

Uppsatser om internationalisering och konkurrens

Konkurrensverkets uppdragsforskningsserie: 2005:4

Gunnar Eliasson, Richard Friberg och Olle Rossander

ISSN-nr 1652-8069

Konkurrensverket, Stockholm, 2005

Illustration: Martina Thulin, Odelius New Media

Förord

På senare år har den ökande internationaliseringen, globaliseringen, kommit att få ett allt större genomslag i den offentliga debatten. Det talas om en ökad internationell konkurrens från stora och växande ekonomier som Indien och Kina, liksom om ökad konkurrens från de nya EU-medlemmarna i vår geografiska närhet.

Utvecklingen är debatterad. Det finns farhågor om att en ökad internationalisering leder till att produktion flyttas från Sverige till andra länder. Samtidigt leder ett ökat inslag av import till en förbättrad konkurrens och därmed till ett bättre utbud och till lägre priser för svenska konsumenter.

Mot bakgrund av detta lade Konkurrensverket under 2005 ut uppdrag på externa skribenter i syfte att belysa den omvandling som pågår. Resultaten av uppdragen redovisas i denna antologi.

Antologin inleds med en uppsats av Gunnar Eliasson som är professor i nationalekonomi vid Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm. Eliasson beskriver hur konkurrenspolitiken ställs inför nya utmaningar till följd av teknisk utveckling och ökad internationell konkurrens.

Den därpå följande uppsatsen har utarbetats av Richard Friberg som är docent i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm. Denna uppsats beskriver, utifrån den ekonomiska litteraturen, hur ökad internationell handel påverkar konkurrens och priser och därmed hur konsumenterna påverkas av detta.

Det sista bidraget har utarbetats av ekonomijournalisten Olle Rossander som för Konkurrensverkets räkning intervjuat företrädare för det svenska näringslivet för att sammanställa deras syn på konkurrens och ändrade spelregler till följd av den ökande internationella konkurrensen och vad denna ställer för krav inför framtiden.

Uppsatserna har utgjort ett underlag till Konkurrensverket. Det är således författarna själva som svarar för innehåll och slutsatser.

Stockholm i december 2005

Claes Norgren
Generaldirektör

Innehåll

Konkurrenspolitik i den nya ekonomin	6
Sammanfattning	6
Problemet	7
Aktuell bakgrund	8
Den nya ekonomins teknologi.....	11
Konkurrensläget på några utvalda marknader	15
Slutsatser.....	22
Referenser	25
Globalisering och konkurrens – en kunskapsöversikt	28
Teori	28
Globalisering?	30
Gränslös värld?.....	31
Leder lägre handelshinder till hårdare konkurrens?	32
Avslutande ord	34
Referenser	35
Förändrade konkurrensvillkor – Intervjuer av företrädare för svenskt näringsliv	38
Säkerhetspolitik	39
Finns fri handel?	40
Samma spelregler	41
Är konkurrens alltid bäst?	42
Valfrihet och deflation	44
Intervjuer i kortform	48
Alf Göransson, NCC	48
Jens Hoffmann, Dipart.....	51
Kenneth Bengtsson, ICA	54
Peter Lund, Bergendahl.....	57
Lars G Josefsson, Vattenfall	59
Johan Öhnell, Telge Energi	61
Manfred Aronsson, Kanal 5.....	63
Gunnar Asp, ComHem.....	66
Marie Ehrling, TeliaSonera Sverige	69

Jan Forsberg, SJ	72
Jan Johansson, Tågkompaniet	74
Jörgen Lindegaard, SAS	76
Fredrik Skanselid, FlyME.....	79
Lars Thunell, SEB	81
Eva Engdahl, Ikanobanken.....	84
Per Båtelson, Capió	87

Konkurrenspolitik i den nya ekonomin

Av: Gunnar Eliasson

Sammanfattning

Konkurrenspolitik syftar som namnet anger till att öka konkurrensen i produktionen genom att förhindra konkurrensbegränsande åtgärder och sänka nyetableringskostnaderna. Konkurrenspolitik, brett definierad, är därför såväl effektivitetsbefrämjande som inflationsdämpande. Konkurrenspolitiken kan med andra ord sägas de facto, även om inte avsiktligt, komplettera Riksbankens inflationsbekämpning från utbudssidan och de internationella marknadernas konkurrens, där sådan inte finns. Om konkurrens och lägre inflation dessutom spelar en roll för den ekonomiska tillväxten kommer konkurrenspolitiken de facto också att få en näringspolitisk roll.

Konkurrenspolitik är dock i princip någonting betydligt bredare än den faktiskt och administrativt definierade konkurrenspolitik som regleras i lag och kan bedrivas av Konkurrensverket. Ingenting av ovan nämnda konsekvenser har varit uttryckligen angivna som vägledande inslag i det ursprungliga mandat konkurrenspolitiken fått sig tilldelat. Andra politiska organ har gjorts ansvariga för uppgiften att bekämpa inflation (Riksbanken) och att stimulera ekonomisk tillväxt (Näringsdepartementet m.m.). Till saken hör dessutom att konkurrenspolitikens mandat såväl i Sverige som i andra länder är snävare än en funktionellt definierad konkurrenspolitik som syftar till att stimulera tillväxten. Vissa former av konkurrensbegränsande samarbete liksom missbruk av dominerande ställning är förbjudet i lag, och Konkurrensverket har långtgående undersökningsbefogenheter. Det är däremot domstolar som avgör sanktionerna. Konkurrenslagen från 1993 reglerar bara ingripanden i privata rättsförhållanden. Stora delar av produktionen ligger därför utanför konkurrenslagens definitionsområde. Även andra myndigheter har ett konkurrenspolitiskt ansvar som Post- och telestyrelsen, något som ytterligare komplicerar ansvarsbilden. Avreglering av marknader, privatisering av offentlig produktion samt frihandel syftar också till att genom ökad konkurrens höja produktionens effektivitet och hör därför egentligen hemma under samma rubrik.

I det följande kommer jag med *konkurrenspolitik* att mena *politik med syfte att bidra till effektivitets- och tillväxtskapande konkurrens, samt att diskutera Konkurrensverkets faktiska och potentiella roll i det sammanhanget.*

Ny teknologi har under senare år radikalt förändrat möjligheterna att organisera produktionen mer effektivt. Inom vissa områden, och särskilt där global konkurrens råder, har intensifierad marknadskonkurrens bidragit till kraftfulla produktivitetsökningar. Inom andra områden där samma teknologiska möjligheter finns har ändå mycket lite hänt.

Den nya teknologin och den nya konkurrensen aktualiserar beroendet mellan konkurrens, produktivitet och inflation på ett sätt som påminner om den gamla EFO-utredningens analys från 1968 och därmed också beroendet mellan Konkurrensverkets, Riksbankens och Näringsdepartementets mandat att agera.

Den diskussion om en mer aktiv finanspolitik som förts under sommaren 2005 aktualiserar ytterligare en koppling till Konkurrensverkets potentiellt centrala roll i den Svenska ekonomin. För att en expansiv finanspolitik inte skall bli inflationspolitik, konstaterar vi, måste Konkurrensverket samtidigt ges väsentligt ökade befogenheter att verka inom den lågproduktiva konkurrensskyddade produktionen, särskilt den offentliga sektorn.

Problemet

Att förena bekämpning av konkurrensbegränsande åtgärder, inflationsdämpning och tillväxtstimulans inom ett myndighetsområde är en minst sagt komplicerad uppgift som förutsätter en samlad förståelse av praktiskt taget hela ekonomins dynamik, dvs. kunskap som inte finns. Den gyllene regel som varje beslutsfattare av klass har tagit till sig är att ju mer väldefinierad och rak målfunktionen är desto mer effektivt kan man sträva mot sina mål, dock inte nödvändigtvis uppnå dem.

Nu hör det till nästan varje sak att man ytterst sällan kan avdela vissa styr(policy)parametrar till en aktör att entydigt styra mot ett mål och andra för ett annat mål. Få myndigheter kan därför ges uppgifter som är helt oberoende av andra myndigheters uppgifter. Så komplikationen målkonflikter och myndighetskonkurrens kvarstår. Men på samma grunder vet vi också att om Konkurrensverket, Riksbanken och Näringsdepartementet bedriver, var för sig, en insiktsfull politik kan de olika åtgärderna ofta fås att stödja varandra utan att någon part behöver göra avkall på sitt tilldelade ansvar.

Specialiseringsmöjligheterna beror dock på vilken ekonomisk teori man låter sig vägledas av. Alla monopol är inte konkurrensbegränsande. Tvärtom. Konkurrens baserad på temporära kunskapsmonopol bör stimuleras. Men det är inte lätt att skilja mellan "onda" och "goda" monopol. Beroende på vilken ekonomisk modell man har blir utsagorna om konkurrens- och tillväxtpolitiken olika. Och i den kunskapsintensiva ekonomin som alltmer omgärdar oss blir temporära, konkurrerande kunskapsmonopol en allt viktigare faktor bakom den ekonomiska tillväxten.

Under senare år har den ekonomiska utvecklingen också gjort det svårare att dels hålla isär de olika myndigheternas uppgifter dels renodla målfunktionerna. Ny teknologi har ökat delar av de industrialiserade ekonomiernas exponering för global konkurrens och samtidigt ökat skillnaderna i konkurrensutsatthet till de konkurrensskyddade delarna av ekonomin, och då särskilt till den offentliga sektorn. Sådana skillnader är i *princip* alltid destabiliserande i så måtto att

strukturanpassningarna koncentreras till vissa delar av produktionen och i *praktiken* ett policyproblem om skillnaderna blir stora och om den fria konkurrensens oskyddade produktion representerar ett smalt segment. I den mån detta är ett problem hör det hemma under rubriken konkurrenspolitik. *Den pågående globaliseringen av produktionen accentuerar därför det inbördes beroendet mellan de olika policyuppgifterna.*

Framför allt gäller att såväl konkurrenspolitikens som näringspolitikens effektivitet dels blir beroende av den roll man tillmäter de monopol konkurrenspolitiken har som uppgift att motverka, dels av hur stor del av den totala produktionen man har mandat att agera mot samt dels hur man har mandat att agera. Det kan till och med vara så att ett för snävt definierat ansvarsområde inte bara riskerar att göra politiken trubbig. Den kan också destabilisera en ekonomi när alltför stora strukturella anpassningar ytterligare koncentreras till ett smalt segment av ekonomins produktionsstruktur. För att Konkurrensverket effektivt och trovärdigt skall kunna påtala konkurrensbegränsande åtgärder och ifrågasätta undantag från konkurrenslagens tillämpningsområde krävs därför *en empiriskt väl förankrad "modell" över ekonomins dynamik i vilken konkurrenslagens regelsystem tydligt relateras till marknadernas konkurrens och den ekonomiska tillväxten.*

Denna uppsats kommer därför att bli en översiktlig och populärt hållen analys som med redan gjorda studier som grund diskuterar

- a. de förändringar i produktionens organisation och effektivitet som följt med den s.k. nya ekonomins teknologi samt
- b. hur Konkurrensverket från utbudssidan bättre skall kunna relatera sig till riksbankens inflationspolitik och till näringspolitiken bl.a. genom att bredda sitt verksamhetsfält.

Denna uppsats bygger i sin tur på en bredare och mer vetenskaplig analys som genomförs parallellt, där även produktionens dynamik behandlas liksom betydelsen för ekonomins tillväxt av konkurrerande kunskapsmonopol och Joseph Schumpeters "kreativa förstörelse". Där kommer policyslutsatsernas principiella beroende av valet av teoretisk modell att diskuteras. I denna senare uppsats diskuteras även utformningen av konkurrenspolitiken i en dynamisk ekonomi vars effektivitet beror på nyföretagande och företagsdöd samt en konkurrens där temporära kunskapsmonopol bestämmer den ekonomiska tillväxten.

Aktuell bakgrund

Ny teknologi har under de senaste 10 a 15 åren skyndat på utvecklingen mot en mer distribuerad och flexibel produktionsorganisation i den industrialiserade världen. Skalan i produktionen har minskat, antalet konkurrerande aktörer ökat och nyetableringströsklarna sänkts. Utvecklingen har varit global och den del av produktionen som berörs av den nya teknologin har blivit alltmer konkurrensutsatt

och därmed inflationsdämpande. Vi diskuterade för några år sedan optimistiskt den nya ekonomins stora outnyttjade produktivitetspotential och pekade på "Internet" som en av förklaringarna, men talar i dag mer med oro om globaliseringens konsekvenser, särskilt utslagning av företag och mer speciellt outsourcing av produktion till låglöneländer.

En intressant observation är att den nya produktionsorganisationen i första hand introducerats i marknader där konkurrensen varit öppen eller öppnats upp av den nya teknologin, men inte i samma utsträckning, eller inte alls där produktionen kännetecknas av olika former av konkurrensbegränsning eller höga trösklar som hindrar nyetablering.

I många ekonomier, däribland den svenska har man med förvåning observerat hur inflationen under flera år legat på rekordlåg nivå trots en ränta långt under vad som tidigare betraktades som en naturlig långsikt ränta.

Inflation över en viss gräns har alltid betraktats som något negativt. Den stör marknadernas och prisernas informationsbärande funktion och sänker därför effektiviteten i ekonomin. Hög inflation ger upphov till oförutsebara och störande kapitalvinster och förluster och därmed icke önskade förmögenhetsomfördelningar i samhället.

Måttlig inflation, däremot, kom under efterkrigstiden, i den s.k. Keyensianska revolutionens kölvatten att betraktas som mindre farligt, ett smörjmedel i ekonomin som rättade till konsekvenserna av mindre affärsmisstag. Samma argument gav också politikern en ursäkt att föra en expansiv (läs inflationistisk) finanspolitik. Ekonomerna har delat upp sig i läger för och emot. Även om Keynesianismen i sin naiva form från 1970-talet och tidigare är död så lever för och emot kvar. Nu senast i Almedalen i juli år 2005 rörde Assar Lindbeck upp diskussionen genom att hävda att vi kunde kosta på oss en mer expansiv finanspolitik om vi därmed kunde sänka arbetslösheten. För TT den 24/7 och i *Dagens Industri* den 17/8 2005 förklarade han sig ytterligare efter den kritik han fått: "I Sverige är det ett idealiskt läge för Keynesiansk politik. Vi har noll inflation, vi har outnyttjad arbetskraft, och vi har ett överskott i bytesbalansen". Även om Assar Lindbeck inte uttryckligen sade så, så innebär det sagda en underförstådd acceptans av en högre inflation. Tydligt ovetande om detta diskussionsinlägg markerar Lars Jonung i DN (20/8) att när vi nu äntligen fått in den onda inflationsanden i flaskan får vi på inga villkor släppa ut den igen. Riksbanken markerar samtidigt att det inte brådskar att höja den extremt låga räntan eftersom inflationen på 0,7 procent ligger långt under "inflationmålet" på 2 procent (DN 25/8 2005). *The Economist* varnade dock redan förra sommaren i en ledare (June 19-25 2004) att en långsamt krypande inflationsökning kan vara på väg. Nu senast varnar IMF (*Dagens Industri* 17/9 2005) för att Sverige låter den finansiella disciplinen erodera. Empirin talar också för *The Economist's* ståndpunkt. Inflationen påverkas starkt av de förväntningar om framtida inflation som har etablerats i samhället. Förväntningar tar mycket lång tid att ändra på. Det tog ett

par årtionden och en brutal politik att rensa världsekonomin från 1970-talets inflationsförväntningar till dagens låga nivåer. Det kanske tar lika lång tid innan inflationsförväntningarna återigen blivit höga, men när de väl etablerats på en hög nivå så sitter vi där med det gamla problemet.

En viktig fråga är därför om den nya globala ekonomins intensifierade konkurrens reducerat inflationsproblemet så långt att det inte längre utgör något ekonomisk politiskt bekymmer, eller om så inte är fallet om konkurrensens skeva fördelning på sektorer gör att den erhållna inflationsdämpningen inte är uthållig. Finns det ett strukturellt problem inom Konkurrensverkets ansvarsområde som bör beaktas när vi diskuterar inflationen?

I och med att denna fråga ställts, aktualiseras också fyra omständigheter. Dator och kommunikationsteknologin och Internet har för det första möjliggjort elektroniskt baserad handel med varor och tjänster som radikalt ändrat informationsläget i de marknader som berörs. Dessa marknader har blivit mer genomlysta än tidigare och gjort produktjämförelser över stora avstånd möjliga. Konkurrensen har ökat markant. Detta har sänkt prisnivåerna över stora delar av det berörda produktsortimentet, men tydligen olika i olika länder. Riksbankens inflationsdämpande politik kan visserligen ändå och för det andra bli effektiv under en tvådelad marknadsregim med en konkurrensutsatt och en konkurrenskyddad del, men den får icke önskade strukturella bieffekter, något som redan den s.k. EFO (Edgren-Faxen-Odhner) utredningen från parterna konstaterade 1968. Där spred sig löneutrymmet definierat som prisökningar på globala konkurrensmarknader och den konkurrensutsatta sektorns produktivitetssökningar som prispåslag till den konkurrenskyddade sektorn. Snabb produktivitetssökning i den konkurrensutsatta ekonomin på grund av den nya teknologin i kombination med konkurrensbegränsande åtgärder och/eller låg konkurrens i resten av ekonomin skapade därför oundvikligen inflation¹. Sveriges medlemskap i EU har för det tredje öppnat Sverige för tidigare utestängd konkurrens från utbudssidan. Studier visar dock att Sverige trots denna ökade konkurrens i en internationell jämförelse har en hög prisnivå som inte har drivits ned av den internationella konkurrensen (*Konkurrensverket*, 2004:5, s.16). Därmed kommer, för det fjärde, en del av ansvaret för inflationsbekämpningen moraliskt att hamna hos den konkurrensansvariga myndigheten.

Den konkurrensutsatta delen av produktionen är faktiskt relativt begränsad i Sverige. Högst 20-30 procent av den svenska ekonomin arbetade 1991 under full konkurrens och marknadsekonomiska villkor konstaterade Carlsson (1993).² Även om subventionerna till industrin, elproduktionen och bostadsproduktionen minskat något under 1980-talet så hade den icke konkurrensutsatta

1 EFO diskussionen fördes under antagandet om en fast växelkursregim. Släpper man det antagandet kan inflationen naturligtvis begränsas av att man med penningpolitik låter kronan apprecieras. Men en appreciering av kronan kommer att utsätta den redan konkurrensutsatta sektorn för ytterligare konkurrens medan den skyddade sektorn går fri. Det blir helt fel.

2 Se Carlsson, Bo, 1993, "Den konkurrenskyddade och den oskyddade produktionen" i Andersson et al, 1993 *Den Långa vägen*, Stockholm:IUI

tjänsteproduktionen inom den offentliga sektorn enligt Carlsson ökat i relativ storlek. Bo Carlssons beräkningar uppdaterades för SNS Ekonomirådsrapport *Gränslös konkurrens* 2002. Det visade sig då att den konkurrensutsatta delen av svensk ekonomi ökat något, men att den 1999 utgjorde en klart mindre andel än vad som gällde i snitt för EU-länderna. Man brukar tala om de tre tredjedelarna: en internationellt konkurrensutsatt produktionsdel, en inhemsk privat tredjedel där Konkurrensverket också har legala befogenheter att agera, samt en offentlig konkurrenskyddad tredjedel där Konkurrensverket inte kan agera direkt med legala medel, bara rekommendera statsmakten att vidta åtgärder.

Vid sidan av den alltmer effektiva och flexibla produktionen i de konkurrensutsatta delarna av den svenska ekonomin finns därför betydande skyddade marknader för tjänsteproduktion dominerade av offentlig sektor där trycket att anpassa sina strukturer till förändrade konkurrensförhållanden är betydligt lättsammare än i en snävt definierad konkurrensutsatt del av produktionen. Såväl marknads-konkurrensen som konkurrenspolitiken har därför ett relativt snävt spelrum sig tilldelat inom den svenska ekonomin. Bägge inriktats mot ett avgränsat segment i ekonomin som fått bära oproportionerligt stora strukturanpassningar med destabiliserande reala effekter, godtyckliga förmögensomfördelningar och skevt fördelade sociala anpassningskrav som följd. Att konkurrensen hårdnat på de marknader där konkurrenspolitiken i första hand verkar kan dessutom innebära att politiken blivit trubbigare.

Helt i linje med den gamla EFO-utredningens analys kommer därför produktivitetshöjningar skapade av global konkurrens eller intensifierad konkurrenspolitik, i princip och allt annat lika att skapa inflationspåslag i de skyddade sektorerna. Dessa konsekvenser kan motverkas av effektiv konkurrenspolitik riktad mot denna annars konkurrenskyddade produktionen och/eller mot vissa faktormarknader, då särskilt arbetsmarknaden. Som jag kommer att visa etablerar vi därmed även en koppling till finanspolitiken.

Den nya ekonomins teknologi

De nya verktygsmaskinerna och konsten att organisera produktionen runt dessa i sammanhållna fabriker initierade den industriella revolutionen i Västeuropa och USA. Det industriella kunskapsmonopol som på detta sätt etablerades gav dessa länder en global konkurrensfördel som lyfte upp ländernas ekonomier på en mycket uthållig snabbare tillväxtbana (Figurerna 1). I Sverige och i USA kan man skönja de första tecknen på att detta industriella kompetensmonopol började erodera först kring mitten av 1960-talet, men det är under de senaste 10 a 15 åren som erosionen skjutit fart och börjat bli tydligt märkbar. Och orsaken står att finna i ny industriell teknologi som möjliggör, dels en radikalt ökad marknadstransparens och därmed ökad överblick och konkurrens, dels en radikalt annorlunda organisation av produktionen, s.k. distribuerad och integrerad produktion.

(Figurerna 1 in ungefär här)

Bättre genomlysning av marknader

”En marknad, ett pris” var ett slagord som ofta återkom i debatten om EMU:s fördelar. Samma argument hade presenterats flera år tidigare, när Internet-teknologin och den nya ekonomin diskuterades bland ekonomer. Globala prisjämförelser skulle bli möjliga i realtid för standardiserade produkter. Konkurrensen skulle driva ned priserna till de mest effektiva producenternas marginalkostnader och en utveckling mot ett ökat utbud av standardiserade produkter sätts i rörelse. Bilindustrin var ett exempel som återropades. Eftersom kunden väljer standardiserad bilmodell, men praktiskt taget aldrig enskilda exemplar av en modellvariant vid nybilsköp skulle bara transportkostnader och möjligen skatter skilja priserna åt över stora geografiska avstånd. En mycket omfattande ekonomisk litteratur kring denna fråga såg dagens ljus i samband med diskussionen om den nya ekonomin (för en översikt se McKnight-Bailey 1998, Eliasson 1999, 2002b).

