalvkött
- Fläsk
- Lamm-, får- och getkött
- Fjäderfä
- Övrigt kött och ätliga inälvor
- Delikatesser och andra köttanrättningar

Fisk och skaldjur

Färsk eller kyld fisk och skaldjur
 Fryst fisk och skaldjur
 Bearbetad fisk och skaldjur

Mjök, ost och ägg

Färsk mjök
 Bearbetad mjök
 Andra mjökprodukter
 Ost
 Ägg och äggbaserade produkter

Oljor och fetter

Smör
 Margarin
 Andra ätliga oljor och fetter

Frukt och grönsaker

Färsk eller kyld frukt
 Torkad frukt och nötter
 Fryst frukt, bearbetad frukt och fruktbaserade produkter
 Andra färska eller kylda rot- och grönsaker än potatis
 Färsk eller kyld potatis
 Frysta rot- och grönsaker
 Torkade rot- och grönsaker
 Bearbetade eller tillagade rot- och grönsaker och produkter
 baserade på rot- och grönsaker

Socker, sylt, honung, choklad och konfektyr

Socket
 Sylt, marmelad och honung
 Konfektyrer, choklad och andra kakaoprodukter
 Glass

Livsmedel ej tidigare nämnda

Alkohol fria drycker

Kaffe, the och kakao
 Kaffe
 The och liknande
 Kakao exklusive bearbetade kakaoprodukter

Mineralvatten, läskedrycker, frukt- och grönsaksjuice

Mineralvatten
 Läskedrycker och koncentrat
 Frukt- och grönsaksjuice

Alkoholhaltiga drycker och tobak**Alkoholhaltiga drycker**

Starksprit
 Vin och cider

Starkvin och mousserande vin
Öl

Tobak

Cigaretter
Övriga tobaksprodukter

Kläder och skodon**Kläder**

Herrkläder
Damkläder
Barnkläder
Spädbarnkläder
Andra klädesartiklar och klädestillbehör
Tvätt, lagning och uthyrning av kläder

Skodon

Herrskor
Damskor
Barn och spädbarnskor
Lagning och uthyrning av skodon

Bostäder, vatten, elektricitet, gas och andra bränslen**Faktiskt betalda hyror för bostäder**

Av hyresgästerna faktiskt betalda hyror
Övriga faktiska betalda hyror

Imputerade hyror för bostäder

Imputerade hyror för lägenheter
Imputerade hyror för inneboende i familj
Hus
Övriga imputerade hyror

Underhåll och reparation av bostaden

Material för underhåll och reparation av bostaden
Tjänster för underhåll och reparation av bostaden

Vattenförsörjning och diverse andra bostadstjänster

Vattenförsörjning
Sophämtning
Avloppssystem
Andra tjänster förknippade med bostaden, ej tidigare nämnda

Elektricitet, gas och andra bränslen

Elektricitet
Gas
Flytande bränslen
Fasta bränslen
Värmeenergi

Möbler, hushållsutrustning och rutinunderhåll av bostaden

Möbler och inventarier, mattor och andra golvbeläggningar

Möbler och inventarier
Mattor och andra golvbeläggningar
Reparation av möbler, inventarier och golvbeläggningar

Hushållstextilier

Hushållsutrustning

Större hushållsutrustning, både elektrisk och övrig
Mindre elektriska hushållsapparater
Reparation av hushållsapparater

Glas, porslin och bestick samt övrigt husgeråd

Glas och porslin för hushåll, kontor och för dekoration
Bestick, uppläggningsfat och silverprodukter
Ej elektriska hushållsartiklar

Verktyg och redskap för hus och trädgård

Större verktyg och redskap
Små verktyg och diverse tillbehör
Handverktyg, trädgårdsverktyg och andra diverse artiklar

Varor och tjänster för rutinmässigt hushållsunderhåll

Icke-varaktiga hushållsvaror
Hushållstjänster och tjänster för skötsel av hemmet
Övriga hushållstjänster