Distribuerad produktion

Distribuerad produktion ställer större krav på den ekonomiska analysen. Principerna för distribuerad produktion bygger på modularisering (dekomponering) av produkter med exakt definierade kontaktytor (interfaces). Modulerna kan sedan distribueras över marknaden för att produceras av underleverantörer. *För att förstå konkurrensens och konkurrenspolitikens roll i ett tillväxtperspektiv måste nu teorier om produktionens organisation och marknadernas dynamik integreras.*

Modularisering har förekommit länge. Under det Nordamerikanska inbördeskriget lärde sig nordstaterna att bygga gevär med utbytbara delar. Denna teknologi anses inte bara ha varit avgörande för krigets utgång, utan även ha introducerat den andra industriella revolutionen i USA (Carlsson 1984). Modularisering av produkten praktiserades redan av Kockums ubåtsvarv i början på 1900-talet och flygindustrin har varit pionjärer både vad gäller utvecklingen av modulariserings-teknologin och utvecklingen av teknologin att distribuera och integrera produktionen över en sammanhållen värdekedja av specialiserade underleverantörer.

Det var dock först med den digitala teknologin (Eliasson 1980) och data och kommunikationsteknologins radikala genombrott vid mitten av 1990-talet (Internet) som utvecklingen accelererade. Modern data och kommunikationsteknologi har gjort det möjligt att koordinera tillverkningen samt kommer med tiden även att göra det möjligt att distribuera avancerat utvecklingsarbete dvs. att integrera hela produktionen över en geografiskt distribuerad och sammanhållen värdekedja.

Den distribuerade produktionen innebär att stordriftsfördelar kan uppnås i alla delar av produktionen och inom ramen för ett produktionssystem som är mycket mer flexibelt än vad som gällde för den gamla koncentrerade fabriksorganisationen. Flexibiliteten i sig höjer ytterligare systemets produktivitet i så måtto att produktvärdet kunde höjas genom snabba produktförbättringar och kundanpassning av produkterna. Många bedömare tog därför positivt fasta på den distribuerade produktionsteknologin som en möjlighet för den redan industrialiserade världen att få fart på sina stagnerande produktionssystem och att med en ny ekonomi hålla avståndet till de utvecklingsländer som höll på att hinna upp dem.

Den distribuerade produktionen håller snabbt på att konkurrera ut den inflexibla produktionen över långa värdekedjor sammanhållna i en fabrik. Inte minst betydelsefullt är flexibiliteten och möjligheterna att tillgodose individuella kundönskemål om produktens utformning.

Distribuerad och integrerad produktion innebär att en potential för mycket stora kostnadsänkningar skapas hos de producenter som har kompetensen att organisera produktionen rätt. De mest påtagliga effekterna har, för det *första*, varit ett bättre utnyttjande av skalfördelar i produktionens alla led. Produktionsenheter som brutits loss ur det stora företaget kunde (som underleverantörer) utnyttja sin kapacitet bättre genom att även leverera till andra än det egna (tidigare) företaget. Men detta är bara en del av den möjliga produktivitetshöjningen. Den nya dator och kommunikationsteknologin möjliggör också en frikoppling av informationsflöden och reala produktionsflöden från varandra. Produktionen kan därför, för det *andra*, flyttas till de tillverkare/ underleverantörer som är mest effektiva. En helt ny organisation av tillverkningsflödena blir därmed möjlig, och den bättre genomlysning av marknaderna som Internetteknologin möjliggjort har varit en av orsakerna till att dessa produktionstekniska möjligheter öppnats upp. Här har vi också ett av skälen till att de stora företagens inköpsorganisationer var mycket tidigt ute när det gällde att ta till sig den nya teknologin. Flexibilitet är den *tredje* avgörande omständigheten bakom den snabba förändringen. Små serier av kundanpassade produkter kan nu tillverkas under stordriftsekonomi genom flexibla uppköp på marknader för specialiserade underleverantörer (Eliasson-Johansson 1999). Den totala produktivitetshöjnings- och vinstpotentialen har varit stor nog att sätta en snabb förändring mot en ny produktionsorganisation i rörelse (För en översikt, se Eliasson 2000b).

Konsekvenserna slår igenom på faktormarknadernas prissättning

Distribuerad och mer effektiv produktion innebär mindre skala i de enskilda produktionsenheterna, fler konkurrerande aktörer och lägre etableringshinder. Det är inte fel att tala om en ny industriell produktionsteknologi och en ny ekonomi i vardande (Eliasson 2002b). En intressant observation är att den nya produktionsorganisationen i första hand introducerats i marknader där konkurrensen varit öppen eller öppnats upp av den nya teknologin, men inte i samma utsträckning, eller inte alls där produktionen kännetecknas av olika former av konkurrensbegränsning eller konkurrensskydd

Distribuerad produktion känner inga gränser. Med sänkta transportkostnader och borttagna handelshinder globaliseras produktionen snabbt. Utvecklingsländernas låga löner har gjorts direkt tillgängliga för industriländernas producenter. Det är framför allt tillverkningen av enkla moduler med ett stort arbetsinnehåll som outsourcas medan den kompetenskrävande och kundanpassade slutmonteringen av produkterna tills vidare stannar och expanderar i industriländerna. En gigantisk överföring till låglöneländer av den teknologi som framför allt skyddat den lågproduktiva arbetskraftens höga löner i industriländerna pågår därför i hög takt och helt utanför politiska myndigheters och fackföreningars kontroll inom den del av produktionen som levererar till globala marknader. I detta sammanhang innebär detta att höga relativlöner till lågkvalificerad arbetskraft indirekt pressas ned medan efterfrågan förskjuts mot högkvalificerad arbetskraft. Konkurrensen i den nya ekonomin håller alltså på att förskjuta den individuella lönestrukturen på arbetsmarknaden mot en bättre anpassning till den individuella produktivetsstrukturen³. Arbetsmarknaden blir i ekonomiska termer mer effektiv och delar av löneanpassningen äger rum genom att arbetslösheten bland lågproduktiva arbetare höjs, och den inflationseffekt som har sin grund i oförenliga löne/produktivetsrelationer, som redan EFO-utredningen noterade, minskar. Studier visar också att det är mycket lätt att utbilda arbetskraften i låglöneländerna för den typ av produktionsuppgifter vi talar om, och särskilt när det företag som lägger ut produktionen skickar med förmän och utbildare. Inte minst viktigt för det systemsammanhållande företaget i ett industriland har varit att lära denna arbetskraft grunderna för kvalitetskontroll, en viktig del av industriländernas konkurrens fördel (ISA 2005).

De ekonomiska incitamenten är enorma och utvecklingen hålls endast tillbaka av kompetensen att organisera distribuerad produktion geografiskt över effektivt integrerade och flexibla värdekedjor. Utifrån denna uppsats perspektiv kan bara konstateras att de mycket stora produktivitetseffekter som kan uppnås och kommer att kunna uppnås i framtiden redan skapat en global konkurrenssituation som kraftfullt håller tillbaka prishöjningar på världsmarknaderna.

³ Eliasson (1992, 1994). Studier visar här att lönefördelningarna har en mycket mindre spridning än produktivetsfördelningarna.

Konkurrensläget på några utvalda marknader

Konkurrensbegränsande åtgärder gäller inte bara produktion av varor och tjänster för slutanvändning. På faktormarknaderna allokeras ekonomins resurser. Konkurrensen på faktormarknaderna är därför mycket betydelsefull för ekonomins effektivitet. Offentliga regleringar och skyddande lagstiftning har i många fall samma konsekvenser för effektiviteten som kartellbildningar och annat konkurrenshindrande samarbete mellan företag.

Svensk produktion kan i stora drag delas upp i tre tredjedelar. Den första delen producerar för globalt konkurrensutsatta marknader. Den andra tredjedelen är hemmamarknadsorienterad och därför mer eller mindre konkurrensskyddad även om vårt medlemskap i EU medfört förändringar på denna punkt. Delar av denna produktionssektor skyddas även mot konkurrens av lagar och regleringar samt inte minst subventioner. Hit hör byggsektorn, bostadsmarknaden, delar av handeln (kommunernas planmonopol), jordbruket osv. Andra delar har genom avreglering och/ eller privatisering, som elproduktionen och distributionen (1996), delar av transportsektorn och telekommunikationen samt kreditförmedlingen blivit konkurrensutsatt. Ibland har ny teknologi omöjliggjort upprätthållandet av ett tidigare konkurrensbegränsande regelsystem som inom kreditförmedlingen och telekommunikationsmarknaden. På många områden behövs tillstånd för att bedriva produktion och tillstånd kan även användas för att skydda produktionen mot konkurrens. Medeltidens skråväsen motiverades bl.a. som ett sätt att garantera produkternas kvalitet men var de facto ett effektivt skydd mot nyetableringskonkurrens. Till denna mellansektor hör även intermediära marknader som arbetsmarknaden och det finansiella systemet.

Slutligen har vi en tredjedel där produktionen bedrivs i offentlig regi och i flertalet fall är exklusivt skyddad mot konkurrens eller är finansierad på sådant sätt att privat konkurrens blir ekonomiskt omöjlig. De tunga offentliga produktionsområdena är utbildning, sjukvård och (social)försäkring. Inom denna tredje sektor har Konkurrensverket i praktiken inga befogenheter att agera, bara uppdraget att rekommendera åtgärder.

Medan den tidigare diskussionen koncentrerats till den globalt konkurrensutsatta delen av svensk ekonomi som enligt SNS Ekonomiråd utgjorde 32 procent av total konsumtion år 1999, upp från 25 procent 1991, handlar nedanstående presentation om de övriga två tredjedelarna.

Faktormarknaderna

Arbetsmarknaden

Arbetsmarknaden är central vid varje konkurrens- och inflationsanalys, men står i detta sammanhang för det stora och accepterade undantaget. Skydd mot lönekonkurrens anses relativt allmänt som någonting positivt. Inte desto mindre utsätts arbetsmarknadens aktörer, som nämnts, indirekt för konkurrensen på de

globala produktmarknaderna och detta konkurrenstryck på arbetskraften blir alltmer direkt allteftersom den nya ekonomins mindre skala på produktionen slår igenom och storföretagens "skyddande" interna arbetsmarknader blir allt mindre. Arbetslösheten ökar där lönerna är höga i förhållande till prestationen. Vi har dessutom redan observerat hur den distribuerade produktionen indirekt etablerat en ny efterfrågesituation på arbetsmarknaden i den konkurrensutsatta produktionen som delvis upphävt fackföreningarnas institutionaliserade monopolsträvanden. Arbetsmarknaden har också varit den inflationskälla som diskuterats mest utförligt i litteraturen därför att lönehöjningar kunnat tas ut per arbetsinsats i den konkurrensskyddade produktionen som inte motsvarats av produktivetsförbättringar. De har följts av prispåslag i den konkurrensskyddade produktionen och därför varit inflationsdrivande. Under effektiv konkurrens hade dessa prishöjningar tvingats tillbaka. Producenter hade tvingats höja sin produktivitet och/eller komma ut med nya innovativa produkter som motiverat de höjda priserna. Detta var EFO-utredningens huvudbudskap som ledde fram till rekommendationen att löneutrymmet i den konkurrensskyddade sektorn aldrig fick bli större än den av internationella priser och produktivitetshöjningar motiverade löneökningen i den konkurrensutsatta industrin. Inte desto mindre blev EFO-utredningen därför en inflationsmodell för en tillväxtekonomi med fasta växelkurser, nämligen en ekonomi med kraftig "exogen" produktivitetstillväxt i den konkurrensutsatta sektorn. Då, liksom nu definierar denna situation en uppgift för Konkurrensverket.

Det är möjligt att den ökade arbetslösheten bland lågproduktiva arbetare och de ändrade relativlönerna mellan lågproduktiv arbetskraft och högproduktiv arbetskraft i den konkurrensutsatta produktionen under senare år hållit tillbaka löneinflationen totalt på arbetsmarknaden. Samtidigt följer ur EFO-utredningens logik att en ökad efterfrågan på en inhemsk inte särskilt konkurrensutsatt sektors produkter, som t ex byggsektorn kommer att generera inhemsk inflation.

Även om Konkurrensverket inte har befogenheter att agera legalt på detta område så kan moraliska argument framföras att Konkurrensverket bör ha synpunkter på arbetsmarknadens institutioner och prispildning och deras konsekvenser för ekonomins effektivitetsegenskaper i övrigt.

Finansiella marknader

De finansiella marknaderna har genomgått en revolution under de senaste 30 åren. Från att ha varit ett i det närmaste av riksbanken helreglerat administrativt kreditförmedlingssystem (kapitalmarknadsreglering, valutakontroll och lågräntepolitik) till en god bit in på 1970-talet, ägde en gradvis avveckling av regelsystemet rum under 1970- och 1980-talen till att bli i det närmaste helt fritt efter valutaregleringens upphörande 1988 (Oxelheim 1990). Tre omständigheter förklarar detta: ny teknologi, Sveriges medlemskap i EU och de globala finansmarknadernas spektakulära utveckling.

Under 1970-talet växte en europeisk kapitalmarknad snabbt fram, delvis stimulerad av den ökade tillgången på "fria" dollar (Eurodollarmarknaden), en marknad som öppnade stora möjligheter för okontrollerbara arbitrage-transaktioner över Sveriges gränser.

Sveriges medlemskap i EU har öppnat upp det svenska finanssystemet för tidigare utestängd nyetableringskonkurrens för bl.a. banker och försäkringsbolag.

Under 1980-talet formligen exploderade teknikutvecklingen i det globala kreditsystemet. Två faktorer drev denna utveckling. Under 1970-talet formulerades mycket sofistikerade prissättningsmodeller för risker och finansiella derivat⁴, som i sin tur möjliggjorde den finansiella produktutveckling på vilken derivatmarknaden grundades. Finansmarknadens aktörer reagerade mycket snabbt, men avgörande för det explosiva förloppet var, för det andra, att ny dator och kommunikationsteknologi möjliggjorde komplicerad och snabb global handel i på alla möjliga sätt definierade finansiella produkter som gjorde det möjligt att fördela riskerna till de portföljförvaltare som bäst kunde bedöma dem (Eliasson 2000, 2002b). Utvecklingen på de finansiella marknaderna har inte bara radikalt ändrat den globala produktionens och handelns finansiering utan även de nationella ekonomiernas situation som självständiga penningpolitiska beslutsenheter. Större delen av de konkurrensvinster man önskade åstadkomma med EMU har förmodligen redan (för Sveriges del) realiserats av den ökade konkurrensen i det globala finanssystemet.

Konkurrensen på de globala finansmarknaderna gjorde de finansiella gränskontroller som hejdat den inhemska konkurrensen, inte minst för bankerna, mer eller mindre verkningslösa. En marknadsmässig kreditförmedling ersatte snart det tidigare administrerade systemet. Även om den nyvunna friheten i kombination med oerfarna och överoptimistiska marknadsaktörer resulterade i tidernas fastighetsbubbla omkring år 1990 med följande kreditkollaps och statlig intervention för att rädda stora finansinstitut från konkurs, så har en fungerande kreditmarknad så småningom etablerats.

En intressant fråga är dock varför den modernisering och rationalisering som banker och försäkringsbolag nu genomför inte ägde rum långt tidigare under regleringstiden. Teknologin fanns ju tillgänglig.

⁴ Markowitz (1952), Modigliani-Miller (1958), Sharpe (1964) och framför allt Black-Scholes (1973) och Merton (1973) representerar milstolpar i denna unika produktutveckling i det akademiska elfenbenstornet. Se ytterligare Eliasson (2000).

Produktmarknader

Offentlig sektor och skattemonopolet

Cirka en tredjedel av svensk produktion, huvudsakligen tjänster bedrivs i offentlig regi.

Den offentliga sektorns existens bygger på riksdagens rätt att beskatta det svenska folket (beskattningsmonopolet). Beskattningsmonopolet är ett annat paradoxalt inslag i en ekonomisk värld som strävar mot ökad marknadsmässighet och effektivitet. Den offentliga sektorns existens är beroende av det offentligas möjligheter att kontrollera skattebasen samt av skattebasens internationella rörlighet. Samma teknologi som revolutionerat de finansiella marknaderna, dator och kommunikationsteknologin, har dock under de senaste decennierna gjort nationella skattebaser alltmer internationellt rörliga och känsliga för skillnader i de olika ländernas effektiva skatteuttag. Denna konsekvens har redan fått indirekta konsekvenser för skattepolitiken i olika länder. Det visade sig snart omöjligt att upprätthålla internationellt höga skattesatser på den del av skattebasen som var särskilt internationellt rörlig. I Sverige togs i rask takt skattesatsen på kapitalvinster ned från en extrem höjd till en i nivå som i dag ligger i höjd med den internationella. Detta har i sin tur inneburit en tendens att på olika sätt definiera om arbetsinkomster till kapitalvinster och ett starkt nedåtriktat konkurrenstryck på skatten på arbetsinkomster som i Sverige ligger internationellt högt. I Europa diskuteras t.ex. huruvida Östeuropas låga proportionella skattesatser kommer att "spridas" till resten av Europa (*Business Week* 26/9 2005). Förmögenhetsskatten utsätts i dag för samma konkurrenstryck i alla länder som fortfarande har förmögenhetsskatten kvar. Fastighetsskatten håller däremot stand mot förändringstrycket därför att den appliceras på en geografiskt (nationellt) låst skattebas. Detta är ett klassiskt exempel. Beskattningen av bönder har i alla tider varit effektiv p.g.a. deras geografiskt låsta tillgångar. Om transaktionskostnaderna är låga behöver inte heller skillnader i skattesatser vara stora för att ge upphov till skattearbitrage. Handel över Internet genom direktleveranser till kund och förbi lokala nationella hinder har utsatt skatteskillnader mellan länder för utjämningspress. I USA har detta föranlett en diskussion om kringgående av omsättningskatten som skiljer sig väsentligt mellan de olika staterna. I Sverige diskuteras samma sak vad gäller direkt import av vin och öl från i sammanhanget lågskatteländer som Tyskland och Frankrike.

Beskattningsmonopolet ligger utanför konkurrenslagstiftningens mandat. Det skyddas också intensivt av regering och riksdag. Inte desto mindre har den utveckling vi redogjort för de facto begränsat beskattningsmonopolet. Den utveckling vi diskuterar skapar dessutom målkonflikter mellan å ena sidan konkurrenspolitiken, riksbankens inflationsbekämpning och näringspolitiken, och å den andra sidan möjligheterna att nå marknadsmässig effektivitet i den offentliga produktionen. Den andra sidan av det internationella konkurrenstrycket på den svenska skattebasen är nämligen de ökade svårigheterna att finansiera och upprätthålla en stor offentlig produktionssektor, vars produkter, men ej dess

finansiering är skyddad från konkurrens. Den fråga som aktualiseras är därför om skattefinansierad offentlig produktion är en effektiv lösning när det gäller produktionen och distributionen av samhällsekonomiskt alltmer betydelsefulla tjänster. Vi talar om ca 1/3 av förädlingsvärdet i svensk BNP. I den tredjedelen ligger tunga poster som sjukvård, utbildning och socialförsäkring, områden som till största delen genom lag eller subventioner i praktiken är stängda för nyetableringskonkurrens.

Här gäller att när statliga myndigheter bolagiserar och privatiserar sin verksamhet hamnar de under Konkurrensverkets åtgärdsområde. Så gäller t.ex. Vattenfall. Sjukhusen däremot ligger nästan helt utanför, liksom skolor och universitet. Gemensamma läroplaner och standardiserad betygsättning skulle ha varit konkurrensbegränsande åtgärder i ett system med privata skolor/företag. Nu hindrar sådan samordning skolorna att konkurrera om elever med innovativa utbildningslösningar. Friskolor som är bättre än kommunala skolor och som tömmer dåligt skötta kommunala skolor på elever utsätts för myndighetskritik och kommunala åtgärder i stället för att mötas av respekt och beundran. Om en friskola som skötts illa tvingas stänga betraktas det däremot helt korrekt som helt i sin ordning.

Hälsossektorn utgörs av en intressant blandning av helt fria företag som i global konkurrens producerar biotekniska produkter, läkemedel och medicinska instrument, samtidigt som nästan hela vården är skyddad från konkurrens från vinstorienterade privata vårdföretag.

Sjukförsäkringssystemet är en annan fråga. Det drivs separat från vården och opererar som en myndighet enligt andra principer än vårdsektorn. Detta innebär inte bara att patient och kundrollen är oklart definierade utan även att ingen tar det helhetsgrepp på den riktiga kundens (patientens) problem som han/hon kunnat göra om han/hon fattat sina egna försäkrings och vårdbeslut. USA har här delvis annorlunda lösningar som ger patienten och hennes arbetsgivare tillsammans en starkare kundroll. Studier som gjorts i USA pekar på att enkla grepp som att tillåta försäkringsföretag att offerera en helhetslösning på patientens underhåll av sin hälsa och vård inte bara kan ge bra och kostnadseffektiva utan även innovativa lösningar, ofta med omfattande preventiva inslag och insatser innan dyra sjukhusvistelser blir nödvändiga (Eliasson 2002a). Självfallet finns även nackdelar med USA:s sjukvårdssystem sett ur svensk synvinkel, men på den här nämnda punkten finns inga sådana problem. Inom USA:s delvis konkurrensutsatta hälsossektor har innovativa och kostnadsänkande produktlösningar som gynnar patienten tagits fram (Eliasson 2002a).

Allt detta innebär att en mycket stor och resurskrävande verksamhet, som skulle kunna utvecklas till en dynamisk och internationellt konkurrenskraftig svensk industri saknar både incitament och mandat att ta tillvara sina möjligheter att konkurrera genom att erbjuda både innovativa, bättre och billigare vårdlösningar än den offentliga vården kan prestera (ISA 1997).

Sjukförsäkringens regelsystem, vårdens organisation och utbildningens inriktning förtjänar därför stor uppmärksamhet från Konkurrensverkets sida av fyra skäl. Dessa verksamheter drar mycket stora resurser där ineffektiviteter har stora konsekvenser för hela ekonomin. Det är sannolikt (för det andra) att där finns många och stora ineffektivitetsfickor därför att verksamheterna inte regelbundet utsätts för konkurrens och granskning i marknaden. De tjänster som dessa sektorer producerar har dessutom, och för det tredje, allt större betydelse för samhällsekonomin produktivitetsutveckling (utbildningen) och för välfärden (vård och försäkring).