Hälsa- och sjukvård

Medicinska produkter, apparater och anordningar

Farmaceutiska produkter
Andra medicinska produkter
Terapeutiska apparater och anordningar

Öppen sjukvård

Läkarvård
Tandvård
Paramedicinsk vård

Sjukhusvård

Ersättning till arbetstagare: läkare
Ersättning till arbetstagare: sjuksköterskor och övrig medicinsk personal
Ersättning till arbetstagare: icke medicinsk personal
Mellanliggande konsumtion: farmaceutiska produkter
Mellanliggande konsumtion: terapeutiska apparater och utrustning
Övrig mellanliggande konsumtion
Avskrivning av fasta kostnader
Nettoskatter på produktionen
Operativa nettovinst

Transport

Inköp av fordon

- Bilar
- Motorcyklar
- Cyklar
- Fordon som dras av djur

Drift av persontransportmedel

- Reservdelar och tillbehör för persontransportmedel
- Bränslen och smörjmedel för persontransportmedel
- Underhåll och reparationer för persontransportmedel
- Andra tjänster förknippade med persontransportmedel

Transporttjänster

- Passagerartransport med järnväg
- Passagerartransport på landsväg
- Passagerartransport med flyg
- Passagerartransport på hav och inre vattenvägar
- Kombinerad passagerartransport
- Övriga transporttjänster som anlitas mot betalning

Kommunikationer

Posttjänster

Telefon- och telefaxutrustning

Telefontjänster

Rekreation och kultur

Audiovisuell-, fotografisk- och informationsbehandlingsutrustning

- Utrustning för mottagning, inspelning och återgivning av ljud och bild
- Fotografisk och filmfotografisk utrustning samt optisk utrustning
- Informationsbehandlingsutrustning
- Inspelningsmedier
- Reparation av audiovisuell och fotografisk utrustning samt optisk utrustning

Övriga större varaktiga varor för rekreation och kultur

- Större varaktiga varor för rekreation och kultur
- Musikinstrument och större varaktiga varor för rekreation inomhus
- Underhåll och reparation av övriga större varaktiga varor för rekreation och kultur

Övriga varor och utrustning för rekreation, trädgårdar och husdjur

- Spel, leksaker och hobbyer
- Utrustning för idrott, camping och friluftsliv
- Trädgårdar, växter och blommor
- Husdjur och husdjursprodukter
- Veterinärtjänster och andra tjänster som rör husdjur

Fritidstjänster och kulturella tjänster

Fritids- och idrottstjänster
Kulturella tjänster
Hasardspel

Tidningar, böcker och skrivmaterial

Böcker
Tidningar och tidsskrifter
Diverse trycksaker
Skriv- och ritmaterial

Paketresor**Utbildning**

Förskole- och grundskoleutbildning, årskurs 1-6
Grundskoleutbildning, årskurs 7-9 och gymnasieutbildning
Eftergymnasial utbildning
Ej nivåbestämd utbildning

Restauranger och hotell**Restaurangtjänster**

Restauranger, kaféer och liknande
Serveringar

Inkvarteringstjänster**Diverse varor och tjänster****Personlig vård**

Frisersalonger och skönhetsalonger
Elektriska apparater för personlig vård
Övriga apparater och artiklar för personlig vård

Personliga tillhörigheter, ej tidigare nämnda

Smycken och ur
Övriga personliga tillhörigheter

Socialt skydd**Försäkringar**

Livförsäkring
Försäkringar i samband med bostaden
Försäkringar i samband med hälsovård
Försäkringar i samband med transporter
Övriga försäkringar

Finansiella tjänster, ej tidigare nämnda

Fisim
Övriga finansiella tjänster

Övriga tjänster

Bilaga 2: Metod för framskrivning av PPP och PNI

Europa

Framskrivningen av köpkraftspariteter och prisnivåindex från år 1999 till 2000, 2001 och 2002 har gjorts av SCB med hjälp av Harmoniserat Index för Konsumentpriser (HIKP). Framskrivningen för 2002 avser perioden januari till augusti och framskrivningen har endast gjorts för PPP och PNI avseende den totala privata konsumtionen i Sverige. För att kunna använda HIKP vid framskrivningen har omviktningar och sammanslagningar gjorts av vissa grupper för att produktindelningen skall överensstämma med produktindelningen för PPP.

Framskrivningen av köpkraftspariteter sker på följande sätt. För varje produktgrupp i varje land beräknas den relativa prisökningstakten, det vill säga prisökningen i det enskilda landet dividerat med prisökningen i EU. Den relativa prisökningstakten multipliceras därefter med den senast publicerade köpkraftspariteten (1999).

För att beräkna prisnivåindex divideras köpkraftspariteten med landets växelkurs mot euron i de fall då landet inte är med i EMU (Danmark, Sverige, Storbritannien och USA). Köpkraftspariteterna för de länder som är med i EMU är uttryckta i euro varför dessa ej divideras med växelkursen.

USA

Framskrivningen av köpkraftspariteter och prisnivåindex från år 1999 till 2000, 2001 och 2002 har gjorts med hjälp av "Consumer Price Index for All Urban Consumers" (CPI-U). Eftersom USA inte följer EU:s produktklassificering för konsumentprisindex har ett stort antal omviktningar och sammanslagningar av produktgrupper gjorts för att kunna använda CPI-U vid framskrivningen. Dessutom skiljer sig metoden för beräkning av konsumentprisindex från de metoder som används i Europa. Sammantaget leder detta till att framskrivningen för USA troligen är osäkrare än för de europeiska länderna.

Framskrivningens tillförlitlighet

Den framskrivna köpkraftspariteten kan avvika från den faktiska köpkraftspariteten. För att göra framskrivningen används, som nämnts, HIKP som omgrupperats. Trots omgrupperingen finns det skillnader mellan HIKP och PPP som kan ge avvikelser.

För den totala privata konsumtionen är framskrivningen tämligen stabil, dock finns en viss osäkerhet för de enskilda produktgrupperna. Ett exempel är hälso- och sjukvård som skiljer sig åt i mätmetod mellan HIKP och PPP. I HIKP infördes öppenvård först år 2000 och sjukhusvård år 2001. Detta innebär att en stor del av sjukvårdskostnaderna som mäts i PPP saknas för denna period, varför framskrivningen för denna produktgrupp är mer osäker.

Bilaga 3: Momsberäkningar

Jämförelsen av momssatser i de olika länderna har gjorts av SCB på följande sätt.

Inledningsvis har momssatser för de redovisade produktgrupperna samlats in för varje land. En av källorna är "VAT Rates Applied in the Member States of the European Community" (publikation DOC/2905/2001-EN från EU-kommissionen). Dessutom har information inhämtats från skattemyndigheternas internetsidor samt genom kontakter med skattemyndigheterna i varje land. I samtliga fall är momssatserna de som gällde i maj 2001.

För att få momssatser som överensstämmer med PPP:s produktindelning har i vissa fall sammanvägningar gjorts av momssatser med hjälp av vikter från HIKP. I de fall då vikter saknats i HIKP har vikter från det svenska KPI använts.

För att beräkna den genomsnittliga momssatsen har utgifter för privat konsumtion 1999 använts. Dessa data har hämtats från Eurostats publikation "Purchasing Power Parities and Related Economic Indicators" (2001).

Det som i USA är närmast jämförbart med moms är försäljnings-skatter (sales taxes). Ett problem med att beräkna den genomsnittliga skattesatsen för USA är att varje delstat beslutar om vilken skattenivå som ska gälla samt vilka varor och tjänster som är beskattningsbara. Dessutom kan det förekomma olika skattesatser inom en delstat eftersom varje "county" kan besluta om en lokal skatt utöver den statliga. Eftersom det inte är möjligt att sammanställa samtliga skatter har skatter inhämtats från åtta av de tio största staterna i USA, dessutom har endast de statliga försäljnings-skatterna inhämtats. För varje produktgrupp har därefter en genomsnittlig skattesats beräknats (viktat på befolkningens mängden i respektive delstat).