Till detta kommer för det fjärde de instabiliteter som uppstår i hela ekonomin när nästan en tredjedel av produktionen skyddas från kundkrav från efterfrågesidan att prestera innovativa och bra produkter, samtidigt som från kunderna helt oberoende myndigheter ställer schablonkrav på besparingar från kostnadssidan. Detta måste betraktas som en synnerligen ineffektiv ordning som Konkurrensverkets har som uppgift att adressera i form av kraftfulla förslag till bättre lösningar.

Bostäder och Byggande

Byggsektorn är en industri som länge varit väl skyddad från den globala konkurrensen. Detta skydd förstärks ytterligare av kommunernas planmonopol och allehanda lokala bestämmelser som reglerar byggnadens funktioner, storlek, utseende, etc. Till detta kommer att byggnader upplåtna som hyresbostäder är utsatta för en priskontroll som i dag fortfarande är förhållandevis effektiv i storstäderna. Byggnader är en slutprodukt som normalt produceras på plats. Om byggnaden skulle levereras färdig till Sverige från något EU-land så skulle transaktionen lyda under EU:s relativt tydliga regler för fri rörlighet av varor. När byggnaden byggs på plats av arbetare från något EU-land lyder transaktionen under EU:s ännu så länge betydligt oklarare regler för fri tjänsteimport. Slutprodukterna från byggsektorn levereras alltså till en marknad som är mycket väl skyddad från effektiv konkurrens. En observerbar konsekvens är att marknaden domineras av fyra stora spelare, att Sverige saknar den flora av små kvalitetsbyggare som andra länder, som t ex Danmark, har och som i USA bygger likvärdiga bostäder betydligt billigare än vad Sveriges industrialiserade byggföretag kan åstadkomma, att byggnadernas utformning och placering har fått en ensidigt tillverkningsvänlig karaktär samt att löneläget i sektorn ligger klart över löneläget i övrig industri (Eliasson-Psilander 2000).

Svensk byggindustri har visserligen varit pionjär när det gäller standardiserat komponentbygge med sammansättning på byggarbetsplatsen, men det har inte lett till motsvarande kostnadssänkningar och kundanpassade produkter som kännetecknar industriproduktion under global konkurrens. Även om slutproduktens leverans är konkurrensskyddad så gäller fortfarande frågan: Varför har den distribuerade produktionsteknologi som snabbt introducerats i svensk industriproduktion i övrigt inte slagit igenom i svensk byggindustri?

Inom byggindustrin borde den distribuerade produktionen ha möjliggjort ännu större såväl produktivitetshöjningar som flexibilitet i kundanpassning än vad som gäller reguljär industri. Eliasson-Psilander (2000) ger som en förklaring att den riktiga kunden (bostadsinnehavaren) kopplats bort från byggprocessen av myndigheter, finansiärer och byggare, samt att detta förhållande kan förklara avsaknaden av effektiv och innovativ produktkonkurrens. Större delen av komponenttillverkningen sker i Sverige och utländska byggfirmor lyser med sin frånvaro.

Handel

Handel och distribution på alla nivåer, liksom kreditförmedling står för ekonomins centrala informationsutbyte. Handel och kreditförmedling drar betydande resurser men innebär i gengäld att konkurrens vidmakthålles och resurser och varor allokeras mer ekonomiskt effektivt. Mer eller mindre effektiv distribution av varor och tjänster anses förklara de olikheter i prisnivåer mellan olika länder som Konkurrensverket har observerat i sin årsrapport 2004.

Två förändringar har under de senaste drygt tio åren radikalt förändrat konkurrensbilden i distributionsledet i svensk ekonomi; data och kommunikationsteknologin samt det Svenska medlemskapet i EU.

Internet och marknadstransparens

Data och kommunikationsteknologin (Internet) och e-handel har som nämnts inneburit en revolution i möjligheterna att bedriva handel. Utvecklingen går vidare även om e-handeln brottas med betydande säkerhetsproblem. Genomslaget har varit snabbast och mest genomgripande i handeln mellan företag (B2B). Den ökade genomlysningen av marknaderna för väl definierade mellanprodukter ("moduler") har varit en viktig faktor bakom företagets möjligheter till flexibel upphandling till låga priser på globala marknader. De stora företagen inköpsorganisationer har därför varit särskilt tidiga när det gäller att ta till sig den nya teknologin (Eliasson 2002b). Men även inom detaljistledet går utvecklingen fort och stora amerikanska företag som Amazon och e-Bay har varit teknikledande. Amerikanska WalMart har lett utvecklingen när det gäller att använda data- och kommunikationsteknologin till att organisera kontinuerliga leveransflöden mellan fabrik och butikshyllor. Den radikalt förbättrade genomlysningen av utbudet av varor och tjänster i marknaderna som Internetteknologin möjliggör kommer i sin tur göra det nästan omöjligt att hålla olika priser på samma standardiserade produkter i Europa. Enkla möjligheter att jämföra innebär ett ökat konkurrenstryck i alla led ned till tillverkare och alla produktionsfaktorer, inklusive arbetskraften.

EU medlemskapet

De verkligt stora konkurrensökningarna har dock åstadkommit av att stora europeiska detaljistkedjor som Lidl och Netto etablerat sig i Sverige. Eliminering av mellanhänder i distributionen, internationella volymuppköp hos tillverkare och storskaliga försäljningsställen har gjort det möjligt att kraftigt sänka priserna på standardiserade volymprodukter. Lokala butiker har tvingats profilera sig med

kunnig personal, specialiteter, närhet eller överhuvudtaget med kvalitet och exklusivitet. ICA har t.ex. etablerat samarbete med Statoil får att åstadkomma kundnärhet.

Återigen är ett konstaterande och ett frågetecken på plats. Volymdistribution direkt till bilburen kund har varit tekniskt möjligt länge och storskalig distribution till låga priser var en affärsidé bakom konsumentkooperationen (Obs-varuhuset m.m.). Men det var först när utländska konkurrenter tilläts etablera sig som reell konkurrens uppstod och stora prissänkningar åstadkoms.

Jordbrukskooperationen bildades för att stärka böndernas ställning gentemot livsmedelsindustrin och handelsledet, men har med tiden köpt in sig i distributionen med konsekvensen att konkurrensen i alla led (från ax till leverans av limpa från butik) reducerats. Såväl konsument- som jordbrukskooperationens vertikala integration bakåt till tillverkning och framåt i distributionen kan likaväl betraktas som konkurrensbegränsande som ett försök att höja effektiviteten och sänka priserna för slutkonsument. Den har under alla omständigheter visat sig vara ineffektiv när den utsatts för internationell konkurrens. Det kan alltså både vara så att det krävs konkurrens för att tvinga fram bättre lösningar på produktionens och distributionens organisation och att den nya teknologin kräver ny kompetens att tillämpa. Kompetensen sprids då först när den lokala marknaden fått en pionjär att lära av. Européerna håller nu allmänt på att ta till sig WalMarts teknologi. Brittiska Tesco till och med hotar WalMart med att ha lyckats kundanpassa sitt sortiment lokalt på ett sätt WalMart ännu inte klarat av (*Newsweek*, April 25. 2005). Oavsett hur den kombination av tvingande konkurrens och ny kompetens som driver utvecklingen ser ut så är moralen för konkurrenspolitiken klar. De bästa spelarna bör släppas/hjälpas in på marknaden för att visa att produktionen *kan* organiseras bättre.

Slutsatser

Konkurrenspolitikens uppgift är att stärka konkurrensen mellan existerande företag och sänka trösklarna för nyetableringskonkurrens och därmed bidra till en effektivare produktion. Konkurrensverkets befogenheter att agera är dock mer begränsade än så även om målen för Konkurrensverkets åtgärder är likartat formulerade. Delar av den konkurrensövervakande politiken åligger andra myndigheter och stora delar av ekonomin, bl.a. den offentliga sektorn är politiskt skyddad mot konkurrens som i andra sammanhang skulle betraktas som effektivitetsbefrämjande. Uppgiften att motverka inflationen har tilldelats Riksbanken och Näringsdepartementet skall på olika sätt stimulera tillväxten. Förändringar i produktionens teknologi och organisation har dessutom förstärkt överlappningen mellan olika myndigheters policyuppgifter (konkurrens, inflation och tillväxt) en omständighet som därmed även kommit att markera Konkurrensverkets centrala roll. Uppgifter, som på olika sätt överlappar och beror av varandra är alltså i dag uppdelade på flera olika myndigheter som var och en för

sig strävar mot sina respektive mål. Men alla påverkar på olika sätt konkurrensen i ekonomin. Att Konkurrensverkets befogenheter att med legala medel agera för tillväxtbefrämjande konkurrens är avstängd från områden där konkurrensbegränsning och monopolbildning accepteras eller till och med gjorts till en del av politiken är därför ett ekonomiskt systemproblem. Och det handlar om betydande områden som t.ex. den offentliga produktionen och arbetsmarknaden, samt tidigare, innan ny teknologi gjorde det omöjligt, kreditförmedlingen. Denna ordning kan inte betraktas som särskilt effektiv ur ett tillväxtperspektiv. För Konkurrensverket blir den ett dilemma eftersom koncentrationen av uppmärksamhet till ett avgränsat och inte särskilt stort segment av ekonomin även bidrar till att öka skillnaderna i effektivitet mellan olika delar av ekonomin. En annan konsekvens är att en del av inflationsbekämpningen hamnat mellan två stolar samt att Riksbankens inflationsbekämpning skulle kunna göras mer precis om Konkurrensverket gavs vidgade befogenheter att agera inom den konkurrenskyddade produktionen. Detta har direkt relevans för möjligheterna att bedriva den expansiva finanspolitik som diskuterats under sommaren 2005. Till saken hör dessutom att konkurrenspolitiken under ett breddat mandat får mycket positiva näringspolitiska effekter, ett förhållande vars konsekvenser därför bör diskuteras.

En rationellt upplagd konkurrenspolitik borde därför logiskt ha den tredubbla uppgiften att bidra till skapandet av en effektivare organisation av produktionen, att hålla tillbaka inflationen samt att dämpa de instabiliteter som förstärkts av den hårdnande konkurrensen. Ett så brett mandat vore dock olyckligt eftersom såväl metod som nya målkonflikter med andra berörda myndigheter då skulle uppstå. Detta gäller dock inte om konkurrenspolitiken får ett bredare definitionsområde och riktas om mot tidigare skyddade marknader dvs. även mot offentlig sektor och ekonomins marknadsinstitutioner. Då skulle såväl Riksbankens som Näringsdepartementets policyuppgifter underlättas och kunna bedrivas effektivare.

Här är inte platsen att närmare gå in på vad dessa breddade befogenheter skulle bestå i. Det räcker att markera att den konkurrens som bidrar till en höjd effektivitet i produktionen och ekonomisk tillväxt bör intensifieras inom de stora delar av ekonomin som i dag skyddas mot sådan konkurrens.

Stora förändringar har ägt rum under senare år som bl.a. aktualiserar de mekanismer som parterna i EFO-utredningen diskuterade redan år 1968. Då var det lönespridning från den högproduktiva konkurrensutsatta sektorn till den konkurrenskyddade sektorn som drev inflationen. Tillväxten och sysselsättningen uppfattades inte som något problem. Den stod de stora konkurrensutsatta företagen för. Och en ständig men måttlig inflation accepterades. Den diskussion som nyligen aktualiserats är annorlunda, nämligen om inte en aktivare finanspolitik med offentlig efterfrågestimulans skulle kunna tillåtas bl.a. för att höja sysselsättningen. Men expansion av den konkurrenskyddade ekonomin utgör tveksamma tillväxtbidrag och har samma inflationseffekter som lönespridningen

från den konkurrensutsatta sektorn. Detta gäller i princip så länge produktivitetens utvecklingen där är långsammare än i den konkurrensutsatta produktionen och så verkar förbli fallet så länge inte konkurrensen tvingar fram en effektivare produktion. Detta har alltid varit ett generellt men inte alltid diskuterat problem med Keynesiansk efterfrågepolitik som samtidigt är ett centralt argument för en effektivare konkurrenspolitik.

Även om tiden, som Assar Lindbeck påpekade i Almedalen, nu om någonsin är rätt att föra expansiv Keynesiansk finanspolitik, så har sådan politik aldrig varit rätt i en ekonomi som består av en hårt konkurrensutsatt och högproduktiv sektor och en stor konkurrensskyddad sektor som de facto är befriad från de hårdhänta anpassningar som konkurrensen annars skulle tvinga fram.

Vi kan därför avslutningsvis konstatera att en expansiv finanspolitik inte är att rekommendera om den inte samtidigt kombineras med att Konkurrensverket ges mycket ökade och breddade befogenheter att med kraft agera mot den lågproduktiva konkurrensskyddade produktionen, särskilt offentlig produktion.

Referenser

Andersson, Thomas – Pontus Braunerhjelm – Bo Carlsson – Gunnar Eliasson – Stefan Fölster – Lars Jagrén – Eugenia Kazamaki Ottersten – Kent Rune Sjöholm, 1993. *Den långa vägen - Den ekonomiska politikens begränsningar och möjligheter att föra Sverige ur 1990-talets kris*. Stockholm: IUI.

Black, F- Scholes, M., 1973, " The Pricing of Options and Corporate Liabilities, JPE 81: 637-659

Carlsson, Bo, 1984, " The Development and Use of Machine Tools in Historical Perspective", JEBO (5): 91-114

Carlsson, Bo, 1993, " Den Konkurrensskyddade och den Oskyddade Produktionen", i Andersson et.al. (1993)

Carlsson, Bo, (ed.), 2002. *Technological Systems in the Bio Industries*. Boston/Dordrecht/London: Kluwer Academic Publishers.

Edgren, G., K.-O. Faxén, and C.-E. Odhner, 1968. *Lönebildning och samhällsekonomi*. Stockholm: SAF, LO and TCO.

EFO utredningen: se Edgren-Faxen-Odhner 1968

Eliasson, G, 1980. "Elektronik, teknisk förändring och ekonomisk utveckling;" (Electronics, technical change and economic development), in *Datateknik, ekonomisk tillväxt och sysselsättning*. Stockholm: DEK.

Eliasson, G, 1992. *Arbetet - dess betydelse, dess innehåll, dess kvalitet och dess ersättning* (Work - its significance, content, quality and compensation). Stockholm: IUI.

Eliasson, G, 1994, *Markets for Learning and Educational Services - a micro explanation of the rôle of education and development of competence*. Paris: OECD, DEELSA/ED/CERI/CD, (94) 9 (04-Nov.).

Eliasson, G, 1999 (Ed.), *Internet Economics and Internet Technology*, Stockholm: KTH-TRITA-IEO-R 1999-06

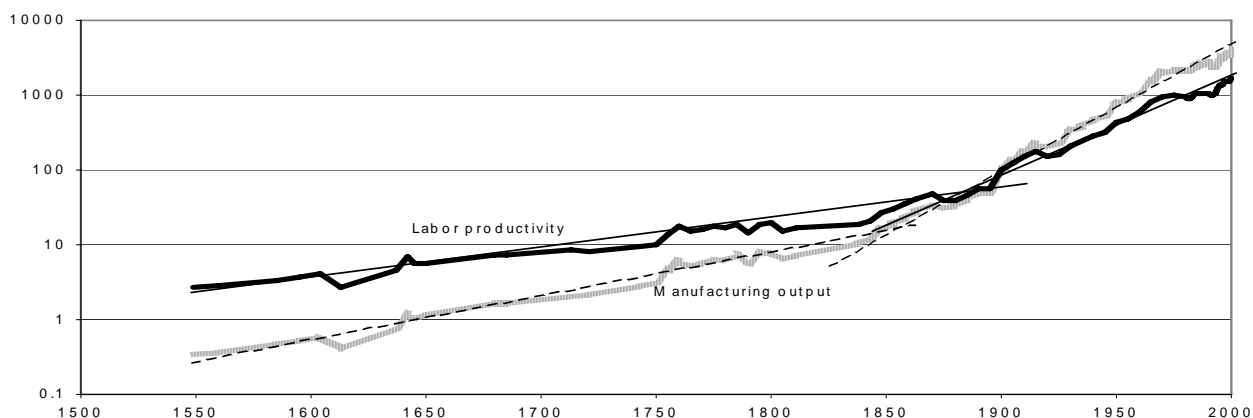
Eliasson, G, 2000. "Industrial Policy, Competence Blocs and the Role of Science in Economic Development"; *Journal of Evolutionary Economics*, 10, 1-2, 2000.

Eliasson, G, 2002a. "The Health Care Competence Bloc"; in Bo Carlsson, ed. (2002).

Eliasson, G, 2002b. *Den Nya och Omedelbara Ekonomin – ett Internet perspektiv*, Vinnova & Teldok, Stockholm (Telematic).

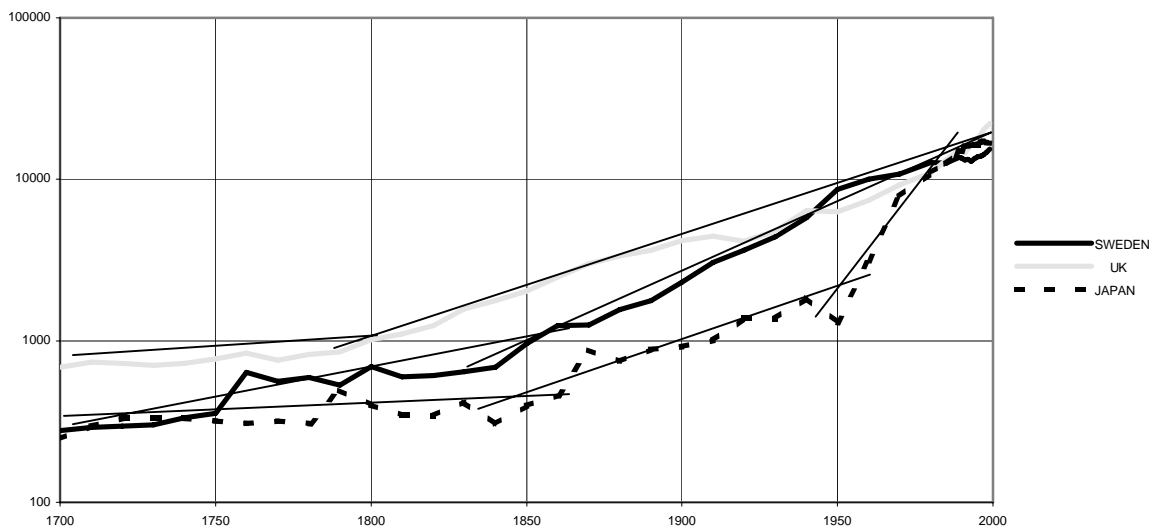
- Eliasson, G, 2005, *The Birth, the Life and the Death of Firms-the role of entrepreneurship, creative destruction and conservative institutions in a growing and experimentally organized economy*, Stockholm:The Ratio Institute
- Eliasson, Gunnar- Dan Johansson, 1999, *Dynamic och Flexibilitet i Svensk IT- Industri*, Stockholm: City University Press och ÖEF
- Eliasson, Gunnar- Kurt Psilander, 2000, *Entrepreneurship in Customer Satisfaction*
- Eliasson, Gunnar- Kurt Psilander, Stockholm:KTH Infra. Paper presented to the International Joseph A. Schumpeter Conference in Manchester, 2000
- ISA 1997: *Svenska Kompetensblock-Specialstudie: Hälso- och sjukvårdssektorn*, Stockholm: ISA
- ISA 2005: *Kostnad eller Kompetens? En fallstudie av företag som flyttat produktion från utlandet till Sverige*, Stockholm: ISA
- IUI 1993: Se Andersson et al 1993
- Konkurrensverket 2004: *Konkurrensen i Sverige*, Stockholm: Konkurrensverket
- Markowitz, H.M., 1952. "Portfolio Selection," *Journal of Finance*, 7, 77-91.
- McKnight, Lee,W.- Joseph P. Bailey, (eds), 1998, *Internet Economics*,Cambridge,Mass/ London/ England: The MIT Press
- Merton, R.C. 1973, " An Intertemporal Capital Asset Pricing Model", *Econometrica*, 41: 867-887
- Modigliani, F. and Miller, M.H., 1958. "The Cost of Capital, Corporative Finance and the Theory of Investment", *American Economic Review*, Vol. 48, No. 3 (June), 1958, pp. 261-297.
- Oxelheim, Lars,1990, *International Financial Integration*, Stockholm :IUI (Springer Verlag)
- Sharpe, W.F., 1964, Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk, *Journal of Finance*, Vol. XIX, No. 3 (Sep.), pp. 425-442.
- SNS Ekonomiråds Rapport 2002, " Gränslös Konkurrens" , Stockholm:SNS

Figure 1A. Manufacturing production and productivity in Sweden 1549-2000



Source: G. Eliasson, 1988. "Schumpeterian Innovation, Market Structure, and the Stability of Industrial Development"; in Hanusch (ed.), *Evolutionary Economics – Applications of Schumpeter's Ideas*, p. 158. Cambridge, New York etc.: Cambridge University Press and updatings.

Figure 1B. GNP per capita in Sweden, England and Japan 1700-2000



Källa: Gunnar Eliasson (1986, p. 49). *Kunskap, information och tjänster – en studie av svenska industriföretag* (Knowledge, Information and Service Production – a study of Swedish manufacturing firms). Stockholm: IUI. and later updatings.

Globalisering och konkurrens – en kunskapsöversikt

Av: Richard Friberg

Alltsedan andra världskriget har Sveriges relationer med omvärlden präglats av allt lägre handelshinder. Kostnaderna för att transportera varor mellan länder har sjunkit, likaså har kostnaderna för att kommunicera med leverantörer eller dotterbolag utomlands fallit kraftigt. Restriktioner på utländskt ägande har försvunnit. Därutöver har våra handelsrelationer präglats av successivt lägre tullar och borttagande av diverse formella och informella handelshinder. Deltagandet i EU 1995 och strävan mot att skapa en gemensam europeisk marknad för varor och tjänster är en viktig del i detta. På senare år är det framförallt två faktorer som har rönt uppmärksamhet – att ett antal länder i Östeuropa integrerats i världsekonomin (och nu senast EU) och att alltmer produktion sker i Asien – inte minst Kina och Indien.

I denna korta not kommer jag att ge en översikt av sambanden mellan lägre handelshinder och konkurrens. Denna blir självklart inte heltäckande – men syftar till att fånga upp de centrala referenserna på detta område. Låt mig först ge en virvelvindstur av vad ekonomisk teori har att säga om lägre handelshinder å ena sidan och konkurrens och priser å den andra. Därefter kommer jag att ge en översikt av vad empirin säger.