Genomsnittsmomsen för USA är således inte baserad på en heltäckande undersökning. Att undanta de lokala skattesatserna medför en underskattning av den genomsnittliga skatten, i vilken storleksordning är dock oklart. Avgränsningen att endast undersöka de största staterna medför troligen inga större fel då vi täcker cirka 45 procent av befolkningen genom att studera dessa stater. Dessutom tycks inte skattesatserna skilja sig åt i någon större utsträckning mellan staterna. Medelmoms per produktgrupp för

Sverige och genomsnittet för övriga EU-länder redovisas i tabellen nedan. Medelmomsen i Norge är 13 procent och i USA 1,8 procent.

Tabell B.5 Medelmoms per produktgrupp för Sverige och EU14 (EU15-Sverige), år 2001

	<i>EU14</i>	<i>Sverige</i>
Samlad privat konsumtion	11	13
Livsmedel och alkoholfria drycker	7	12
Livsmedel	6	12
Alkoholfria drycker	12	12
Alkoholhaltiga drycker och tobak	18	25
Alkoholhaltiga drycker	18	25
Tobak	18	25
Kläder och skodon	18	25
Kläder och skrädderiarbeten	18	25
Skodon och lagning	18	25
Bostäder, vatten, el, gas och andra bränslen	3	4
Hyror för bostäder	0	0
Underhåll och reparation av bostaden	9	25
El, gas och andra bränslen	14	25
Möbler, utrustning, underhåll	18	25
Möbler, golvbeläggningar, textilier	18	25
Hushållsutrustning och reparationer	18	25
Övriga hushållsvaror och hushållstjänster	18	25
Hälsa- och sjukvård	3	8
Transport	17	22
Inköp av fordon	18	25
Drift av fordon	18	25
Betalda transporttjänster	10	6
Kommunikationer	17	25
Rekreation och kultur	16	14
Fritidsutrustning och reparationer	18	25
Fritidstjänster och kulturella tjänster	12	6
Tidningar, böcker och skrivmaterial	23	18
Utbildning	0	0
Restauranger och hotell	13	14
Diverse varor och tjänster	11	12

Bilaga 4: Prisnivåer

På följande sidor redovisas prisnivåindex (PNI) för EU-länderna samt Norge och USA för åren 2001, 2000 samt 1999.

Beräkningarna har gjorts av SCB enligt den metod som beskrivs i bilaga 1 och 2. Indexen är uppdelade på huvudgrupper samt underkategorier.

Prisnivåindex 2001, EU15=100

	EU15	BE	DK	DE	GR	ES	FR	IR	IT	LU	NL	AT	PO	FI	SE	UK	NO	US
Samlad privat konsumtion	100	103	122	104	80	84	105	108	87	99	100	101	75	121	119	115	133	127
Livsmedel och alkoholfria drycker	100	103	128	100	90	87	110	106	97	107	95	103	88	113	111	107	147	111
Livsmedel	100	102	125	99	89	88	111	106	97	108	96	104	87	112	110	105	148	111
Bröd och spannmål	100	101	135	97	90	110	112	108	99	104	85	107	85	126	124	94	153	121
Kött	100	103	130	111	67	80	111	100	92	108	110	105	79	102	109	102	148	88
Fisk och skaldjur	100	121	109	114	83	84	111	86	100	115	97	121	116	90	95	107	108	134
Mjök, ost och ägg	100	111	105	85	102	90	111	117	107	99	94	95	91	107	103	115	151	132
Oljor och fetter	100	108	130	99	110	89	117	100	95	114	85	113	93	120	110	94	143	136
Frukt och grönsaker	100	92	122	108	96	81	113	111	93	121	94	108	76	117	110	114	154	120
Övriga livsmedel	100	98	140	89	117	94	109	112	98	98	99	105	111	128	124	106	166	118
Alkoholfria drycker	100	109	156	103	100	71	90	113	94	96	93	94	96	125	116	124	149	107
Alkoholhaltiga drycker och tobak	100	93	127	87	75	64	103	156	90	77	94	93	66	145	136	181	227	132
Alkoholhaltiga drycker	100	95	123	83	88	70	101	162	92	86	101	95	72	176	143	154	235	152
Tobak	100	95	134	92	69	60	106	149	89	70	90	91	63	117	133	207	230	113
Kläder och skodon	100	116	94	109	103	92	100	74	98	123	103	108	83	105	106	97	114	83
Kläder inklusive skrädderiarbeten	100	116	90	106	106	96	98	70	102	121	100	105	87	102	105	94	107	82
Skodon inklusive lagning	100	121	120	124	91	81	107	92	86	139	120	123	69	122	113	114	157	96
Bostäder, vatten, el, gas och andra bränslen	100	105	127	131	71	79	107	124	68	123	103	98	44	123	109	104	107	137
Hyrer för bostäder	100	99	110	130	74	86	108	144	66	139	91	94	33	137	118	115	115	160
Underhåll och reparation av bostaden	100	152	227	155	67	58	137	215	48	108	129	127	54	130	135	124	148	139
Elektricitet, gas och andra bränslen	100	100	155	113	65	85	96	95	103	90	142	97	100	85	80	80	83	72
Möbler, hushållsutrustning och rutinunderhåll	100	102	119	101	82	86	107	104	92	99	116	100	74	99	105	117	122	114
Möbler, golvbeläggningar och hushållstextilier	100	100	95	107	87	82	101	101	93	103	112	91	81	83	88	115	89	115
Hushållsutrustning inklusive reparationer	100	126	126	105	77	92	88	114	98	107	118	144	60	114	135	112	154	109
Övriga hushållsvaror och hushållstjänster	100	98	151	91	80	88	123	104	88	90	117	98	76	116	123	122	156	111
Hälsa- och sjukvård	100	92	131	98	83	107	100	114	105	124	81	127	107	137	158	109	128	240
Transport	100	102	133	98	74	89	99	105	88	85	108	105	97	125	104	124	154	100
Inköp av fordon	100	99	172	94	103	95	96	126	91	88	119	104	123	131	90	117	160	114
Drift av fordon	100	106	114	95	82	91	102	93	96	88	102	106	92	119	102	120	141	89
Betald transporttjänster	100	99	121	124	41	76	97	104	65	76	109	107	60	127	160	159	178	121
Kommunikationer	100	144	105	104	60	86	66	97	98	59	142	127	87	160	141	152	99	136
Rekreation och kultur	100	104	121	97	86	87	104	103	93	95	94	101	85	127	124	110	138	109
Fritidsutrustning inklusive reparationer	100	112	117	96	85	92	100	98	88	105	103	103	87	129	124	111	131	102
Fritidstjänster och kulturella tjänster	100	100	103	94	73	88	108	97	94	92	76	102	73	110	119	121	128	118
Tidningar, böcker och skrivmaterial	100	111	159	108	113	89	103	116	99	87	112	91	114	171	136	90	178	104
Utbildning	100	104	103	133	63	77	116	92	92	150	99	120	58	111	121	123	182	225
Restauranger och hotell	100	101	114	87	102	88	100	117	96	96	85	92	79	116	180	134	143	84
Diverse varor och tjänster	100	98	118	98	81	83	115	95	90	77	99	98	68	121	124	112	138	118