Teori

Handelsteori (se till exempel Krugman och Obstfeld, 2005) lär oss att lägre handelshinder är förknippade med högre välfärd. Detta gäller i snart sagt varje modell av handel som vi kan ställa upp. På samma sätt som vi inom ett land kan ha det bättre genom att specialisera oss på olika saker, snarare än att alla är självförsörjande bönder, så kan alla tjäna på handel. Vissa grupper kan påverkas negativt av lägre handelshinder, men totaleffekten är positiv för varje land – ”vinnarna” inom varje land skulle kunna kompensera ”förlorarna” inom varje land och ändå ha pengar över. Vi tänker ofta på detta som att det finns vinster av handel men att det finns omställningskostnader. Handel genererar välfärd genom att ändra produktionsmönster – och sådan omställning är inte smärtfri.

Denna högre välfärd uppkommer genom ett flertal olika mekanismer. Mycket grovt kan vi i litteraturen finna tre typer av modeller som används för att studera handelsfrågor. Den första kategorin är allmänna jämviktsmodeller (d.v.s. de studerar flera marknader samtidigt) som de ”klassiska” modellerna à la Ricardo eller Heckscher-Ohlin. Dessa karaktäriseras av perfekt konkurrens och välfärdseffekterna är således inte länkade till hårdare konkurrens i sig utan till att världen som helhet kan producera mer om var och en specialiserar sig i att producera sådant som vi har komparativa fördelar i att producera. För att vi skall

kunna minska produktionen av en vara och öka den av en annan krävs att vi har minst två produktmarknader i modellen. De andra två möjliga effekterna av handel kan studeras i partiell jämvikt (d.v.s. vi tittar bara på en produktmarknad). Den ena betonar att om vi har fasta kostnader för att producera en vara och differentierade produkter så kommer en större marknad vara förknippad med att konsumenter har tillgång till flera produkter (vilket i sig har ett positivt värde) och dessa produkter kan tillverkas mer effektivt på en större marknad eftersom vi utnyttjar skalfördelar bättre – därmed faller också priserna. Utan handel skulle vi som konsumenter ha ett mycket mindre utbud av många konsumentprodukter som till exempel bilar. Ofta görs jämförelsen mellan helt slutna ekonomier och helt öppna, men man kan ändå generalisera argumenten till att ju lägre handelshinder desto fler produkter och desto effektivare skala på produktionen.

Den sista typen av mekanism betonar att konkurrens är hårdare då handelshinder är lägre. I den enklaste typen av modell – förknippad med Jim Brander och Paul Krugman (Brander, 1981, Brander och Krugman, 1983) leder lägre handelshinder helt enkelt till att utländska konkurrenter sänker sitt pris vilket pressar de inhemska marginalerna och priserna neråt – konkurrensen skärps. Till skillnad från de båda modellvärldarna ovan så antar vi i denna typ av modeller strategisk interaktion mellan ett litet antal konkurrenter.

Dessutom kan man tänka sig att prissamarbete i olika former är svårare då flera konkurrenter är baserade i utlandet. Den typ av "checklistor" för när prissamarbete är särskilt troligt som vi ibland ser (se till exempel Ivaldi med flera, 2003) pekar på att lägre handelshinder är förknippade med lägre priser. När konkurrenter har olika kultur, träffas mindre ofta och utsätts för olika chocker förväntar vi oss typiskt sätt att prissamarbete är svårare att upprätthålla.

Något som inte modelleras inom handelsteori, men i förlängningen är resultatet, är att hårdare konkurrens är förknippad med lägre kostnader och därigenom lägre priser. Detta skulle vara en ytterliggare positiv effekt av hårdare konkurrens – inte bara sjunker priset på grund av den direkta konkurrens effekten utan dessutom sjunker kostnaden vilket pressar priset ytterliggare. Ett i detta sammanhang ofta upprepat citat av John Hicks är att "the best of all monopoly profits is a quiet life". I modellsammanhang kallas detta ibland för X-inefficiency (den centrala artikeln är Leibenstein, 1966, se till exempel Martin 2002 för en diskussion) och bygger på att konkurrens tvingar företag att anstränga sig hårdare. I en modell med rationella företag är det frågan varför man inte anstränger sig för att öka vinsten även om konkurrensen är dålig. Modelltekniskt kan man få fram X-inefficiency om man inkorporerar problem för ägare att kontrollera företagsledningen. På ett amatörpsykologiskt plan känns annars tanken att konkurrens sporrar oss att försöka hårdare tilltalande. Ett uttalande i denna anda är till exempel Sven-Olof Kulldorf, Vice VD på ICA som konstaterar att (apropå prissänkningar och press på leverantör priser, Dagens Industri 20050813) "Vårt huvudscenario är att någon av de stora spelarna som Wal-Mart, Tesco eller Carrefour slår sig in på den svenska

marknaden. Det blir som om Juventus kommer till allsvenskan och det måste vi vara förberedda på”.

Innan vi går vidare till empirin så låt oss kort diskutera prisskillnader mellan länder. Om det finns kostnader för att bedriva arbitrage – det vill säga köpa i billiga länder och sälja i dyra – så kan priser skilja sig åt mellan länder. I extremfallet då marknader är helt åtskilda så kan vi se det som att konkurrens, kostnader och efterfrågan inom varje land bestämmer priserna i det landet. Ett typiskt antagande är att vi ser på prisskillnader mellan länder som att de rör sig inom ett band, små avvikelser kan bestå länge medan stora prisavvikelser snabbt reverseras – på grund av arbitragörer, kunder som själva köper utomlands eller nyinträde på marknaden. Om vi går från en situation med tredje gradens prisdiskriminering till en utan prisdiskriminering kommer vi i normalfallet se priserna stiga på lågprismarknader och falla på högprismarknader. Att man kan parallellimportera läkemedel från Grekland till Sverige driver upp priserna i Grekland och ner dem i Sverige. För flera marknader skall vi alltså förvänta oss att marknadsintegration inom EU sänker priser i Sverige – alldeles oavsett om det finns någon direkt länk mellan handel och konkurrens enligt ovan eller inte.

Efter denna korta översikt låt oss nu gå över till att sammanfatta vad empirin säger om globalisering och sambanden mellan handelshinder och priser.

Globalisering?

Det är otvetydigt så att vi har en situation där vi är alltmer integrerade med andra länder. Den internationella handelns andel av ekonomin har ökat kraftigt sedan andra världskrigets slut; för Sveriges del är exportens andel av BNP (ungefär 50 procent) till exempel dubbelt så hög nu som den var på 1950-talet. Utländskt ägande i Sverige – både i kontrollerande form genom multinationellt företagande och i form av passiva portföljinvesteringar – har ökat dramatiskt sedan 1990-talets början. På liknande sätt ser det ut i större delen av vår omvärld (se till exempel bidragen i Ekholm, 2005). Vi ser också många exempel på att produktionsprocesser blir alltmer fragmenterade – olika led i värdekedjan utförs alltmer i olika länder (se till exempel Feenstra, 1998 eller Feenstra och Hanson, 2001). Sveriges handelsrelationer under de senaste 20 åren har kännetecknats av både djupare integration med våra mest betydande handelspartner på den tiden (i huvudsak Europa och USA) och att ett antal länder, tidigare relativt isolerade från oss, har integrerats i världsekonomin – en del stora (Kina, Indien), en del nära (till exempel Estland) och en del både stora och nära (Polen). En modell som ofta används för att förutspå handelsflöden är den så kallade gravitationsmodellen av handel (se till exempel Head, 2003 eller Leamer och Levinsohn, 1994) som visar på ett mycket starkt empiriskt samband mellan handelsvolymen å ena sidan och ekonomisk storlek och avstånd å andra sidan. Ju större ekonomi och ju närmare ett land ligger, desto mer handlar vi med det. Detta pekar på att vi kan förvänta oss att handeln

med både de asiatiska jättarna och det forna Östeuropa kommer att öka i takt med att dessa ekonomier växer.

Gränslös värld?

Det vore dock fel att av ovan dra slutsatsen att vi lever i värld där gränserna mellan nationer suddats ut. Det finns ett stort antal studier som publicerats det senaste decenniet som visar på att nationella gränser fortsatt är mycket viktiga för priser på många produkter och för handelsflöden (se till exempel Anderson och Van Wincoop 2004 för en översikt).

En litteraturgren studerar priser i olika länder och ser hur mycket de skiljer sig åt. Den kanske mest centrala studien är Engel och Rogers (1996) som studerade variationen mellan prisindex på diverse konsumentprodukter mellan kanadensiska och amerikanska städer. De förklarade variationen mellan två städer med avstånd och med om de låg i olika länder. Deras resultat visade att gränsen hade en mycket stor betydelse – att korsa gränsen skapade lika mycket variabilitet i relativpriset som om städerna låg 75 000 miles ifrån varandra. Uppmärksammade studier av enskilda marknader är Goldberg och Verbovens (2001, 2004) och Lutz (2004) studier av prisskillnader på bilar i Europa och Haskel och Wolfs (2001) studie av priser på IKEA i olika länder. En brett upplagd studie med prisindex för många produkter och länder inom EU är Crucini m fl (2005). De finner att priser på jämförbara produkter i ungefär hälften av deras jämförelser skiljer sig med mer än 20 procent mellan länder.

Inte bara priser skiljer sig åt mellan länder. Det är också så att vi handlar mycket mer inom länder än mellan dem. I en uppmärksam studie använde McCallum (1994) en gravity ekvation för att skatta effekten av avstånd, ekonomisk storlek och gränsen på handel mellan amerikanska delstater och kanadensiska provinser. Han kom fram till att handeln mellan två kanadensiska provinser var 22 gånger större än vad den skulle vara om en av provinserna i stället legat i USA, men i övrigt haft samma ekonomiska storlek och legat på samma avstånd. McCallum gör ett antal metodologiska val som bidrar till att han tenderar att överskatta denna effekt – men slutsatsen att gränser betyder mycket för handel, även inom Europa, bekräftas av senare studier (Se Anderson och Van Wincoop, 2004, Head och Meyer, 2000).

Den slutsats som jag vill dra av diskussionen ovan är att nationella gränser fortfarande är betydelsefulla för priser och handelsflöden – och därmed för konkurrensen. Det är däremot också tydligt att de överlag betyder allt mindre. Om man vill våldföra sig på svenska språket kan vi säga att vi globaliserar men är inte globaliserade.

Leder lägre handelshinder till hårdare konkurrens?

Låt oss då gå vidare till mer direkta studier av sambanden mellan handelshinder och konkurrens. Skärps konkurrensen då handelshinder minskar? Det finns flera sätt att närma sig denna fråga. Ett är att använda sig av det ramverk som ofta kallas structure-conduct-performance. I mycket grova drag kan strategin beskrivas som följer: vi låter något mått på priskostnadsmarginaler vara den beroende variabeln i analysen. Vi relaterar detta till ett antal variabler som vi tror kan påverka dessa marginaler – till exempel koncentration inom branschen (till exempel mätt genom ett Herfindahl index eller CR4). Genom att i denna typ av regression inkludera importandel i branschen så kan vi fastställa om det finns en korrelation mellan ett mått på konkurrensintensiteten och import. Det finns ett mycket stort antal studier av denna art som Schmalensee (1989, s. 976) summerar på följande sätt, "The ratio of imports to domestic consumption tends to be negatively correlated with the profitability of domestic sellers, especially when domestic concentration is high." Det är givetvis lockande att tolka resultaten som att det finns stöd för ett kausalt samband som löper från lägre handelshinder till hårdare konkurrens - men allt regressionerna säger är att importandel och lönsamhet samvarierar. Vi kan inte enbart baserat på dessa studier säga att lägre handelshinder för en viss bransch leder till hårdare konkurrens i den branschen. Empirins resultat skulle i stället kunna bero på att branscher där importandelen är hög är branscher där marginalerna är låga av helt andra anledningar än att import stärker konkurrensen. För att ta ett exempel, för många råvaror har vi låga marginaler, vi har också en hög importandel men kan vi verkligen säga att det är det senare som leder till det förre? Bland annat av denna anledning har denna ansats varit föremål för mycket kritik (se till exempel Bresnahan, 1989 och även Schmalensee, 1989) – den säger något om korrelationer men låter oss sväva i mörker om vilka de drivande mekanismerna är.

Vi lär oss mer om vi använder samma ansats som ovan men kan följa enskilda industrier över tiden och där data täcker en handelsliberalisering. Om vi följer en viss industri över tiden och marginalerna plötsligt faller och detta fall sker samtidigt som handelshinder sänks så är det troligt att orsaken till lägre marginaler är just konkurrens – vi har teori som säger att detta är vad vi skall förvänta oss; Tybout (2001) sammanfattar resultaten från denna typ av studier (baserat på analyser av Mexiko, Colombia, Chile och Marocko) som att "In every country studied, relatively high industry-wide exposure to foreign competition is associated with lower [price-cost] margins". Hansson (1994) är en studie av svenska förhållanden enligt denna ram – och han finner just detta samband – högre import är förknippat med lägre marginaler. Den tidsperiod han undersöker (1969-1987) inkluderar tidpunkten för ett frihandelsavtal mellan EU och EFTA (som vi då tillhörde) 1973. Han finner dock ingen signifikant effekt av detta frihandelsavtal vilket vi kan tolka som att hans resultat förklaras av variation mellan industrier snarare än av variation av handelshinder inom samma industri över tiden.

De studier vi diskuterat hittills utgår från att vi kan använda officiell statistik över försäljningsintäkter minus kostnader som ett mått på marginaler. Detta är uppenbart ett mycket trubbigt mått på pris minus marginalkostnad vilket är det sätt på vilket vi mäter konkurrensintensiteten. En handfull studier försöker i stället skatta pris-(marginal) kostnadsmarginaler och relatera dessa till handelsliberalisering; exempel är Levinsohns (1993) studie av Turkiet, Harrisons (1994) av Elfensbenskusten och Krishna och Mitras (1998) av Indien. Även dessa pekar på att konkurrensen stärks då handelshinder avlägsnas. Dessa studier är för mig övertygande på punkten att det verkligen är lägre handelshinder som ligger bakom det ökande konkurrenstrycket.

För att summera så pekar litteraturen i stort sett entydigt på att lägre handelshinder är förknippade med hårdare konkurrens. En svårighet då vi skall applicera detta är att många av de mest övertygande studierna är baserade på utvecklingsländer – det är ofta i dessa sammanhang där vi haft tydliga liberaliseringar vilket gör det möjligt att länka förändringar i marginaler till liberalisering. Att identifiera effekterna av en mycket mer gradvis liberalisering som i Sveriges fall är betydligt svårare. Givet det entydiga svaret från litteraturen ovan så vågar jag ända påstå att vi kan vara säkra på att lägre handelshinder typiskt sett leder till hårdare konkurrens och fallande priser. Denna prognos skall självfallet betingas på att allt annat är lika – om skatter ökar eller insatsvarupriser stiger så kommer detta självklart att ha en motverkande effekt på det observerade priset. Man kan dessutom alltid tänka sig specifika industrier där situationen av någon anledning är speciell (av någon anledning kanske det finns en spelare - en "maverick" - som är viktig för konkurrensen i en viss bransch och som kanske är speciellt känslig för utländsk konkurrens) men riktningen på resultatet är klart. I snitt förväntar vi oss hårdare konkurrens då handelshinder är lägre.

En viktigare begränsning ligger i att det är svårt att säga något kvantitativt om Sverige baserat på studier från Elfensbenskusten, Turkiet eller Colombia. En noggrann och omfattande studie av en handelsliberalisering i ett land mer likt Sverige är Trefler (2004) som studerar effekterna av NAFTA (frihandelsavtal med USA och Mexiko) på Kanada. Trefler tar en bred ansats och följer utvecklingen i ett antal kanadensiska tillverkningssektorer – han använder data både från fabriksnivå och från branschdata. Han studerar inte bara priser utan även hur anställning och produktivitet utvecklats. Han finner stora effekter. När det gäller produktivitet finner han att i de mest påverkade branscherna så steg arbetsproduktiviteten med runt 15 procent som en effekt av frihandelsavtalet. Att detta inte var smärtfritt visas av att produktivetsförbättringen för importkonkurrerande branscher så uppstår runt hälften av anpassningen i effektivitet genom att mindre effektiva producenter drog ner på produktionen eller la ner. Även andra studier av handelsliberalisering finner att effektivisering drivs huvudsakligen av att de mer effektiva producenternas andel av produktionen ökar och att man jobbar effektivare (X-inefficiency reduceras, se Tybout 2001). De skalekonomier som handelsteori betonar synes däremot spela en begränsad roll.

Avslutande ord

Översikten kan sammanfattas som att

- lägre handelshinder är förknippade med hårdare konkurrens.
- lägre handelshinder verkar också ha en kraftig effekt på hur olika branscher utvecklas – svagare producenter slås ut och överlevande producenter ökar sin effektivitet.
- även om vi blivit alltmer internationaliserade så är nationsgränser fortfarande viktiga för handelsflöden och priser på många varor.

Värt att notera är också att en av de viktigaste kanalerna som potentiellt länkar globalisering och konkurrens är svår att kvantifiera – den att lägre hinder mot omvärlden är förknippade med en öppenhet för nya produkter och idéer. Nickel (1996, sid 728) noterar att det kanske mest övertygande bevisningen för länken mellan konkurrens och produktivitet kommer från "broad-brush evidence" med exempelvis en jämförelse mellan kommunistiska ekonomier och marknadsekonomier. På motsvarande sätt kan man notera att många historiker och andra pekar på konkurrens mellan grekiska stadsstater, Italienska renässansstäder eller europeiska nationer som en förklaring till europeiska teknologisprång. Flera konkurrerande jurisdiktioner med en betydande rörlighet för folk och idéer mellan dem drev på utvecklingen på ett sätt som inte skedde i större mer slutna länder som Kina, se till exempel Diamond (1996). Slutligen kan man notera att vi här har betonat länken från handel till konkurrens. Man kan också betona den motsatta kausaliteten – i sin bok "The competitive advantage of nations" försöker Porter (1998) genom ett antal fallstudier visa att det är branscher som kännetecknas av hård konkurrens på hemmamarknaden som blir framgångsrika internationellt.

Referenser

- Anderson, J. E. och E. Van Wincoop (2004), Trade costs, *Journal of Economic Literature* 42, 691-751.
- Brander, J., (1981), Intra-industry trade in identical commodities. *Journal of International Economics* 11, 1-14.
- Brander, J., Krugman, P., (1983), A 'reciprocal dumping' model of international trade. *Journal of International Economics* 15, 313-321.
- Bresnahan T., (1989), Empirical studies of industries with market power, i R. Schmalensee och R. Willig (red) *Handbook of Industrial Organization*. North-Holland, Amsterdam.
- Corts, K., (1998), Third-degree price discrimination in oligopoly: All-out competition and strategic commitment, *Rand Journal of Economics* 29, 306-323.
- Crucini, M. C. Telmer och M. Zachariadis, (2005) Understanding European real exchange rates, under utgivning, *American Economic Review*.
- Diamond, J. (1996), *Guns, germs and steel*. Norton, New York.
- Ekholm, K (red.) (2005), *Tillämpad internationell ekonomi*. SNS Förlag, Stockholm.
- Engel, C. och J. Rogers, (1996), How wide is the border?, *American Economic Review* 86, 1112-1125.
- Feenstra R (1998), Integration of trade and disintegration of production in the global economy, *Journal of Economic Perspectives*, 31-50.
- Feenstra, R och G Hanson (2003), Ownership and control in outsourcing to China: Estimating the property- rights theory of the firm, NBER Working Paper No. 10198,
- Findlay R och K O'Rourke (2001), Commodity market integration 1500-2000, NBER Working Paper No. 8579.
- Francois, P. och T. van Ypersele, (2002), On the protection of cultural goods, *Journal of International Economics* 56, 359-369.
- Friberg, R och M. Ganslandt, M, (2005), An empirical assessment of the welfare effects of reciprocal dumping", *Journal of International Economics*, under utgivning.
- Ganslandt, M och K. Maskus (2001), Parallel imports of pharmaceutical products

in the European Union, IUI working paper 546.

Glick, R och A.M. Taylor (2005), Collateral Damage, trade disruption and the economic impact of war, NBER Working Paper No. 11565.

Goldberg, P.K. och F Verboven (2001), The evolution of price dispersion in the European car market, *Review of Economic Studies*, 68, 811-848.

Goldberg, P.K. och F Verboven (2004) Cross-country price dispersion and the Euro, *Economic Policy*.

Hansson, P., (1992), The discipline of imports: The case of Sweden, *Scandinavian Journal of Economics* 94, 589-597.

Harrison, A., (1994), Productivity, imperfect competition and trade reform: Theory and evidence, *Journal of International Economics* 36, 53-73.

Haskel, J. och H. Wolf, (2001), The law of one price - A case study, *Scandinavian Journal of Economics* 103, 545-558.

Head, K., och T. Mayer, (2000), Non-Europe: The magnitude and causes of market fragmentation in Europe, *Weltwirtschaftliches Archiv*.

Head, K. (2003), Gravity for beginners, manuskript University of British Columbia, tillgänglig på <http://pacific.commerce.ubc.ca/keith/gravity.pdf>

Ivaldi, M., Jullien, B., Rey, P. Seabright, P., Tirole, J., (2003), The economics of tacit collusion, manuskript IDEI Toulouse.

Krishna, P och D. Mitra (1998), Trade liberalization, market discipline and productivity

growth, new evidence from India, *Journal of Development Economics* 56, 447-462.

Krugman, P. R. och M. Obstfeld (2005), *International economics: theory and policy*. Sjunde upplagan. Addison-Wesley, Reading, MA.

Leamer, E. och J. Levinsohn, (1995), International trade theory: The evidence, i Gene Grossman och K Rogoff (red), *Handbook of International Economics*, Vol 3, Elsevier, Amsterdam.

Leibenstein, H., (1966), Allocative efficiency vs X-inefficiency, *American Economic Review* 56, 392-415.

Levinsohn J., (1993), Testing the imports-as-market-discipline hypothesis, *Journal of International Economics* 35, 1-22.

Lutz, M., (2004), Pricing in segmented markets, arbitrage barriers and the law of one price: evidence from the European car market, *Review of International Economics* 12, 456-475.

Martin, S., (2002), *Advanced industrial economics*, Blackwell, Oxford.

McCallum, J., (1995), National borders matter: Canada-US regional trade patterns, *American Economic Review* 85.

McLaren, J., (1997), "Size, sunk costs, and judge Bowker's objection to free trade," *American Economic Review* 87, 400-420.

Nickell, S. (1996), Competition and corporate performance, *Journal of Political Economy* 104, 724-746.

Porter, M.E, (1998), *The competitive advantage of nations*, Free press, Boston.

Scherer, F.M. och D Ross, (1990), *Industrial market structure and economic performance*, tredje upplagan Houghton Mifflin, Boston.