Prisnivåindex 2000, EU15=100

	EU15	BE	DK	DE	GR	ES	FR	IR	IT	LU	NL	AT	PO	FI	SE	UK	NO	US
Samlad privat konsumtion	100	103	122	104	79	84	105	107	87	99	97	101	73	121	130	119	131	123
Livsmedel och alkoholfria drycker	100	103	129	100	90	86	109	104	97	107	93	105	87	114	123	110	156	109
Livsmedel	100	102	127	99	89	87	111	104	97	108	94	105	86	112	122	108	157	110
Bröd och spannmål	100	101	133	97	88	110	112	106	99	104	83	107	83	126	138	97	161	117
Kött	100	104	133	111	67	78	111	98	94	110	108	107	78	102	121	107	160	87
Fisk och skaldjur	100	118	109	113	83	83	112	85	100	110	91	125	113	92	104	112	110	136
Mjölk, ost och ägg	100	113	107	84	101	89	110	118	109	100	91	96	93	106	116	119	163	130
Oljor och fetter	100	107	126	96	113	96	114	96	96	113	80	113	95	116	122	98	145	125
Frukt och grönsaker	100	91	128	108	97	82	113	109	94	121	92	109	71	119	118	114	164	120
Övriga livsmedel	100	97	140	90	115	95	108	109	99	97	96	107	110	128	138	109	170	114
Alkoholfria drycker	100	110	147	104	98	71	89	108	93	96	92	96	96	126	131	128	152	104
Alkoholhaltiga drycker och tobak	100	95	128	88	72	64	103	157	91	76	91	92	66	146	152	185	224	124
Alkoholhaltiga drycker	100	95	124	83	87	71	101	161	91	86	97	94	72	175	158	159	231	146
Tobak	100	96	133	94	66	60	105	151	90	70	87	91	63	120	149	209	226	106
Kläder och skodon	100	115	95	107	99	92	98	75	97	120	101	107	82	103	113	106	114	82
Kläder inklusive skrädderiarbeten	100	114	89	105	102	96	97	72	101	117	99	105	85	100	111	103	106	80
Skodon inklusive lagning	100	120	126	123	88	81	107	95	86	138	113	122	67	122	127	123	162	94
Bostäder, vatten, el, gas och andra bränslen	100	104	127	130	71	79	109	121	69	125	100	99	44	123	117	108	100	129
Hyrer för bostäder	100	99	108	131	72	84	109	128	66	137	91	93	33	134	129	115	111	151
Underhåll och reparation av bostaden	100	152	222	156	67	56	138	213	48	108	127	127	53	129	148	126	146	134
Elektricitet, gas och andra bränslen	100	101	160	109	69	88	100	98	105	96	131	99	100	89	83	86	70	67
Möbler, hushållsutrustning och rutinunderhåll	100	101	118	102	81	85	107	102	91	99	112	100	73	99	114	121	122	111
Möbler, golvbeläggningar och hushållstextilier	100	100	95	108	79	76	114	101	87	104	109	92	80	84	103	124	89	114
Hushållsutrustning inklusive reparationer	100	124	126	105	74	92	87	115	97	107	117	142	59	113	141	117	154	107
Övriga hushållsvaror och hushållstjänster	100	96	150	92	80	88	122	102	88	90	114	98	75	116	134	126	153	108
Hälsa- och sjukvård	100	93	130	98	61	107	102	107	107	124	77	122	105	136	167	109	125	226
Transport	100	101	133	97	73	89	100	109	88	85	106	105	94	125	115	128	150	98
Inköp av fordon	100	97	172	93	101	93	96	127	90	86	117	103	120	132	103	124	155	111
Drift av fordon	100	107	113	94	84	92	103	97	95	89	100	105	87	121	110	124	144	87
Betalda transporttjänster	100	101	122	125	40	75	98	106	66	73	109	109	60	124	173	159	166	122
Kommunikationer	100	149	105	103	59	84	67	102	96	64	140	123	86	150	148	161	97	127
Rekreation och kultur	100	106	120	97	84	88	105	99	92	94	91	102	84	125	135	115	137	106
Fritidsutrustning inklusive reparationer	100	109	117	97	84	91	100	97	87	103	98	105	86	125	136	115	133	98
Fritidstjänster och kulturella tjänster	100	101	103	92	74	88	110	95	93	92	75	104	73	110	131	125	125	114
Tidningar, böcker och skrivmaterial	100	110	160	108	108	88	104	112	100	87	110	90	112	167	146	92	177	102
Utbildning	100	106	103	136	63	76	118	89	93	152	99	113	57	111	135	123	176	215
Restauranger och hotell	100	102	114	89	100	87	100	114	95	97	83	93	78	117	198	136	141	83
Diverse varor och tjänster	100	99	117	98	81	83	116	92	89	76	97	98	67	121	136	114	134	114