Schmalensee, R, (1989), *Inter-industry studies of structure and performance*, i R. Schmalensee and R. Willig (red) *Handbook of Industrial Organization*, Elsevier, Amsterdam.

Taylor, A.M. (2002) *Globalization, trade, and development: Some lessons from history* NBER Working Paper No. 9326.

Trefler, D, (2004), The long and short of the Canada-U.S. free trade agreement, *American Economic Review*, 870-895.

Tybout, J.R. (2001), *Plant- and firm-level evidence on "new" trade theories*, NBER Working paper No 8418.

Förändrade konkurrensvillkor – Intervjuer av företrädare för svenskt näringsliv

Av: Olle Rossander

Vi står mitt uppe i inget mindre än en konkurrensrevolution. Lågprisflyg och privata tågbolag, billig sprit från Tyskland och telefoner från Kina är bara början. Och den nya konkurrensen har gett konsumenterna makt att sätta priset!

Fjorton chefer i några av de ur konkurrenssynpunkt mest intressanta branscherna har fått ge sina erfarenheter, synpunkter och förhoppningar. Den samlande bilden är just den av en snabb, och långtifrån färdig, utveckling.

Allt fler av de traditionella monopolen och oligopolen rasar och tidigare stängda marknader öppnas för nya konkurrenter. Det är inte längre företaget ensamt som kan sätta priser och styra marknaden. Och utvecklingen går snabbt – för snabbt menar de som tidigare gynnats; för långsamt menar uppstickare och kunder.

Men att det verkligen hänt en hel del med konkurrensen på förhållandevis kort tid kan hundratusentals människor konstatera genom att lyfta upp och ner på telefonen och läsa på undersidan.

Texten "Tillhör Televerket" är ett påtagligt bevis på den enorma förändring svensk ekonomi har gått igenom de senaste åren. Texten är en rest från en svunnen, men faktiskt inte särskilt avlägsen, tid. Det var då svenska hushåll levde i en monopolekonomi som, med dagens värderingar, är svårt att riktigt förstå.

Telefon fick skötsamma människor, som på nåder, låna från Televerket efter att verket, på statens uppdrag, och efter vederbörlig prövning dragit fram en tråd till stugan.

De statliga monopolen gav elkraft och tågresor; sjukvård och lokaltrafik – i den mån politikerna så beslutade och till det pris som fastställdes av höga vederbörande. Och priset var en ren funktion av kostnaderna anpassat efter vad som var politiskt möjligt. Att få låna en telefon och få en telefontråd framdragen till sin bostad kostade lika mycket för den som bodde i lägenhet i Farsta och den som bodde i norrländsk glesbygd. En resa med SJ kostade ett visst antal öre per kilometer – oavsett vart och när man åkte.

De privata storföretagen följde villigt efter och satte sina priser efter sina kostnader – löneökningar och råvarupriser rullades snabbt vidare till kunden som inte hade mycket att välja på. Lågprisalternativen och utländska konkurrenter var sällsynta företeelser.

Och allt sågs som självklart för att säkra driften av folkhemmet (eller var det AB?) Sverige.

Såväl näringsliv som partier, konsumenter som politiker, såg det som en naturligt och rättvist att Sverige och svensk industri skulle utvecklas, växa och vara en av världens ledande i skydd av monopol, oligopol och karteller.

Sverige exporterade sig till välstånd. "Made in Sweden" spreds över världen som en kvalitetsstämpel. Svenska storföretag växte ut i världen. Samtidigt skyddades det svenska ägandet av utlänningsförbehåll och rösträttsskillnader på börsen. Den svenska industrin skyddades av formella och informella handelshinder. Och av statliga regleringar och monopol. Vad hade ASEA, sedermera ABB, varit utan samarbetet med dåvarande statens vattenfallsverk? Hur skulle LM Ericsson klara sig utan dåvarande Televerket. Och läkemedelsbolagen utan dåvarande Medicinalstyrelsen?

Säkerhetspolitik

Företagen, de statliga verken, kontrollmyndigheterna och, inte minst, försvaret byggde ett intrikat, ibland informellt, ibland mycket formellt, skyddande nätverk runt den svenska industrin – ogenomträngligt för nya, inte minst, utländska aktörer.

Ofta användes säkerhetspolitiska argument för att försvara svenskheten i besluten. Det gällde att säkra den svenska försörjningsberedskapen i det fall Sverige skulle bli avspärrat från handel med omvärlden vilket kände som ett högst reellt hot under det kalla kriget.

Nätverket, eller ska det kanske kallas skydds nätet, tjänade konungariket väl under decennierna efter kriget. Sverige växte till ett av världens mest framträdande industriländer med företag och export som i storlek blev långt större än vad som egentligen var rimligt för ett litet land i Europas utkant.

Och det är det nätverket som nu, under viss vända, rivs sönder.

Snabbare än de flesta frihandelsvänner kanske vågat hoppas har globaliseringen, EU-medlemskapet, den nedrostade järnridån och teknikutvecklingen tvingat Sverige och andra länder att öppna sina gränser, slopa regleringar och släppa konkurrensen fri. Utländska privatföretag kör pendeltågen och sköter Televerkets gamla telefonledningar. Inte ens när Tsunamikatastrofen slår till vågar staten använda sitt eget (del)ägandes flygbolag för krisevakuering utan formell upphandling på marknaden.

SJ, Telia och SAS har slitits ner från sina piedestaler och tvingas in i veritabla lågpriskrig med miljardförluster som följd – och som tvingat fram helt nya

beteenden. För andra, statliga Vattenfall och de svenska storbankerna, har omregleringar och nya öppna internationella marknader, gett miljardvinster.

Men det finns en hel del rester av det gamla skyddstänkandet kvar, både hos politiker och i de mer eller mindre avreglerade branscherna. Hela jordbrukssektorn är allt annat än fri för konkurrens och de senaste månadernas diskussion och problem kring kvoterad textilimport från Kina till EU visar att det är långt kvar till en fullständig frihandel.

Finns fri handel?

Och frågan är, kan man tala om, och bör man ens ha, helt fri handel, mellan parter eller länder som lever efter vitt skilda regelverk?

Konkurrerar kinesiskt industri med sin statligt subventionerade finansiering och oupphörliga brott mot internationellt fastställda regler – inte minst de om mänskliga rättigheter – på lika villkor? Ska dessa företag och deras produkter självklart släppas in på andras öppna marknader?

Debatten under sommaren 2005 kring om det kinesiska statliga oljebolaget CNOOC skulle få köpa det amerikanska oljebolaget Unocal satte saken, återigen, nästan på sin spets. Starka politiska krafter i USA arbetade hårt att med lagstiftning och direkta förbud förhindra affären. Många kritiker tycks visserligen ha hört till den allmänt främlingsfientliga grupp som generellt vill hindra utländska, (underförstått: sämre och illvilliga) företag från att köpa amerikanska (underförstått: hederliga och rättskaffens). Men några pekade faktiskt just på att statliga kinesiska bolag inte spelar efter samma regler som andra. Affären blev inte av eftersom, formellt sett, Unocals styrelse valde ett rekommendera ett bud från amerikanska Chevron i stället. Säkert föregicks dock detta av en hel del storpolitiska diskussioner mellan Washington och Beijing.

Och är konkurrensen verkligen fri när den f.d. monopolisten får ta med sig de storleks fördelar, infrastrukturer och organisationer han kunnat bygga upp under sin tid som monopolföretag? Kan privata elleverantörer konkurrera med gamla statliga och kommunala monopol?

Kan konkurrensen fungera när lagstiftare och regelägare (riksdag, stat och kommun) själva äger och driver verksamhet. Otaliga är de protester och diskussioner som gället allt från kommunala gym och energibolag till, nu senast i Stockholmstrakten, sophämtningen. I Uddevalla rullar en skandal kring hur kommunen, till och med utan formella kommunala beslut, subventionerat sitt eget bussbolag med miljoner så att det kunnat konkurrera ut privata entreprenörer.

Samma spelregler

Att lika villkor är en förutsättning för en fungerande konkurrens kan tyckas självklart men det förtjänar ändå att påpekas. Inte minst gör flera av de chefer som intervjuats i samband med årets rapport det.

– En sak är att vi på en helt igenom svensk marknad har svenska regler för avgifter, nätavgifter, balansavräkningar men det skiljer sig kraftigt mellan länderna och det gör det svårt och dyrt för en aktör att arbeta med flera länder, säger t.ex. Johan Öhnell, VD för kommunalägda Telge Energi som säljer el till konsumenter över hela landet.

– Det är nog inte medvetet för att hålla utlänningarna borta men det blir effekten. När man införde elcertifikaten fanns inte en rad om hur det skulle påverka konkurrensen utan det var en energipolitisk åtgärd som påverkar konkurrensen – det är helsvenskt påfund som är etableringshinder för ett bolag från t.ex. Norge.

En företrädare från en annan bransch, Marie Ehrling, Telia, som också genomgått en rejäl avreglering – eller, som hon understryker – omreglering:

– Min käpphäst är att vi måste, mer och mer verka enligt den generella konkurrenslagstiftningen och inte dagens särslagstiftning. Den skiljer oss från övriga Europa. – Vi borde kunna montera ner den del av vår detalj- och särslagstiftning som i praktiken kan leda till försämrad konkurrens i Sverige eftersom den håller andra aktörer borta.

Det låter, och borde rimligen vara, självklart att alla som spelar samma spel på samma plan ska följa samma regelbok men så är det alltså långtifrån alltid. Inte i världen, inte i EU och inte ens heller i Sverige – ännu.

Att världens alla olika stater har skilda regelverk får vi nog leva med under lång tid.

EU är på god gång. Märkning av produkter och innehållsregler för matvaror är numera gemensamt reglerade. På företagssidan blir redovisningsregler efterhand ensartade. Sakta, men ack så sakta, och kanske inte ens säkert, kan bransch efter bransch arbeta efter samma etableringsregler i alla europeiska länder. Men förändringar av regelverken tar tid – för lång tid menar många. Och frågan är hur långt regeländringarna ska gå. Många av de intervjuade pekar just på att det egentligen inte handlar om avregleringar utan omregleringar – och hur långt politikerna skal gå råder lite olika uppfattning om.

Kanske kan man ana lite olika synsätt beroende på storleken. Företrädare för de f.d. monopolen skyller staten och dess myndigheter för klåfingrighet och onödig detaljstyrning. Företrädare för små uppstickare ser det från andra hållet och menar att myndigheterna och inte minst Konkurrensverket är för slappa och gör för lite för att få fart på konkurrensen och släppa fram nya och mindre konkurrenter!

Manfred Aronsson, VD på Kanal 5, tillhör dem som menar att omregleringen otillbörligt gynnar inte bara de gamla utan också de nya monopolföretagen, dvs. Sveriges Television men också TV 4 som ju under många år har haft ett monopol på rikstäckande reklam-TV och han ser likartade problem i flera branscher:

– Jag tycker att Konkurrensverket borde ägna mycket mer kraft åt distributionsfrågorna. Det är ofta nyckeln till konkurrens. Det gäller inte bara oss och TV-kanalerna utan också tidningsvärlden med Bonniers och Presam, detaljhandeln med Coop och Dagab och TV-industrin där ComHem och staten via marknätet har kontrollen. Det är hemska grejor som är till stor skada för konsumenten. Distributionen är avgörande för om en marknad kan blomma ut i full konkurrens eller inte. Och här gör Konkurrensverket inte tillräckligt!

Per Båtelson, VD på sjukvårdskonkurrerande Capio, hör också till dem som menar att myndigheterna gör för lite:

– Konkurrensverket borde vara mycket mer proaktiva och se hur vården fungerar för de verkliga konsumenterna – den arbetsföra befolkningen som måste ha vård så snabbt som möjligt, inte minst för att komma tillbaka till jobbet så snabbt som möjligt. I dag är det bara elitidrottare och de som betalar privat som får den snabba servicen!

– Konkurrensverket kunde ju som en första åtgärd göra en analys och ta reda på vad effekten har blivit för patienterna/kunderna nu tio år efter att vården delvis konkurrensutsatts. Sen skulle verket mer proaktivt gå ut och peka på att vi behöver mer konkurrens också i den här sektorn. KKV borde vara en pådrivande faktor också i den här branschen och kraftfullt säga ifrån att stopplagen är negativ för patienterna. Nu var man mycket försiktig i sitt negativa remissvar. Men jag förväntar mig att en myndighet ska ha ryggrad nog att kunna säga ifrån i en så här viktig fråga!

Det ställs krav också på andra myndigheter – skatteverk och polis – från dem som jobbar i branscher där lagbrott blivit ett konkurrensmedel – taxi, restauranger, åkerier och, inte minst, byggbranschen:

– Det finns firmor som kör med tio vita och fyrtio svarta (dvs. anställda med svarta löner) och detta går nästan inte att kontrollera. I en del av byggsvängen är detta rena katastrofen och jätteskadligt. Och ingen gör något åt saken! Inte polisen, inte Skatteverket, inte de stora företagen – inte ens facket! Och vi kan inte konkurrera med den typen av företag! säger Jens Hoffman, VD och en av huvudägarna på byggföretaget Dipart.

Är konkurrens alltid bäst?

Konkurrens och marknad, lönsamhet och kund är ord som också vunnit burskap i det politiska språket. För många syns det som en självklarhet att allt ska konkurrensutsättas. Men är det verkligen självklart. Det var inte många decennier sedan posten, Televerket och SJ, hela svenska folkets järnväg, sågs som självklara

naturliga monopol⁵. Långt in på 70-talet fördes debatten om hur storbankerna och läkemedelsindustrin borde förstatligas. Och alldeles självklart är det inte även om många av dem vi talat med menar att, i varje fall i deras bransch, är fri konkurrens det bästa sättet att garantera effektivitet och därmed högsta möjliga kundnytta:

– *Det finns exempel på landsting och verksamhet i offentlig sektor som fungera väl men det grundläggande problemet är att det saknas långsiktig stabilitet . Det bygger på någons enskilda initiativ och när den personen slutar, rasar allting, menar Per Bätelson, VD på Capio.*

– *Skilnaden i en konkurrensutsatt verksamhet på vårt område, sa en av våra läkare till mig, är personalens perspektiv: på S:t Görans sjukhus var man helt utåtriktad, mot patienten - i landstinget, där han jobbat tidigare, var man inåtriktad, mot den egna organisationen.*

– *Ska man få verksamheten att fungera krävs konkurrens – man måste känna lite av en hotbild för att stimuleras och tänka i kundtermer. Annars blir det som tidigare att man bara skickar kostnaderna ut i systemet och följderna blir sämre vård. Personal som vet att de upphandlas med jämna mellanrum betar sig på ett annat sätt.*

Men kvar står frågan om det finns något som är, borde vara, naturligt monopol? Helt säkert tycks ingenting vara längre. Inte ens järnvägsspåren och telefontrådarna är kanske så naturliga monopol som man tidigare ansåg för självklart.

– *Finns egentligen något sådant? undrar Jan Johansson på Tågkompaniet. Det är klart att det är extremt politiskt känsligt och de flesta menar nog att själva järnvägen, spåren, är ett naturligt monopol men helt säkert är nog inte ens det.*

– *Spåren är ett typiskt naturligt monopol, menar SJ:s Jan Forsberg. Likaväl som staten tillhandahåller vägar och luftrum ska staten bygga spåren. Men då måste man bygga ut så det ryms konkurrenter på spåren!*

Samma linje håller Lars G Josefsson när det gäller elnätet – i princip. Han menar att ett sådant monopol mycket väl kan, och bör, vara privat:

– *Ja, näten är naturliga monopol men jag menar att det sköts bäst av privata företag. Sen är frågan vilka regler som skrivs och vilken övervakning som finns för att säkra hur priset sätts och hur servicen blir.*

Men alla ser det inte på samma sätt:

– *Det finns inget sådant som naturliga monopol. Inte ens det traditionella kopparnätet, säger Telias Marie Ehrling, är ett naturligt monopol. Däremot måste man ha ett*

⁵ "Ett naturligt monopol existerar när den minsta storleken för att garantera maximal ekonomisk effektivitet är lika stor som den faktiska storleken av marknaden." (www.susning.nu)

geografiskt regleringsupplägg så att man får en gemensam syn på hur man ska täcka hela landet. Det finns i dag ingen anledning att lägga fiber överallt.

Valfrihet och deflation

Naturliga monopol eller inte, vad alla tycks vara helt överens om är kraven på politikerna, de som skriver om reglerna är höga. Handelshinder skall röjas och regler skrivs om, både inom EU och globalt. Och det gäller allt från livsmedelskontroll till bokföring, från avgasutsläpp till tågtransporter. Det tycks allt fler vara överens om. Frågan är hur det blir i praktiken och hur konkurrensrevolutionen ska rulla vidare.

Inom EU skall t.ex. järnvägstrafiken vara av- eller snarare omreglerad till år 2010. Så är det sagt, men blir det gjort?

– Samordning i Europa - f-n trot! År 2010 ska fransmän och tyskar släppa på sin marknad men när vi kommer till 2009 begär de fem års respit med motiveringen att de inte är mogna för detta, suckar Jan Johansson, VD på Tågkompaniet som dock menar att det för Sveriges del inte spela så stor roll.

– Vi har släppt anden ur flaskan och får aldrig tillbaka den in igen! Nu gäller det att gå vidare. I det får han medhåll av från SJ:s VD Jan Forsberg som menar att det kan ta mycket längre tid att bryta upp nationella regelverk men att det inte måste stoppa en ökad konkurrens:

– Jag tror Sverige kan avreglera utan att alla andra gör det, säger han, förutsatt att vi klarar ut vilka regler som ska gälla för marknadstillträde. Vi kan ju t.ex. inte släppa in konkurrenter som tar emot statsbidrag för sin verksamhet!

Men Jan Johansson räknar med *många fler utländska aktörer i Sverige.*

– Vi är redan uppvaktade av flera utländska intressenter. Och tunnelbanan i Hong Kong, vet jag, räknar på svensk länstrafik!

Men det som styr de närmaste fem-tio årens konkurrensframtid i Sverige är de beslut om regeländringar som politikern fattar – eller inte fattar. Flera av de intervjuade pekar just på att politiska beslut fattas, i betydelsen saknas.

Jörgen Lindegaard, VD för SAS, menar till exempel att omvandlingen av flygbranschen är långtifrån klar och ser stora förändringar om, eller när, politikerna fattar "rätt" beslut:

– Det första de borde göra är att trappa ner bidragen till de andra transportformerna, buss, tåg och bil, och ta bort extra biljettavgifter och avgifter för säkerhetskontrollerna, säger han

och ser framför sig ett läge där utbudet av flygstolar styrs av efterfrågan som i sin tur kräver nya regelverk:

– Om några år får vi ett läge där man måste bestämma sig för om staten ska in och reglera det kapitalistiska systemet så att orter och linjer får det stöd som behövs. Norge som har den mest aggressiva konkurrensmyndigheten har kommit längst med den typen av lösningar.

– Men i övrigt måste vi få en öppen, rak, enkel och ren marknad. Man kan inte vara halfpregnant!

Precis som Lindegaard vill och hoppas Manfred Aronson på Kanal 5, en av "uppstickarna" på reklam-TV-markanden, på fortsatta politiska beslut – beslut som borde tagits tidigare:

– Politikerna borde ha, några år senare, släppt på ytterligare en reklamkanal och skapa en press på TV4 som nu haft monopol sedan 1991! I England, Danmark, Norge och Finland har man efter hand släppt fram konkurrenter! Det är bara Sverige som behållit ett reklammonopol!

På ett annat f.d. monopolområde, järnvägen, är såväl stora SJ som lilla Tågkompaniet överens om att omregleringen måste gå vidare och att målet måste vara konkurrens på spåret och inte, som i dag, konkurrens om spåret med koncessioner och rättigheter:

– Jag menar att detta är en ren konsumentmarknad. Lika lite som staten skulle kunna ge Electrolux monopol på att sälja kylskåp i Skåne, lika illa vore det för resenären om staten bestämde vilken tågoperatör som ska få köra tågen de kommande tio åren, säger SJ:s VD Jan Forsberg

Jan Johansson på Tågkompaniet ser dock risken för en helt annan järnvägspolitik:

– Nästa järnvägsproposition blir säkert en "Rädda SJ-propp" med en "stopplag" riktad mot privata tågföretag! Det blir dyrt för kunderna!

Peter Lund på livsmedelsgrossisten Bergendahls pekar på att en ökad konkurrens kräver tuffare politiska beslut:

– Utvecklingen mot ökad detaljhandelsmakt och ökad import och ökad valfrihet för konsumenten kommer att fortsätta men då förutsätter det att planmonopolet försvinner!

Också på elsidan är kraven, och förhoppningarna på fortsatta förändringar stora:

– Man ska inte behöva vara vertikalt integrerad (äga både nät och produktion) för att kunna konkurrera, säger Johan Öhnell på Telge Energi som hoppas på ett fristående nordiskt "banverk" för alla stamnätsskablar

– Nästa steg vore att samordna de nordiska statliga stamnätsbolagen så att vi får ett enhetligt regelverk. Då skulle vi få bättre möjligheter till konkurrens, också för utländska aktörer! Och vi behöver fler aktiva aktörer som verkligen slåss om kunderna. Vi har ju sämre bytesfrekvens i Sverige än i t.ex. England!

Andra som putsar kristallkulan och spår om, i varje fall den närmaste, framtiden är Per Båtelson på Capio som äger och driver en rad sjukhus i Sverige och utomlands. Trots att den s.k. stopplagen hotar bolagets svenska verksamhet är Båtelson optimistisk och, kan man kanske säga, hoppas på politisk opportunistisk:

– Men min personliga bedömning är att Göran Person nu chansar när han gör detta till en valfråga. Men sen vänder han. Vinner han valet vänder han 180 grader och släpper fram konkurrensen igen. Vinner han inte, vänder han ändå för då har det ju inte funkat!

För många branscher har effekten av den nya öppna internationella ekonomin ännu inte gett så stort effekt. Men den kommer. SEB:s avgående VD Lars Thunell:

– Processen är i full gång! I ett internationellt perspektiv är vi ganska små. Även om vi lyckas få till skal fördelar över gränserna och centralisera t.ex. datadriften räcker det kanske inte. Kan vi inte klara av det själva genom att växa utomlands åker vi in i en större internationell koncern! Vi har på tio års sikt två val: Det ena är att aggressivt köra mer produktion i lågkostnadsländer, i första hand Baltikum, kanske Indien. Det andra är att hamna i en större koncern för att på det viset få fram skal fördelar.

– På konsumentensida sker två saker: storbankerna förlorar marknadsandelar till nischaktörerna som Ikanobanken, ICA-banken, Skandiabanken och andra. Samtidigt har vi börjat sälja också andras produkter som fonder och försäkringar.

För kunderna ger omregleringar och internationaliseringen inte bara prispress utan också hela tiden ökad valfrihet – på gott och ont, säger t.ex. Lars G Josefsson på Vattenfall:

– Nu är det för el-kunderna som för t.ex. låntagare i banken. Man måste jämföra, förhandla och diskutera.

– Och detta är ju själva kärnan med den fria konkurrensen. Företag kan satsa på olika anbud, olika paket, olika avtalskonstruktioner för att konkurrera. Det var kanske enklare förr – men dyrare!

Och utvecklingen mot sjunkande priser fortsätter, spår inte minst Alf Göransson på NCC som menar att också byggsektorn nu står inför deflation – sjunkande priser – något som branschen aldrig varit med om:

– Det har hittills varit lätt att i en uppåtgående konjunktur och stigande bostadspriser vältra över kostnaderna på konsumenten. Men det går inte längre att bara skicka kostnaderna vidare till slutkunden, säger Alf Göransson.

– De är inte längre beredda att betala mer. Det är billigare att flyga, att ringa, att köra bil, köpa bil, köpa mat, köpa möbler - men det är inte billigare att köpa byggmateriel! Jag tror inte att det finns någon acceptans för detta i längden!

Intervjuer i kortform

Alf Göransson, NCC

Konkurrensfrågorna inom byggsektorn väcker ofta debatt och heta känslor – och leder till stora förändringar, säger Alf Göransson, VD för NCC, ett av branschens största företag. Den ena trenden gäller just rena pris- och konkurrensfrågor där den nya gränslösa ekonomin kommer att spela stor roll.

Den andra gäller just etik och affärsmoral. Mer eller mindre grundade misstankar och beskyllningar haglar inte sällan över byggföretagens företrädare. Det uppmärksammade fallet med asfaltkartellen har spätt på misstänksamheten hos kunder och skattebetalare. Men, det är en i dag i huvudsak ogrundad misstänksamhet, menar Alf Göransson. Inte minst eftersom debatten har lett till självprövning och intern kontroll:

– Etik- och moralfrågor har kommit upp på ett annat sätt än tidigare och inte bara i asfaltbranschen utan över hela linjen.

– Vi och många av de andra i branschen har ju satt varenda kotte i skolbänken och kört igenom ca 2 000 anställda och gått igenom vad som gäller i konkurrensrättsfrågor och hur sådant här ska hanteras. Det tror jag haft en uppryckande effekt

– Jag har varit här i fyra år och jag har aldrig varit med om att någon skulle ha övervägt att bryta mot reglerna, och ta risken att åka på böter, därför att det skulle löna sig. Jag har aldrig varit med om att vi inte skulle följa lagen. Frågan har aldrig ställts och jag borde veta om det skett.

– Nu har vi också sett till att alla ca 22 000 anställda varje år får i en anonym enkät svara på frågor om vi följer de regler om moral och etik som vi har på våra arbetsplatser. Sedan sammanställs och poängsätts enkäten och den chef som får lägre summa än förra året får ingen bonus på den delen!

Alf Göransson menar också att mycket av kritiken om konkurrensfiffel och annat bygger på okunnighet och fördomar.

– Det finns mycket struntprat som inte har någon som helst förankring i verkligheten. Många utgår också i sina "analyser" från någon personlig erfarenhet av en enstaka hantverkare, som man dessutom kanske betalat svart, och som inte kom tid och inte gjorde det han skulle. Men så fungerar det inte i byggbranschen!

Den kritik mot svartkonkurrens som många, däribland Jens Hoffman (se nedan) framför, gäller inte bolag som NCC, understryker Göransson.

– Vi kontrollerar våra byggen så att vi inte anlitar svart arbetskraft. Det kan säkert ha misslyckats någon gång men att vi ser till att de som är på våra arbetsplatser jobbar vitt, följer kollektivavtal och regelverken.

– Men det är klart att kör man runt i ett villaområde ser man en hel del svartjobb men så ser det ut i vilken del av samhällshierarkin som helst och det hänger ihop med skattesystemet.

Det är trist att det finns en stor svart sektor - men vi på NCC gör vad vi ska och, så vitt jag vet, sköter vi oss.

När det gäller konkurrens- och struktursituationen ser Alf Göransson inte någon ny stor strukturomvandling liknande den som varit med många fusioner och uppköp men pekar på en för kunderna långt mer dramatisk utveckling.

– Branschen står inför deflation! Och det är historiskt, det har aldrig hänt tidigare!

– Jag brukar lite enkelt beskriva det med IKEA:s bokhylla Billy som i dag kostar 11 procent mindre än för tio år sedan medan en spånskida som NCC köper kostar 20 procent mer än för sex år sedan. Och Billy är inte mycket mer än en spånskiva.

– Det har hittills varit lätt att i en uppåtgående konjunktur och stigande bostadspriser vältra över kostnaderna på konsumenten. Men det går inte längre att bara skicka kostnaderna vidare till slutkunden.

– De är inte längre beredda att betala mer. Det är billigare att flyga, att ringa, att köra bil, köpa bil, köpa mat, köpa möbler - men det är inte billigare att köpa byggmateriel! Jag tror inte att det finns någon acceptans för detta i längden!

Och lösningen för NCC och de andra stora i branschen ligger i billigare inköp, inte minst från nya leverantörer i nya länder, och, tvärt emot vad nästan alla andra talar om, "insourcing" – att göra mer själv!

– Det finns tio nya medlemmar i EU och en snabbt ökande internationell handel och möjligheten att ta in baltiska eller polska underleverantörer och materielleverantörer är helt annorlunda än tidigare. Branschen tillhör inte de som varit mest snabbfotade när det gäller globaliseringen men den resan har påbörjats.

En följd av en sådan utveckling med stora bulkinköp av fönster, golv, VVS-materiel mm blir också det Göransson kallar "insourcing".

– Ta golv t.ex. I går köpte vi oftast golv lokalt – en firma kommer med materialet och lägger också golvet. Nu köper stora volymer i t.ex. Polen och tar hem det själva och många golvläggare tackar nej till att lägga om de inte får leverera. Så då gör vi det enklast själva. Så vi "insourcar" funktionen och får totalt sett ner kostnaderna. Vi kommer att göra mer och mer i egen regi och ta mer makt i hela kedjan. Det ger oss ökade marginaler och, inte minst ökad kunskap om vad saker och ting kostar!

– Men det är bara de stora som kan få hit nya aktörer vilket är vad som verkligen förändrar branschen. En liten firma kan inte beställa tio nya fönster från Kina eller Litauen men om vi kommer och beställer tio tusen fönster då händer något!

– Det är de stora bolagens vilja och förmåga att förändra och öka konkurrensen som avgör om priserna kommer att sjunka – och den förändringen är nu på väg men det är en kulturrevolution som ska till!

Jens Hoffmann, Dipart

Dipart är visserligen ett av byggbranschens medelstora minsta entreprenadföretag med drygt fyrtio anställda i Nacka utanför Stockholm men VD:n och en av huvudägarna, Jens Hoffmann, hör till en av de mest aktiva i debatten om branschens viktiga, men känsliga, konkurrensfrågor. För konkurrensen gäller inte bara mellan småskuttare och branschjättar – den gäller inte minst mellan de som följer lagar och reglerna och de som inte gör det. Och här finns hela gråskalan från kolsvart till kritvitt. Och för de "vita", dit Dipart räknar sig, blir läget allt svårare:

– Det allvarligaste hotet mot hela branschen är den dåliga moralen. Vi har tvingats ge upp privatmarknaden. Det är ingen idé att offerera till privatpersoner! Och det beror inte på att vi är dyra. De får betala för en timme vad de själva tjänar på kanske en hel dag! Det ju närmast självklart då att många köper svart eller tar in ett gäng, polska eller lettiska, ofta duktiga, hantverkare som bedriver sin verksamhet i Sverige under mycket knappa förhållanden.

– Det finns exempel på byggare med ett par anställda men som gått i konkurs och nu jobbar svart men har ändå svårt att klara konkurrensen från alla utländska hantverkare som går för mellan 40 och 60 kr/tim!

– Sen har vi killen som lämnat hantverket och som nu jobbar som bemanningsföretagare! Det kostar 100 kr att hyra en gubbe av honom och de som jobbar får 40, han tar 60! Det är ju självklart så att ingen svensk, vit, firma kan konkurrera på de villkoren.

– Att det blivit så här beror på att det är nästan ingen risk att åka fast! Det sker nästan ingen kontroll alls! Och dessutom har ju våra högsta företrädare i samhället, politiker och företagsledare, allt från Skandia och neråt, föregått med sådant exempel att det är svårt att agera på annat sätt. När de gör på det viset vill ju fru Pettersson inte köpa ett garage för 300 000 kr när hon kan få det för 50 000 kr.

Men ett kanske än större problem, för konkurrensen, som Jens Hoffmann pekar på är att svart/gråjobben brett ut sig och tagit sig in också bland de större, seriösa, byggföretagen.

– När en byggfirma handlar med en annan byggfirma eller med stat och kommun är priset ofta helt avgörande. Locum, Familjebostäder, Stockholmshem, Svenska Bostäder och alla de här ska ju följa LOU, lagen om offentlig upphandling, och då är det huvudsakligen priset som gäller. Och med en mycket bristfällig kontroll leder det till en kamp om lägsta anbudet. Kan man då få 20 man som kan gå på rivningsarbeten för 50 kr/tim i stället den verkliga självkostnaden på 250 kr/tim.

– Så inom B2B (Business to Business) finns alldeles för mycket svart arbetskraft och vi som enbart jobbar vitt har ofta vi inte en chans!

Bakom utvecklingen ligger dels de stora företagens kostandsjakt och den i modern företagsledning så aktuella trenden med "outsourcing" – att mer och mer anlita underleverantörer; dels enligt Jens Hoffmann den närmast totala bristen på kontroll.

– *De stora företagen har i många fall gjort sig av med kollektivare och så köper de in tjänster från småföretag och vi kan bara konkurrera när det rör sig om riktigt svåra grejor. De enklare jobben tar de här andra firmorna. De stora ser genom fingrarna när det tar in offerter och tjänar pengar på det och det rör sig om enorma summor!*

– *Det finns exempel på stora byggföretag som låter den här typen av företag bygga hela villakvarter!*

– *Det blir billigare för de stora att avskeda hela stora kompetenta inkörda gäng och i stället köpa in dem från underleverantörer. Och man kontrollerar bara att företaget har f-skattesedel men gör ingen eller alldeles för bristfällig kontroll av personalen, säger Jens Hoffmann och pekar på det han menar är ett stort men egentligen lättlösligt problem:*

– *Ta en byggfirma med tio vita anställda för vilka man betalar moms och arbetsgivaravgifter och allt. Om då någon kontrollerar så ser man att de betalar ut lagstadgade avgifter men ingen kontrollerar för vilka och hur mycket!*

– *Han kan köra med tio vita och fyrtio svarta och detta går inte för en kund att kontrollera!*

– *Och ingen gör ett skit åt detta! Det är mycket snack och många blanketter och många beställare som försöker kontrollera men vad som måste göras är att man måste ut på arbetsplatsen, gå fram till den som står där och jobbar och kontrollera att de fått sina avgifter och försäkringar betalda. Åkte fogden och polisen ut på byggena och kontrollera skulle detta ganska snabbt försvinna! Både facket och arbetsgivarsidan är totalt jätteflata!*

Men om nu "alla vet", myndigheterna, Skatteverket, polisen facket, företagen, vad beror det på att ingenting görs?

– *Ja, det är lätt att tro att det beror på att det är så många som tjänar på det, säger Jens Hoffmann. Debatten är rätt livlig men det händer inget. När jag skrev en artikel svarade t.ex. Hans Karlsson och skrev "Jens har rätt" men sedan händer inget!*

– *Det har kommit ett förslag, men ett mycket dåligt förslag, om ett s.k. entreprenörsavdrag. Vi skulle betala in tjugo procent av entreprenadsumman till skattemyndigheten i förväg och sen få tillbaka det som inte borde gå i skatt. Det skulle ju ta rörelsekapitalet från företaget och skapa en massa byråkrati. Ett helt vansinnigt förslag.*

Jens Hoffmann markerar tydligt att hans kritik inte gäller arbetskraftsinvandring eller legal konkurrens från utländska företag:

– Fallet i Vaxholm var inget problem! Jag har inga problem att konkurrera med de som betalar 100 kr/tim, när jag betalar 150. Betalar de alla sina avgifter är det inget problem. Då kan jag konkurrera med kvalité, effektivitet, lokalkännedom och annat men när de betalar 60 kronor svart – då blir det problem. I synnerhet inte på sikt för den ekonomiska utvecklingen i Polen och Lettland och i de andra länderna gör att det jämnar det ut sig men det tar tid, minst tio år, och under tiden kommer mycket skit att rinna under broarna.

Kenneth Bengtsson, ICA

Kenneth Bengtsson är VD på ICA en av de tre stora detaljhandelskedjorna i Sverige. Tillsammans med KF och Axfood är de tre helt dominerande på livsmedelsmarknaden men möter nu både en ökad press från både svenska och utländska konkurrenter och lågpriskedjor och en ny syn på hur priser bör sättas – både de egna och de man själv skall betala:

– Tidigare kom det bara en avisering från leverantören om att nu går priserna upp med t.ex. 3-4 procent. Ibland var det sockret som blivit dyrare, ibland var det frost i Brasilien men prishöjningarna bara kom och kunderna, vi och våra kunder, fick finna sig i dem varje år.

– Nu är läget ett helt annat. Sedan några år tillbaka har vi sagt till våra leverantörer att vi inte godkänner några prishöjningar. Det kan bli ganska högljudda diskussioner med leverantörerna men vi står fast på detta.

– Vi menar att de och industrin har möjlighet att hitta effektiviseringar som kan kompensera för eventuella prishöjningar!

– Nu senast har t.ex. Gillette blivit, som vi säger, "delistade" av oss. Bakom det ligger att strax efter att bolaget köptes av Proctor & Gamble för, tror jag, 56 miljarder dollar, skickade de brev till alla sina kunder och meddelade att de skulle höja sina priser med fem procent!

– Och vi sa "noll"!

– Gillette kom tillbaka och sa att det är fem procent som gäller. Vi sa "noll"! De ville inte ens förhandla med oss och vi tog då beslutet att inte köpa alls. Nu är vi, i det här sammanhanget en mycket liten kund, men de har ändå kommit tillbaka och vill i alla fall förhandla. Och vi har praktiskt taget samma diskussion med GB om deras glass Big Pack. Men, understryker Kenneth Bengtsson mycket bestämt, vi accepterar inte detta längre. Med de vinster som görs i industrin, inte minst de stora multinationella bolagen, finns inga skäl för dem med sådana prishöjningar. De får se över sina kostnader och förbättra sin produktivitet. Det går inte längre att bara skicka prishöjningar vidare längre ut i kedjan.

Kenneth Bengtsson är väl medveten om att det resonemang han för visavis storbolagen, kan hans kunder med samma rätt göra mot ICA.

– Jovisst, så blir det och det är därför vi inte höjer utan sänker våra priser. Matpriserna är i dag på ungefär samma nivå som 1995! Prishöjningarna har stannat av.

– Och den här utvecklingen har bara börjat. Vad som hänt är att de stora leverantörskoncernerna ser oss som en distributionskanal men vi anser oss ju vara mycket mer än det. H&M ser sig ju inte som distributör utan som en detaljhandel.

– Det är därför vi har tagit hand om mer av makten över pris och sortiment, bland annat genom att skapa egna märkesvaror som ett vapen gentemot leverantörerna!

Det nya beteendet, från ICA gentemot sina leverantörer och kunderna gentemot ICA, skapar inte bara en prispress utan också nya beteenden:

– Våra kunder är mycket mer aktiva och byter butik och varumärken snabbt - fram och tillbaka – allt efter behov. Det är därför alla kedjor försöker skapa kundlojalitet med kort och kampanjer. Det har varit en långsam process med konservativa kunder som inte bytte varumärken eller handlare så snabbt. Att gå från KF till ICA, eller tvärtom, tog en generation. Nu går det fortare.

Och också handlarna byter beteende – och lojaliteter. I stället för att förlita sig på de stora leverantörerna satsar ICA och de andra kedjorna allt mer på EMV – egna varumärken.

– Det finns ett klart samband mellan lägre priser och större andel egna varumärken, säger Kenneth Bengtsson, och använder Coca Cola som exempel där han menar att den globala jättens marginaler varit på tok för höga men att de flesta kedjor nu satsar på egen "cola" som komplement och får ner priset.

Den andra stora förändringen är framväxten av lågpriskedjor och utländska konkurrenter som vill ta sig in på den svenska marknaden. Att ICA och KF, genom kommunernas planmonopol och andra, formella eller informella, regelverk skulle vara särskilt gynnade är något som Kenneth Bengtsson inte alls håller med om:

– Nej, det är lika svårt för oss som för alla andra att bygga ny lågprisbutiker. Vi är inte på något sätt gynnade! Det är en myt att vi skulle ha några fördelar!

– Det borde vara fri etableringsrätt för alla. Politikerna talar gärna om fler lågprisbutiker, inte minst i valrörelsen, men sen händer ingenting! När vi vill öppna en större butik protesterar politiker och lokala handlare. I Stockholm har vi lyckats öppna fem lågprismarknader och vi kunde ha haft tio till om vi fått möjligheten. Marknaden finns!

En av de ständiga diskussionsfrågorna i branschen gäller också det s.k. gruppundantaget som gjort att ICA och andra större aktörer kunnat agera utan att behöva ta hänsyn till vissa regler i konkurrenslagen.

– Det visar ju bara hur svårt det är att definiera vad som är en marknad. Dels är ju frågan vad som är en livsmedelshandel. Nu kan man ju köpa mjölk på Statoil och hämtmat i pizzerian.

– Vi menar att så länge varje handlare är fri att agera som han vill i vår vertikala organisation så kan man inte slå samman alla våra marknadsandelar och säga att vi är dominerande.

Kenneth Bengtsson understryker att varje ICA-butik är fri att köpa sina varor från vilken leverantör som helst:

– Jag har själv varit ICA-handlare i många år och köpt 60-65 procent av ICA, resten från andra, ofta lokala leverantörer. Men inte från de andra kedjorna och det är väl sunt förnuft att jag vill gynna den organisation som jag är medlem i och inte konkurrenten! Och så är det ju alla i länder, säger Kenneth Bengtsson och menar att det system vi har, inte på något sätt skulle vara konkurrenshämmande.

– Det syns inte minst på att vi har, jämfört med andra länder i Europa, låga priser. Trots att vi har helt andra avstånd och transportkostnader ligger svenska matpriser bara någon procent över vad maten kostar i kontinentens storstäder.

Peter Lund, Bergendahl

Uppstickare och nykomlingar har det inte lätt på den svenska detaljhandelsmarknaden. Det är inte bara att skaffa, en lokal och börja sälja. Däremellan kommer tillstånden – från politiker, myndigheter och i praktiken intresseorganisationer och fackföreningar.

Bergendahlsgruppen är en liten aktör inom grossist- och detaljhandelsbranschen med basen i Skåne. Omsättningen på ca fem miljarder kan jämföras med ICA:s drygt 70 och Coop Sveriges ca 30 miljarder.

Peter Lund, Bergendahls VD, är mycket medveten om svårigheterna för en liten aktör:

– Kommunerna låter de stora bjässarna få lägena, säger han och tar upp en av de ständiga stridsfrågorna – vem som ska få bygga butiker var. Det vet ju alla att det är så och Konkurrensverket tar inte tag i detta! Det kommunala planmonopolet är det största bekymret och den största förklaringen till att vi inte har fått några andra aktörer i Sverige bortsett från några Lidl och Netto. De enda som kan öppna i dag i Sverige är små livsmedelbutiker!

– Det beror på att ICA och KF haft duktiga tjänstemän, gott om pengar och har varit duktiga lobbyister!

– Men det är Konkurrensverket som borde ta tag i detta men det är en så stor fråga så de vågar inte. De sitter i knäet på ICA! Vart vi än kommer och vill öppna så är de lovade lägen!

– Och politikerna pratar om att sänka matmomsen och att vi ska importera mer för att få ner priserna. Ja, vad händer då? ICA, som har mer än 50 procent av marknaden, tar in sopvaror och så släpper man fram Lidl och Netto!

– Det första politikerna borde ta tag i är planmonopolet! Alla politiker säger att man borde ta bort det men ingen vågar ta i frågan. Jag har försökt öppna en Citygross i Stockholm men det går inte! Får inget tillstånd! Däremot kan man öppna små Lidl och Netto som säljer importerade varor som man knappt kan äta!

Peter Lund skräder inte orden och menar att det är möjligheten att öppna stora butiker och de regelverk som omger detaljhandeln som gör att vi har förhållandevis få aktörer –ICA, Coop och Dagab är totalt dominerande vilket går ut över konkurrensen.

– Konkurrens är bra också på den här marknaden. Se vad som hände med flyget! Plötsligt kan vi flyga till Falun med Skyways! Det finns utrymme om man hanterar det rätt. I Sverige finns, precis som i andra länder utrymme för både stora och små butiker och en rejäl

konkurrens. Vi borde tillåta olika butikstyper. Se på Östtyskland som bara hade en bil, Drabant, – det var inte bra!

– Ju hårdare marknaden är reglerad, desto mer får konsumenten betala. Det förstår ju alla! Det säger ju sunt förnuft! Varför ska vi ha det som i Norge med sina subventioner så att köttet kostar dubbelt så mycket som det borde!

– Det andra stora problemet i Sverige är kopplingen mellan grossister och detaljhandeln, säger Peter Lund. Vi har de tre stora, ICA, KF och Axfood som kontrollerar sina egna butiker. Det är bara vi som har fristående detaljister i Sverige. Ur konsumentsynpunkt vore det bästa om alla butiker i Sverige kunde köpa från vem de ville! Butikerna borde kunna göra en ny upphandling vartannat år och byta leverantör!

– Vi-kedjan, som brutit sig loss från Axfood och valt oss som leverantör, har haft en enastående positiv utveckling men nu riskerar de rättsprocesser om sina hyreskontrakt som Axfood anser sig ha rätten till. Hur kan man då från Konkurrensverket inte gå in och slå näven i bordet och säga ifrån!

– Kanske politikerna inte vill ha fria handlare i Sverige! I så fall är det med Sverige som Björn Rosengren sa om Norge – den sista staliniststaten!