Prisnivåindex 1999, EU15=100

	EU15	BE	DK	DE	GR	ES	FR	IR	IT	LU	NL	AT	PO	FI	SE	UK	NO	US
Samlad privat konsumtion	100	102	122	104	82	83	105	103	86	98	97	101	73	120	125	112	127	105
Livsmedel och alkoholfria drycker	100	103	128	101	93	85	107	102	97	105	93	104	86	113	119	103	151	93
Livsmedel	100	103	127	101	92	86	109	102	97	107	94	105	85	113	118	101	152	94
Bröd och spannmål	100	100	132	98	92	110	111	103	98	103	83	107	81	125	131	91	156	101
Kött	100	106	130	113	71	76	110	95	94	110	108	107	76	102	116	100	158	74
Fisk och skaldjur	100	118	108	115	88	82	113	82	100	108	90	129	111	93	102	105	106	118
Mjölk, ost och ägg	100	113	106	86	102	88	109	117	108	98	92	97	92	106	110	112	159	112
Oljor och fetter	100	108	124	97	115	103	111	91	94	111	76	113	96	115	116	91	138	108
Frukt och grönsaker	100	93	136	109	99	81	111	111	93	118	93	101	75	120	118	108	155	103
Övriga livsmedel	100	98	139	91	119	95	107	104	98	96	96	107	109	129	131	101	163	98
Alkoholfria drycker	100	108	143	105	101	72	88	103	92	94	90	96	97	123	126	120	144	88
Alkoholhaltiga drycker och tobak	100	95	128	89	75	64	102	144	92	76	91	93	67	146	147	168	210	102
Alkoholhaltiga drycker	100	95	122	84	89	69	100	156	91	85	96	97	72	172	150	148	219	124
Tobak	100	97	136	95	70	61	105	136	93	70	88	91	65	122	147	185	209	86
Kläder och skodon	100	117	99	106	101	90	98	79	95	118	101	108	81	103	107	105	113	72
Kläder inklusive skrädderiarbeten	100	116	94	104	104	93	96	75	98	115	99	106	84	99	105	103	107	70
Skodon inklusive lagning	100	123	131	123	90	79	108	99	84	138	113	121	66	122	120	120	154	84
Bostäder, vatten, el, gas och andra bränslen	100	101	125	129	73	79	111	115	67	121	98	99	44	123	115	102	97	111
Hyrer för bostäder	100	99	107	132	74	82	111	117	65	135	90	93	32	133	125	105	106	128
Underhåll och reparation av bostaden	100	154	213	157	69	55	140	128	47	107	122	127	52	128	140	119	140	116
Elektricitet, gas och andra bränslen	100	97	158	106	70	91	102	98	103	88	125	101	106	90	86	86	68	59
Möbler, hushållsutrustning och rutinunderhåll	100	101	117	102	84	84	107	99	90	97	110	100	72	99	109	115	119	96
Möbler, golvbeläggningar och hushållstextilier	100	100	94	108	90	80	102	96	91	101	106	91	80	83	92	113	88	101
Hushållsutrustning inklusive reparationer	100	123	124	105	77	90	88	115	96	106	118	140	58	111	134	112	148	93
Övriga hushållsvaror och hushållstjänster	100	96	148	93	82	86	122	97	87	89	113	99	73	116	131	118	148	92
Hälsa- och sjukvård	100	94	131	100	64	105	103	103	106	113	76	121	104	135	157	100	120	191
Transport	100	99	134	96	75	87	101	105	89	83	105	104	94	123	110	120	146	83
Inköp av fordon	100	95	173	92	113	92	96	125	88	85	114	102	116	133	100	121	149	95
Drift av fordon	100	103	113	93	84	90	104	92	98	85	98	105	89	118	105	114	138	71
Betalda transporttjänster	100	102	121	125	40	75	99	104	67	75	109	109	59	121	163	146	153	102
Kommunikationer	100	145	105	102	68	85	67	100	95	65	142	124	86	142	147	148	94	107
Rekreation och kultur	100	106	118	96	87	88	105	96	91	94	94	102	83	123	129	106	133	91
Fritidsutrustning inklusive reparationer	100	109	119	96	87	90	101	94	87	101	96	106	86	123	131	107	135	85
Fritidstjänster och kulturella tjänster	100	101	105	92	77	86	110	92	92	87	102	72	108	123	114	119	95	
Tidningar, böcker och skrivmaterial	100	112	158	108	113	87	105	107	101	88	108	90	112	166	136	84	167	89
Utbildning	100	114	104	138	66	76	120	82	94	156	100	112	58	113	127	111	171	184
Restauranger och hotell	100	102	115	90	103	86	101	111	95	97	83	94	78	117	192	126	138	71
Diverse varor och tjänster	100	98	116	98	84	83	116	89	89	78	97	99	66	119	130	107	130	99