Peter Lund menar att en ökad konkurrens är vad som krävs för att kunna och få ner matpriserna i Sverige men ser ändå positiva förändringar på marknaden de senaste åren:

– Det är bra att det de senaste åren skett en förskjutning i makten från leverantör till detaljist. Detaljhandeln omsätter i dag mer än producenterna i Sverige och har blivit kunnigare och proffsigare och kan ställa högre krav – och gör det!

– Utvecklingen mot ökad detaljhandelsmakt och ökad import och ökad valfrihet för konsumenten kommer att fortsätta men då förutsätter det att planmonopolet försvinner!

Lars G Josefsson, Vattenfall

VD för statliga Vattenfall, är rent allmänt nöjd med hur avregleringen sköts.

– Rent allmänt har avregleringen fungerat väl med en kraftig total effektivitetshöjning där vi med mindre resurser gör mer eller samma sak och det har blivit samhällsekonomiskt lönsamt.

För ägaren, staten, har det utan tvekan varit lönsamt. Bolaget har de senaste fem åren vuxit i omsättning från ca 27 till i år ca 125 miljarder kronor och nått en vinst efter skatt på ca 18 procent vilket lär ge statskassan omkring 25 miljarder i år. En del av förklaringen är det senaste årets stora prishöjningar på el och Vattenfalls lyckosamma affärer på kontinenten.

De höga vinsterna har dock lett till protester.

– De som klagat är ju mest den elitensiva industrin som också är våra viktigaste kunder. Här måste vi arbeta på en högre grad av samsyn men det finns de som i grunden inte är konkurrenskraftiga men säger att, med politisk argumentation, att om vi inte får det eller det el-priset måste vi lägga ner.

Men det finns också många privatkunder som klagat men det är, enligt Lars G Josefsson, orättvist.

– El-konsumenterna har tjänat på avregleringen. Det är vår bestämda uppfattning! Men de har inte märkt det! Skatter och avgifter har ökat dramatiskt och handeln med utsläppsrätter driver upp priserna. Så konsumenten har svårt att se att det blivit billigare än det annars skulle ha varit!

Samtidigt varnar han för att avregleringen och internationaliseringen leder till högre priser på sikt:

– Vi har i Sverige byggt upp en del av vår industri på just tillgång på billig el och nu leder avregleringen av elmarknaden i Europa till att alla får samma pris och då försvinner denna relativa konkurrensfördel.

– Hade vi oändlig överföringskapacitet mellan de nationella marknaderna skulle prisutjämning ske fort men nu är det inte så vilket gör att vi i Norden har förhållandevis låga priser till följd av, inte all vår vattenkraft, utan för att vi har mycket kärnkraft i väl avskrivna anläggningar och de rörliga kostnaderna är mycket låga – och priset styrs av de rörliga kostnaderna.

Just frågan om hur priset på el ska sättas har kommit i fokus efter de senaste kraftiga prishöjningarna.

– Det finns bara ett svar. Priset måste sättas på marginalen!

Det innebär att den senaste, och därmed dyraste kWh ska styra priset vilket i sin tur innebär att all satsning på (dyr) alternativ energi och avveckling av kärnkraftverk driver upp priset på all el – också den el-kraft som är billig att producera.

Avregleringen har också gett privatkonsumenten ökad valfrihet vilket gjort det på sitt sätt svårare att köpa el och få överblick över sina kostnader. Delvis är det en teknikfråga. Den gamla mättekniken måste bytas ut.

– Det är komplicerade räkningar med skatter, avgifter mm och branschen har historiskt arbetat med preliminära debiteringar och vi måste byta elmätare men det tar tid och kostar pengar!

– Nu är det för el-kunderna som för t.ex. låntagare i banken. Man måste jämföra, förhandla och diskutera.

– Och detta är ju själva kärnan med den fria konkurrensen. Företag kan satsa på olika anbud, olika paket, olika avtalskonstruktioner för att konkurrera. Det var kanske enklare förr – men dyrare!

Johan Öhnell, Telge Energi

Johan Öhnell, VD på el-handelsföretaget Telge Energi, är inte lika nöjd med hur avregleringen sköts. Hans bolag, som ägs av Södertälje kommun, har ingen egen el-produktion och bara det lokala nätet i hemkommunen, men kunder över hela landet.

– Processen har inte direkt misslyckats men man har inte varit tillräckligt aktiv från energimyndigheten och Konkurrensverkets sida när det gäller etableringshinder till exempel.

– Avregleringen har faktiskt lett till ökad koncentration. Tidigare hade de tre stora, Vattenfall, Sydkraft och Stockholm Energi (numera Fortum) 33 procent av marknaden och 60 procent av produktionen. Nu har man 66 procent av marknaden och 90 procent av produktionen!

– Förut fanns 150-160 aktörer. Nu finns 15 nationella och totalt kanske 80 och de flesta små med små resurser. Det blir ingen riktig konkurrens. Jämför med den brittiska marknaden där man har 8-10 nationella aktörer med rejäla marknadsandelar vardera och som alla vill växa. Då får man verklig konkurrens om kunderna!

– Vi har fått en alltigenom svensk marknad med svenska regler för avgifter, nätavgifter, balansavräkningar, el-certifikat och annat. Det är kanske inte medvetet för att hålla utlänningarna borta men det blir effekten!

Johan Öhnell understryker att det inte var bättre förr. Avregleringen och konkurrensutsättningen har varit till fördel men den kunde skötts bättre!

– Vi såg att de stora bolagen inte hade någon erfarenhet att jobba med konsumenter. Det kunde, och ville vi. Vi var människor som inte kom från el-branschen och var entusiastiska över att få utmana de stora bolagen.

– Innan avregleringen hade varken vi eller våra två största kunder i Södertälje köpt el på en fri elmarknad. Det var Vattenfall som levererade och inte så mycket att förhandla om. Vi bjöd in AstraZeneca och Scania och bildade ett inköpsbolag ihop, Telge Kraft och började importera från Finland!

Just möjligheten till fri import och handel är något som Johan Öhnell ser som en av de viktigaste frågorna. Förutsättningen för det är att de stora stamnäten ägs och regleras på ett sådant sätt att det blir fritt fram för den som vill att köpa el från utlandet – Norden i första hand.

– Man ska inte behöva vara vertikalt integrerad (äga både nät och produktion) för att kunna konkurrera.

– Det borde vara så att alla stamnätsskablar skulle ägas av Svenska Kraftnät – också de som förbinder Sverige med omvärlden. I dag ägs en del av kablarna som förbinder Sverige med omvärlden av Vattenfall och Sydkraft.

– Nästa steg vore att samordna de nordiska statliga stamnätbolagen så att vi får ett enhetligt regelverk. Då skulle vi få bättre möjligheter till konkurrens, också för utländska aktörer!

– Och vi behöver fler aktiva aktörer som verkligen slåss om kunderna. Vi har ju sämre bytesfrekvens i Sverige än i t.ex. England!

Manfred Aronsson, Kanal 5

Är det något område där det är befogat att tala mer om omreglering än avreglering är det elektronisk kommunikation. De företag som arbetat med TV, radio, telefoni och Internet har fått hektakomber av regler och avtal att följa – eller gå runt. Inte minst det senare är mer möjligt än någonsin eftersom verksamheten är i det närmaste gränslös men styrs av nationella regelverk och myndigheter.

Manfred Aronsson, VD på Kanal 5, menar att det gamla TV-monopolet i praktiken ersatts med ett till – nu avseende reklam-TV.

– TV4 har ett distributionsmonopol genom att sitt avtal med staten, påpekar han och hänvisar till 4:ans rätt att sända i marknätet och tvånget för alla kabeloperatörer att sända 4:an kostnadsfritt som en s.k. "must-carry-kanal.

Och för en kommersiell TV-kanal är räckvidden, dvs. hur stor del av befolkningen man når, av avgörande betydelse:

– I Sverige finns bara en enda TV-kanal om man t.ex. ska lansera ett nytt schampo. Det går inte att få hyggligt bra distribution i ICA-, Dagab- och Coop-blocket, som ju är nödvändigt för att nå en volym, utan att använda TV4!

– Kanal 5 och TV3 är för korta i rocken! Är schampot inte med i rikstäckande TV-reklam så får den inte en tillräckligt framträdande hyllplats i butiken! Så är det.

– Inte ens om man samordnar kampanjerna i TV3 och Kanal 5 så når vi upp till den räckvidd som krävs.

– Det här reklam-TV-monopolet var fel från början. Över en natt fick de 100 procents täckning. Det är sådant som i utlandet kallas "a license to print money" – rätten att trycka pengar! Det borde inte gå att misslyckas, säger Aronsson. Att TV4 inte går ekonomiskt bättre är en ägar- och ledningsfråga. Det är en svag ägare som inte kräver tillräckligt av en icke tillräckligt kapabel ledning! Så är det!

– Och när lönsamheten inte räcker till går man till regeringen och kräver sänkta avgifter! Det är ju som att ägna sig åt fettsugning i stället för det man borde göra! Banta!

Konkurrensen på TV-området märks alltså på flera nivåer och gäller inte bara kampen om tittarna. Det handlar till stor del om att konkurrera om politikernas gunst med argument kring regelverken. Hittills har Kanal 5 och TV3 inte lyckats alltför väl i detta.

– Politikerna borde ha, några år senare, släppt på ytterligare en reklamkanal och skapa en press på TV4 som nu haft monopol sedan 1991! I England, Danmark, Norge och Finland

har man efter hand släppt fram konkurrenter! Det är bara Sverige som behållit ett reklammonopol!

Ett område där debatten är livlig i branschen gäller också de skilda regler som gäller bolagen. Kanal 5 och TV3 som formellt sänder från Storbritannien ska följa brittiska regler för reklamtider, barnreklam och annat medan TV4 ska följa svenska regler. Vem som gynnas eller missgynnas av detta är svårt för utomstående att veta.

– Problemet är den desinformation som skett från TV4 om att vi skulle segla under någon slags bekvämlighetsflagg och ha särskilda förmåner med alkoholreklam och mer reklamtid och så vidare. Det är ren lögn, säger Manfred Aronsson och ger rader av exempel på att brittiska regler är än hårdare än de svenska.

– Ett program som Bingolott där man exponerar varor skulle vi fällts för enligt våra engelska regler! Och det finns massor med reklamfilmer som vi inte får visa enligt våra regler! TV4 målar upp en falsk bild för att få ner sina koncessionsavgifter!

– Det är klart att vi skulle vilja ha ett enhetligt regelverk i Europa men då måste vi ha rätt till samma distribution och kunna tävla på samma villkor. Så är det inte nu. Konkurrensverket borde ägna sig mer åt dessa frågor. Finns full tillgänglighet på lika villkor för alla fungerar konkurrensen! Annars inte!

I Sverige sker nu en digitalisering av marknätet men det påverkar inte konkurrensen nämnvärt. TV4 får fortsatt den "must carry"-status som är en vagel i ögat på konkurrenterna som inte lyckades med sina koncessionsansökningar:

– Vi och TV3 gjorde en fullödig ansökan. Det var vår sista chans att spräcka reklammonopolet.

– Vi ville ju göra public service med nyheter och dokumentärer och allt men på vårt sätt och som ett alternativ till SVT. Men "nej" TV4 lovade runt men höll som vanligt tunt. De lovade mer fakta, nyheter, dokumentärer mm. Men vad är det vi ser. Mer Paradise Hotel! Det är ett spel för gallerierna. TV4 vill segla vidare på denna monopolräkmacka!

– Det bästa vore om "must carry" bara gällde SVT som då skulle göra fler public service-program och inte konkurrera med de kommersiella kanalerna genom att köra filmer som "Dödligt vapen 4"! Jag vill inte ha en dålig kopia på "Gladiatorerna" på SVT för sådant kör vi och TV4 bättre!

– Varför kan vi inte ha det som på veckotidningsmarknaden med allt från Affärsvärlden till Veckorevyen med helt olika redaktionella profiler. Varför får det inte finnas en TV-kanal som bara är till för underhållning och förströelse. Varför måste det i alla kanaler finnas någon form av folkupplysning, förmanande och nyheter?

– Det jag blir sur på är att möta SVT när vi sitter och förhandlar om de värsta kommersiella rullarna som är bra för oss en lördagskväll. På det stora hela gör de ett bra jobb men ibland

blir de så vulgärt kommersiella! Som när hela Sony-stallet får marknadsföring i Allsång på Skansen och bakom detta ligger en kommersiell uppgörelse där artisterna ställer upp nästan gratis för att den enorma marknadsföring programmet ger!

– Vi är mitt i en brytningstid mellan en gammal TV-kultur och en ny mer kommersiell, affärsmässig syn som ofta krockar med politikernas syn. Vi har i dag inte en fullt ut fungerande konkurrenssituation.

Manfred Aronssons hopp inför framtiden står till politikerna och Konkurrensverket!

*– Jag hoppas på både lagstiftare och Konkurrensverket för att skapa bättre förutsättningar för **både** public service och andra.*

Gunnar Asp, ComHem

ComHem, som leverera bredband, telefoni och television, knoppades av från Telia och såldes till riskkapitalbolaget EQT som tycks kunna göra en bra affär på köpet. VD Gunnar Asp är också rätt nöjd med konkurrensutvecklingen så här långt – men det finns risker:

– Den här typen av politiska frågor är, för att använda ett ekonomiuttryck, ganska volatila; ibland vill man avreglera, sedan vill man återreglera.

– Vi är inne i en sådan fas nu då många menar att det gick lite för fort med avvecklingen av gamla regelverk och globaliseringen så nu, menar de, måste vi nog reglera lite igen, varnar Gunnar Asp och pekar på riskerna för stängda gränser.

– Man kan ju fundera över vad som händer inom EU när en rad länder säger "nej" men egentligen inte till grundlagsförslaget utan som en protest mot hela projektet, EMU och EU och fler börjar tala om hur vi ska skydda "vår" industri.

– Men, skyndar han sig att tillägga, i grunden är inriktningen klar. Vi är i början av en utveckling och då dyker det alltid upp motkrafter. Det finns alltid motsättningar mot det nya, det okända. Förr i världen var det folket i grannbyn som man skulle skydda sig emot. De var ju lite annorlunda. Sen blev det folk i andra landsändar. Sen var det folk från grannländerna och nu är det invandrare från Asien och Afrika som ses som hot.

Gunnar Asp ser det som en ofrånkomlig utveckling att vi går mot öppen och totalt global konkurrens – på telekomområdet såväl som i andra branscher.

– När jag var på StjärnTV var dåvarande ägarna, Singapore Telecom, helt övertygade om att vi går mot fyra världsoperatörer inom telekom. Och så ett antal lokala nischaktörer.

Jämför med bilindustrin. Det finns snart inte många självständiga aktörer kvar.

Slipar man lite på bilmärket står det Ford eller GM, Honda eller Toyota på nästan alla bilar. Vi är också snabbt på väg åt det hållet och på sikt får vi färre aktörer.

– Detta är en massmarknad som kräver stora kundvolymen för att kunna skapa effektiva tjänster till ett konkurrenskraftigt pris. Om detta kommer att ske nu, om någon månad eller om fem eller tio år, vet jag inte men så blir det! Det blir en handfull stora aktörer kvar. Det kommer att finnas några små aktörer men blir marginalspelare och kommer inte att leda utvecklingen.

Risken, som Gunnar Asp också pekar på, är att marknadens krav på stora volymer missgynnar svaga grupper och glesbygden.

– Det ligger något i det, medger han. Det kan leda till att de som bor i attraktiva områden får utbyggd service och de andra kanske inte alls, säger han men menar ändå att den här infrastrukturen ändå bäst sköts av marknaden:

– Det låter kanske konstigt men när marknaden är med och bygger upp en infrastruktur uppstår konkurrens och ett pristryck. Men för den del av marknaden som lämnas utanför måste kanske samhället göra en insats!

– Man kan också fundera över hur långt samhällets skyldighet sträcker sig när det gäller att tillhandahålla en tjänst till en som valt att bosätta sig på någon holme långt ute i skärgården eller i extrem glesbygd?

Samtidigt varnar han för riskerna som uppstår när politikerna lägga sig i och reglerar för mycket. Då uppstår riskerna med mannamån och fiffel säger han och menar att bygg- och bostadsbranschen utgör avskräckande exempel på hur överdrivna regelverk driver upp priserna och gör kunderna till förlorare.

– Det tog tio år, efter att regelverken mjukades, för marknaden att reagera. Konsumenten levde kvar i tron att priset på boende alltid måste gå upp medan kostnaderna för byggaren i själva verket sjönk. Bostadsproducenterna tjänade gigantisk med pengar när kostnaderna sjönk men konsumenterna trodde fortfarande att priskurvan var på väg upp.

– På samma sätt var det med de gamla monopolen. De, och många andra företag, kunde bara skicka sina kostnader vidare till kunden som inte kunde ha några som helst synpunkter på om det var billigt eller dyrt. Kunden fick finna sig i det. Så har det varit med nästan alla infrastrukturella tjänster och t.ex. inom jordbrukssektorn. Nu ifrågasätter alla detta, på gott och ont.

I hans egen bransch menar Gunnar Asp att det just är nätägande bolag som ComHem som säkerställer konkurrensen och ökar valfriheten för kunderna.

– Det är inte, vilket, många tror, med oss och kabelnäten som med järnvägar. Inom telekom ligger mycket av tjänsterna i själva nätet – det är själva ryggraden i systemet utan vilket andra avancerade tjänster inte fungerar.

– Det finns en naturlig maktfördelning på vårt område mellan producenten (ett TV-företag t.ex.), en distributör (ett kabelföretag) och slutkunden. Men om producenten också kontrollerar nätet kan han knyta upp konsumenten i sitt nät och då minskar valfriheten och konkurrensen.

– En fristående distributör kan bryta upp tvåpartsförhållandet och erbjuda konsumenten fler alternativ.

– Det bör finnas flera parallella infrastrukturer – flera nät. Det kan i och för sig räcka med en kabel men det måste finnas utrymme i den för fler operatörer som använder sina egna växlar och system som tillåter tjänsteutveckling inom hela området.

– Det Stockholm gjorde med Stokab var lysande! Då kan den som vill gå in och hyra vad de behöver i form av fibrer och sen sätta upp sina egna system.

Marie Ehrling, TeliaSonera Sverige

Omvälningen inom telefoniområdet är minst lika stor där nya regelverk och ny teknik utvecklas i rasande takt – så snabbt att när reglerna knappt hinner bli klara förrän tekniken gjort dem föråldrade. Just de ständiga och snabba förändringarna gör att Marie Ehrling på TeliaSonera är en smula osäker när hon ska svara på frågan om den nya konkurrensmarknaden som ersatt det gamla monopolet fungerar väl.

– Det är inte helt lätt att svara på eftersom utvecklingen går så kollosalt snabbt att konkurrenslagstiftningen inte hinner med. Jag ser att de här två systemen, regelverken och den konkurrensutsatta marknaden, håller på att tappa kontakten med varandra.

– På vår snabbast växande marknad, bredband, jagar regleringsmyndigheten fortfarande kopparaccessen (tråden) och det rimmar dåligt med verkligheten. Med en rad nya tekniker som gett nya accessformer är det i stort sett full konkurrens på bredbandsmarknaden.

– Reglerarna hänger inte med. Vi har sedan länge passerat att det bara finns kopparnät. Så är det inte längre. Det är lite samma sak med fast telefoni där kabeloperatörerna också erbjuder fast telefoni på samma sätt som vi kan erbjuda TV. Vi närmar oss från två håll men med olika regelverk.

– Och de nya teknikgenombrotten kommer snabbt. I dag finns de som kritiserar 3G och menar att "det gamla hederliga kopparnätet" är så tryggt och bra. Men hur ser det ut om några år? Och vem visste för bara några år sedan att koppartråden kunde ge den kapacitet man har i dag?

Telefoniområdet ger många exempel på svårigheten med de senaste årens omreglering, långsamma regelverk och snabba tekniksiften

– Lagen om elektronisk kommunikation (LEK) som, på EU:s initiativ, kom för 1,5 år sedan ersatte en lag från 90-talet. Den nya är visserligen mer flexibel och pragmatisk och ger regleringsmyndigheten större utrymme men hänger inte med. När LEK skrevs fanns inte IP-telefoni och Skype och nu vet PTS inte hur man ska få med detta i sin statistiksammanställning, och om 2-3 år kommer det säkert att finnas ytterligare nya produkter som varken du eller jag vet något om.

Marie Ehrling talar naturligtvis i egen sak och för TeliaSonera när hon protesterar mot att det forna monopolet ska ge sina värsta konkurrenter tillgång till kopparnätet.

– Det får inte läggas en våt filt över just oss och vår teknik genom att säga att alla ska få tillgång till kopparnätet och få använda våra anläggningar. Då kan Bredbandsbolaget och de andra göra som de vill med sina tekniker och de kan alltid räkna med att få tillgång till vår

teknik. Då bli det svårt för oss att upprätthålla investeringsviljan - vi vet ju inte om vi investerar för oss själva eller för våra konkurrenter.

– Lösningen ligger i färre regleringar, helt enkelt.

– Sverige ligger, och det gäller konkurrenslagstiftning och på en rad andra områden, nästan alltid först när det gäller att införa och tillämpa reglerna. Vi har oerhört effektiva myndigheter som gör vad de blir tillsagda att göra. Det gör att det blir å ena sidan en lite tuffare marknad men å andra sidan var det också en av förklaringarna till att Sverige blev ett föregångsland när avregleringarna startade i början av 90-talet.

– Men om vi var de första med detta borde vi ju kunna vara först med att sedan successivt trappa av de regleringarna. För man säger visserligen att det är en avreglerad marknad men vi har nog aldrig haft så mycket regler som i dag! Tidigare fanns ju inga regler, då fanns bara Televerket som gjorde vad man själv ville.

Precis som i nästan alla omreglerade branscher tycks bristande samordning och skilda regelsystem i skilda länder höra till de stora problemen. När det gäller telekom är många regelverk samordnade men nationella särarter skapar trots det problem:

– Varje regleringsmyndighets beslut måste ju kunna överklagas. I Sverige efter den gamla principen med tre instanser och vi får ofta oändligt långa processer. Nästan alla PTS:s beslut överklagas i rättsinstans efter rättsinstans av oss eller någon av konkurrenterna och det tar en oändlig tid. Det leder till PTS inte kan utöva sin kontrollfunktion eftersom ärendena hamnar i rättssystemet. I andra europeiska länder har man en chans till en överklagan och sen tas beslutet!

– Vi aktörer vet alltså inte riktigt vad som gäller och vi måste göra reservationer och friskrivningar i våra bokslut hela tiden. Det blir ganska stora belopp det är fråga om.