English summary

Price level in Sweden

The price level for private consumption in Sweden is 19 percent above the EU average for 2001 (18 percent exclusive VAT). During the period January - August 2002 the corresponding figure was 20 percent. Food is 11 percent more expensive than the average for the EU. If VAT is excluded the difference shrinks to 6 percent. However, a reduction in Swedish VAT is unlikely to be fully reflected in prices.

Table How much more expensive is Sweden than the EU?

	Inclusive VAT (%)	Exclusive VAT (%)
Total, 2000	30	..
Total, 2001	19	18
Total, 2002	20	..
Food, incl. non-alcoholic beverages, 2001	11	6

Underlying causes

There are a number of explanations for high prices in Sweden. Changes in exchange rates explain a large part of the short-term fluctuation in price levels – especially during the period between 2000 and 2001. National income and labour force costs are important explanatory factors, but Sweden has a relatively high price level in relation to the EU even after making allowance for these factors. Transport costs are higher in Sweden due to its location and the distribution of population over a wide area, but this is unlikely to explain more than a small part of the price differences. The impact of parallel imports is marginal. In the view of the Swedish Competition Authority stronger competition in Sweden would exert a significant downward pressure on prices.

How can Swedish prices be reduced?

A more effective competition policy

Further steps need to be taken to combat cartels more effectively. Providing the Swedish Competition Authority with additional resources would make it possible to trace cartels more effectively. Changes in deregulated markets need to be followed up on an ongoing basis in order to identify at an early stage potential competition problems. The extent to which the economy is exposed to competition pressure should be increased through deregulation and the introduction of competition programmes for state administration and municipalities. We need more – studies identifying barriers to entry in important markets are thus critical.

A better functioning internal market

Ten years after the launch of the internal market, price differences which are considered to originate from barriers to trade continue to exist within the EU. It is thus of great importance that Sweden intensifies its efforts to accelerate harmonisation within the EU as well as the application of the principle of mutual recognition of national rules. Introduction of the Euro would have a positive impact on competition and in Sweden would probably lead to downward pressure on prices.

A more effective competition policy

A prerequisite for competition is that consumers are in a position to make choices and do in fact take advantage of this. Active consumers provide benefits for each other through lower prices, higher quality and service. There is a natural link between consumers and competition policy which needs to be clarified and strengthened in consumer policy.

Further research

The causal relationships between different explanatory factors and the price level are often difficult to assess due to their complexity as well as lack of access to relevant statistics. Further studies involving researchers from higher education are thus necessary.