– Detta skiljer oss från övriga Europa och jag tror att det hämmar aktörernas vilja att agera och kan på sikt hämma investeringsviljan och då kan vi, som en liten marknad, komma att släpa efter.

– Min käpphäst är att vi måste arbeta mer efter att verka enligt den generella konkurrenslagstiftningen och inte en särslagstiftning som nu. Det tror jag att marknaden och konsumenterna skulle må bäst av.

– Vi borde kunna montera ner en hel del av den detalj- och särslagstiftning som kan leda till att vi får sämre konkurrens i Sverige eftersom den håller andra aktörer borta!

När Marie Ehrling putsar kristallkulan för att se hur TeliaSonera och marknaden ser ut om tio år blir bilden inte särskilt tydlig men en del går att sia rätt säkert om:

– Många nya tekniker kommer och går men kopparnätet kommer att vara kvar! Bredband kommer att erbjuda hastigheter på 100 mbit/sek men det är nog bara människor med speciella behov som kommer att behöva det.

– Men när man talar om tio år ska man tänka på perspektivet. Den fasta telefonin fick sitt genomsåg på 1870-1880-talet och var den helt dominerande kommunikationsformen fram till sent 1900-tal. Sen kom mobiltelefonen och Internet under 1990-talet! För tio år sedan var det ingen som använde mobilen eller Internet. Den som i dag, 2005, inte använder det är inte med på banan, knappt ens i privatlivet. Och vem kunde förutse detta för tio år sedan? Hade vi då förstått och insett den revolution som skett på tio år? Det visar hur svårt det är att sia om hur det blir om tio år!

Jan Forsberg, SJ

Jan Forsberg, VD på SJ och som rekryterades från SAS, menar att staten gjort det mesta rätt när SJ 1988 omstrukturerades, Banverket skildes ut och avregleringen inleddes.

– Jag tycker att mycket av det man gjort har varit riktigt, i synnerhet när man skilde ut myndigheten, Banverket och trafikverksamheten från varandra.

– Men den förändring som skett de senaste åren har mer varit av karaktären omreglering än avreglering och nu har vi kommit till den fasen när riksdagen ska fatta beslut om hur vi ska göra, säger Jan Forsberg och hänvisar till EU:s beslut om en europeisk avreglering från år 2010.

Jan Forsberg menar att i den allmänna debatten, och många inom politiken, inte sett vilken konkurrens SJ i själva verket redan har – och har haft länge.

– Järnvägen har en hård konkurrens från bilar, bussar och flyg. Att vi inte har fler operatörer som kör på spåren är det lilla problemet men det har många inom politiken inte tagit till sig. SJ kan inte ta ett annat pris än bästa konkurrenten, i de flesta fall vad bilen och bussen, kan ta!

Precis som Tågkompaniets VD och flera andra i företrädare i tidigare strikt reglerade monopolmarknader menar Jan Forsberg att vad vi hittills sett mest är en omreglering, inte en avreglering. Men den kommer.

– Ja det tror jag. EU har sagt att järnvägen ska börja avregleras 2010 och då måste vi hänga med. Men då gäller det att veta vilken typ av trafik man ska ha – franchising där operatören får bjuda på avsnitt eller ett konsumentorienterat system där olika operatörer kör sida vid sida och konsumenten får välja bästa alternativet.

– Och jag menar att detta är en ren konsumentmarknad och lika lite som staten skulle kunna ge Electrolux monopol på att sälja kylskåp i Skåne, lika illa vore det för resenären om staten bestämde vilken tågoperatör som ska få köra tågen de kommande tio åren.

– Konsumenten måste få välja men då måste man bygga ut spårkapaciteten. Som det är i dag, med begränsad kapacitet, måste någon i högtrafik fräntas trafik om någon annan ska få köra. Då handlar det inte om konkurrens utan om konfiskering!

Jan Forsberg menar att om det ska kunna bli en verklig konkurrens mellan olika operatörer så att det gynnar konsumenten måste staten, som ansvarar för spårkapaciteten, se till att den blir tillräckligt. Och så är det inte i dag:

– Spårkapacitet i de stora tätorterna utnyttjas i dag till 110 procent! Vi har samma spårkapacitet i Stockholm som för drygt 100 år sen! Jämför med hur man byggt ut vägarna

under samma tid! Och till skillnad mot bil, buss och flyg, där infrastrukturen inte är någon större begränsning, kan våra tåg inte köra om hur som helst eller välja en annan väg!

Jan Forsberg understryker kraftfullt att statens och riksdagens val av hur och var järnvägsnätet ska byggas ut blir det som avgör hur konkurrensen kommer att fungera. Och de beslut som nu fattats är, enkelt uttryckt, tokiga!

– Riksdagen har beslutat investera 110 miljarder i infrastruktur fram till 2015. Man planerar att plöja ner ca 20 miljarder i Norrbottniabanan (Umeå-Haparanda) där det skulle vara billigare att låta folk flyga eller ta taxi! Och i Bottniabanan (Nyland-Umeå) ska man satsa ca 23 miljarder varav 700 miljoner söder om Sundsvall där flest människor bor och åker!

– Mälartunneln förbi Stockholm kostar 10 miljarder. Man lägger nästan 5 Stockholmstunnlar norr om Sundsvall!

– Utifrån ett persontransportperspektiv så är det naturligtvis önskoärt att investera där det bor flest antal människor

– För dessa pengar, som nu satsas norr om Sundsvall skulle man få fantastisk trafik mellan våra stora befolkningscentra: Stockholm, Göteborg, Malmö men också Köpenhamn och Oslo via både Bohuslän och Karlstad. Vi skulle få tretimmarstrafik där!

– Och miljömässigt skulle man också vinna stora fördelar. Se på vägen Oslo – Göteborg som blir helt fantastisk medan järnvägen på framförallt den norska sidan är i miserabelt skick!

– Framtiden och en eventuell konkurrens på spåren styrs helt av spårkapaciteten. Kan man inte bygga ut så att fler operatörer får plats och kan ge utökad trafik så kanske man får fundera över om det inte är bättre att gå åt andra hållet även om det politisk kanske är svårt att styra hela verksamheten i ett bolag.

Jan Johansson, Tågkompaniet

Tågkompaniet är ett av resultaten när "hela svenska folkets järnväg" skulle konkurrensutsättas. Bolaget blev riksbekant när man körde nattåg från Göteborg och Stockholm till Luleå. I dag driver bolaget Tåg i Bergslagen, sträckan Sundsvall - Östersund, X-tågen i Gävleborg och Upptåget mellan Tierp och Uppsala samt Roslagsbanan i Stockholm. Bolaget startades år 1999 av tre avhoppare från SJ, däribland nuvarande VD:n Jan Johansson.

Att bolaget, hittills lyckats, beror inte bara på avregleringen:

– Vi hade aldrig klarat oss om vi inte kunnat branschen och haft vår bakgrund inom SJ. Köra tåg kan ju många men man måste "kunna" SJ. När vi dök upp gjorde SJ allt för att döda oss och då gällde det att kunna och känna SJ:s inre, säger Jan Johansson. Det var inte vår yrkesskicklighet som räddade oss. Vi kunde SJ:s telefonkatalog!

Jan Johansson är starkt kritisk till hur avregleringen och den nya konkurrensen inleddes.

– Avregleringen på järnvägssidan var ogenomtänkt! Det var nog ingen som trodde att det skulle bli någon konkurrens och så dök vi och några till upp som gubben i lådan. Sedan dess har man försökt få teorin att stämma med praktiken.

– Ta detta med underhållet. Ett statligt bolag, EuroMaint har 95 % av marknaden. På ytan finns en viss avreglering men går man längre ner och tittar så är man hänvisad till de här monopolleverantörerna. Det är klart att det inte är bra att staten driver monopol på ett konkurrensområde. Tanken var att staten skulle sälja EuroMaint men när facket protesterade backade dåvarande industriministern Björn Rosengren.

– Men det räcker ju inte med att bara sälja EuroMaint. Ett privat monopol är ju inte bättre än ett statligt. Det måste ju säljas i delar och stycken så att det blir mångfald även där.

Jan Johansson hör till dem som är skeptiska till EU:s planer på en samordnad och avreglerad persontågsmarknad i Europa.

– Samordning i Europa - f-n tro't! Det ska göras till 2010 och då ska alltså fransmän och tyskar släppa på sin marknad men jag tror att när vi kommer till 2009 kommer de att begära fem års respit för de är inte mogna!

– Men vi kan inte backa för det. Vi i Sverige har släppt anden ur flaskan och får aldrig tillbaka den in igen! Nu gäller det att gå vidare. Vi, Storbritannien och Norge ligger på framkant i det här. Danskarna har släppt i väg en liten del men vi får se.

– Risker är ju att vi får stora utländska aktörer. SJ är ju stora i Sverige men små i Europa. Som Connex som kan ta förluster för att köpa in sig på marknaden. Det är ju en metod som

jag är rädd för. Och vi kommer att få se fler utländska aktörer i Sverige. Vi är uppvaktade av flera. Till och med tunnelbanebolaget i Hong Kong räknar på svensk länstrafik!

Hur ska i den konkurrensen svenska bolag klara sig och hur ser det om tio år?

– I bästa fall är det fullt avreglerat, kanske inte när det gäller alla underleverantörer men banorna och infrastrukturer ska vara statliga.

– Men släpper man fram konkurrens på spåret, vilket jag hoppas, måste staten upphandla den olönsamma trafik som staten ändå vill ha. Släpper fram konkurrens om spåret med fleråriga koncessioner får man problem. Görs koncessioner långvariga blir bolagen feta monopolister! Gör man dem kortare får vi å ena sidan nyttiga rotation men då får bolagen inte råd att investera!

Men Jan Johansson ser risken för en helt annan järnvägspolitik:

– Nästa järnvägsproposition blir säkert en "Rädda SJ-propp" med en "stopplag" riktad mot privata tåg företag! För min privata del bryr jag mig inte. Dom får väl expropriera. Det blir dyrt och då blir det kanske den bästa affär jag gjort! Men det blir dyrt för kunderna!

Jörgen Lindegaard, SAS

Det är få områden där omregleringar och konkurrens fått så omvälvande betydelse som inom flyget. De gamla ofta statsägda bolagen som byggdes upp i skydd av höga handelshinder och satte sina priser i formella karteller tvingas nu konkurrera med helt nya uppstickare. Med lågprisflyget kan passagerare ta sig till både London och Rom för 10 procent av de traditionella bolagens normalpris. På inrikeslinjerna har flyget blivit en aktiv konkurrent till bil och tåg. Klarar den här typen av infrastruktur sådan konkurrens? Är konkurrens bra på infrastrukturområdet?

– Nej, självklart är det inte säger Jörgen Lindegaard, VD för SAS som just i år lyckats vända resultatet till svarta siffror igen. *Dessa områden, el, järnväg, flyg och andra, är mycket investeringstunga och ingen vill satsa pengar på dem om man inte är någorlunda säker på att få tillbaka pengarna med rimlig ränta.*

– Ser man på vår bransch kommer vi från en situation där staterna varit ägare som aldrig egentligen krävt avkastning på sitt kapital och det har kunnat investeras hur mycket som helst.

Jörgen Lindegaard hör till dem som menar att det trots allt finns naturliga monopol, både på det egna området och på andra:

– *Flygplatser är naturliga monopol. För SAS är självklart flygplatserna naturliga monopol. Vi kan inte välja flygplats på en privat marknad även om det nu kommer andra men Skavsta kan till exempel aldrig bli ett alternativ för SAS.*

– *På samma sätt är motorvägar och stora broar naturliga monopol. Vi kan inte gärna få se en konkurrerande Öresundsbro! Och distributionsnätet på el och på vissa teleområden kan man diskutera om man ska bygga parallella nät. Det är viktigt för lagstiftaren att lösa detta och det kan ju gå bra. Lösningen med ett Banverk för järnvägen är en bra metod.*

– *Och på de områden där det finns naturliga monopol ska de prissättas efter statsnyttan och kostnader! Men det blir lätt problem när man bolagiserar eller börsnoterar verksamheter där i realiteten idén med aktiebolagets begränsade ansvar inte har någon mening med, och det inte finns behov av riskkapital eftersom där inte finns någon risk!*

– *I Sverige fungerar de naturliga monopolen flygplatser och trafikledning och det fungerar väl i Sverige medan man i Danmark har den absurda situationen att man satt ett monopol som Kastrup på börsen och som där ska arbeta på aktiemarknadens villkor!*

– *Vi får då det värsta tänkbara läget – det där det inte råder marknadsvillkor på leveransen men marknadsvillkor på avkastningen! Det vill säga att avkastningen ska stiga varje år. Det är ett jävelstyg enligt min mening! Kastrup gör också en rejäl vinst!*

– För oss har det medfört att ju mer privat flygplatsen blivit, ju mer den bolagiserats och kommit på aktiebörsen, desto mindre normal kundrelation har vi fått med Kastrup Lufthavn.

– I Sverige har vi ett betydligt mer kundorienterat förhållande med Luftfartsverket -i synnerhet nu när vi får en uppdelning av verkets tillsyn och övriga delar. Tidigare var det ju groteskt när samma verk både hade kommersiell drift av flygplatser och luftrum och samtidigt säkerhetstillsynen.

Också när det gäller själva flygverksamheten menar Jörgen Lindegaard att de senaste årens omregleringar skapat en hel del onödiga problem men i grund och botten är den nya konkurrensen till fördel:

– Om man konkurrensutsätter det som kan konkurrensutsättas får man en dynamik som är nödvändig för att få ett samhälle att utvecklas på ett positivt sätt, understryker han. Men det innebär inte nödvändigtvis att det ska finnas parallell konkurrens på alla områden men där man har t.ex. både privat och offentlig vård skapas en positiv dynamik på det offentliga området.

Men hur konkurrens ska skapas är inte helt enkelt för politikerna:

– Det finns marknadskrafter som gör det svårt för uppstickare. Man måste skapa barriärer för de stora så att de inte blir för stora. Men man måste ta hänsyn till de relevanta marknaderna! Sverige är inte en relevant marknad för en flygoperatör. Ta diskussionen om bonuspoäng där vi inte får ge det på inrikeslinjerna och blir därmed negativt särbehandlade jämfört med våra internationella kollegor där det inte finns några sådana regler. Vi måste se på hela Europa som vår marknad.

– Sen vill vi ju ha likvärdig konkurrens med alla transportslag. I Sverige har vi ju den märkliga situationen att det förs över skattepengar till järnvägen eftersom det av olika skäl anses politiskt korrekt. Om politikerna vill ha konkurrens ska man ju ha det på alla marknader där man transporterar människor.

– Och har någon verkligen tittat på tågens påstådda miljövänlighet? Har man sett vad det kostar att transportera ett fåtal personer i hela tåg? Har man räknat på miljökostnaderna för att bygga vagnar och nya banor. Vi ska inte tala om Bottniabanan och den eventuella Norrbottniabanan!

I Norge har Konkurrensverket varit mycket aktiva för att skapa alternativ till SAS, och det kan man kanske förstå, men vi har svårt att acceptera att det sker en negativ särbehandling av oss! Så snart en ny aktör vill in på marknaden ska vi ge plats för den och höja priset så att nykomlingen kan klara sig. Detta är ju ren planekonomi! Så gör man inte i andra länder!

– Men när konkurrensen kommer köper ni upp dem?

– Nej, det är ju inte helt riktigt. Braathens var ju på väg mot konkurs. Det är ju det som delvis skiljer flyget från telekom. Där har stora kapitalstarka aktörer gått in medan på flygområden har det kommit små, svaga aktörer som snabbt gått i konkurs.

– Och Skyways tog ni hand om?

– Ja, men det handlar om en marknad som inte är stor nog för att klara två parallella likvärdiga aktörer.

– Om det vore så att SAS var en helt dominerande marknadsaktör som tjänade massor av pengar på sin dominans vore det en sak, men branschen är ju sådan att knappt någon tjänar pengar så vi är i en situation där vi både kämpar för att överleva och har samtidigt det hårdaste tryck vi någonsin haft från konkurrensmyndigheterna!

Omvandlingen av flygbranschen är långtifrån över och när Jörgen Lindegaard tittar in i framtiden ser han fortsatta förändringar:

– Det första politikerna borde göra är att trappa ner bidragen till de andra transportformerna och ta bort extra biljettaavgifter och avgifter för säkerhetskontrollerna! SAS får stå för en dryg del av samhällets skydd mot terrorism! Nu ska alla passagerare från Frankfurt säkerhetskontrolleras också vid ankomsten. På vår bekostnad!

– På sikt kommer utbudet av flygstolar anpassa sig till efterfrågan så att lönsamheten blir rimlig men på några marknader, som i Skandinavien, finns orter där det inte finns plats för mer än en operatör och där måste vi räkna med någon form av reglering.

– Om några år får vi ett läge där man måste bestämma sig för om staten ska in och reglera det kapitalistiska systemet så att orter och linjer får det stöd som behövs. Norge som har den mest aggressiva konkurrensmyndigheten har kommit längst med den typen av lösningar och därför är marknaden i Norge på sitt sätt mer normal!

– Men i övrigt måste vi få en öppen, rak, enkel och ren marknad. Man kan inte vara halfpregnant!

Fredrik Skanselid, FlyME

FlyMe är ett av de många lågprisbolag som kämpar sig in på den tidigare helt monopoliserade marknaden. Konkurrensmedlet heter priser och bolagets biljetter kostar på en del linjer en tiondel av de stora bolagens ordinarie priser gör. Men lågpris skapar inga snabba vinster. FlyMe har fått nya ägare i bl.a. isländska Burdaras och danska Fons som äger Maersk – Sterling – ett led i den snabba strukturomvandling som redan är på gång i LCC-branchen (Low Cost Carrier)

En omvandling som kommer att leda till både ut- och sammanslagningar och mer enhetlighet:

– Om fem-tio år är marknaden mer enhetlig. Bolagen kommer att konkurrera på ungefär lika villkor och vi kommer inte längre att tala om särskilda lågkostnadsbolag, menar Fredrik Skanselid VD på FlyMe..

– Det gamla sättet att driva flygbolag kommer inte att finnas. Lönelägen, kostnader, effektivitet och allt kring själva resandet kommer att förändras. Det går inte längre att motivera skyhöga löner för piloter och kabinpersonal. Det är inte stort mer med det yrket än att köra buss.

– De bolag som inte anpassar sig till detta kommer inte att finnas!

Strukturförändringarna kommer också rätt snabbt. Fredrik Skanselid står själv just mitt uppe i en sådan där FlyMe hamnat i samma ägargrupp som danska Maersk och Sterling

– Det blir kraftiga förändringar bland lågkostnadsbolagen. De som redan är starka, RyanAir, EasyJet, AirBerlin, kommer att bli ännu starkare. Det blir en hel del samgåenden och köp likaväl som samarbetet mellan bolagen, säger han. Och säkert kommer det att skapas allianser där, likaväl som de utvecklats mellan de stora traditionella bolagen.

För kunderna har det nya konkurrensläget medfört dramatiska prissänkningar men också en helt ny syn på vad en flygresa är. På de korta inrikes- och inomeuropeiska sträckorna är det i dag inte märkvärdigare än att åka buss. Och med ungefär samma komfort och service. Och så lär det förbli:

– De billiga biljetterna och den enkla basservicen kommer att vara helt dominerande på de korta distanserna inom Europa. Där kan man vara packade som sardiner och klara sig bra utan fina måltider och flott service under den timmen det tar.

– Men dagens extremt låga priser lär inte vara kvar, spår Skanselid som räknar med kanske uppemot dubbelt så höga biljettpriser som idag för lågprisflyget – men det innebär att priserna kommer också framgent att ligga långt under dagens "ordinarie"-priser.

Fredrik Skanselid menar, förstås, att den avreglering, som inleddes i USA och som efterhand också genomförts i Europa i princip varit utmärkt men att den kanske inte alltid skötts så väl från politiskt håll.

– En rad lågkostnadsbolag som RyanAir, Easyjet m fl har gjort ett fantastiskt jobb när det gäller att ta sig in på marknaderna och leda utvecklingen.

– Sedan kan man diskutera hur myndigheterna på europainivå och i enskilda länder skött sin sida av saken när de till och med varit inne och stöttat "sina" bolag ekonomiskt vilket är ju totalt fel om man vill ha en fungerande konkurrens – och egentligen emot reglerna..

Hans kritik gäller inte de nordiska politikerna och myndigheterna utan fastmer de i Italien, (Alitalia) Frankrike (Air France) och Belgien (Sabena) där bolagen getts rena statsbidrag.

När det gäller Skandinavien ser Fredrik Skanselid ingen anledning att klaga på politiken när det gäller regler och tillstånd men känner sig ändå utsatt. Inte så att det bedrivs någon direkt mannamån från myndigheternas och politikernas sätt att sköta SAS men takterna från det forna monopolet sitter i:

– Vi har varit hackkycklingar i den här branschen sedan vi startade och det, menar jag, är lite "lågt" för att komma från det f.d. monopolföretaget men också från en del myndigheter. Det vore bättre om de vore med och stimulerade till konkurrens eller i varje fall höll klaffen! Deras attityd tyder bara på att de är rädda för att vad de själva håller på med är så fel. De vågar inte ställa upp i en öppen konkurrens utan att kasta en massa obefogad skit på oss och andra lågkostnadskonkurrenter, säger Fredrik Skanselid och pekar bl.a. på SAS:s beteende i Norge som ledde till fällande dom för brott mot konkurrenslagstiftningen.

Lars Thunell, SEB

Trots lysande lönsamhet ser sig de svenska bankerna hotade av den växande internationella konkurrensen. SEB:s avgående VD Lars Thunell varnar för att storbankerna kan komma att köpas upp, huvudkontoren hamnar utomlands och bankjobben i lågkostnadsländer:

– Processen är i full gång! I ett internationellt perspektiv är vi ganska små. Även om vi lyckas få till skal fördelar över gränserna och centralisera t.ex. it-driften räcker det kanske inte. Kan vi inte klara av det själva genom att växa utomlands köps vi upp av en större internationell koncern.

– Vi har på tio års sikt två val: Det ena är att lägga ut och samordna mer produktion i lågkostnadsländer, i första hand Baltikum, kanske Indien. Det andra är att hamna i en större koncern för att på det viset få fram skal fördelar.

Budskapet till svenska politiker är tydligt. Finanssektorn i allmänhet och bankerna måste få bättre förutsättningar i Sverige för att stanna kvar som svenska företag:

– Sveriges tillväxt är beroende av att få företagande och då måste det finnas en väl fungerande finanssektor. Men i stället är finansmarknadsminister Sven-Erik Österberg ute med ganska populistiska påhopp mot branschen och talar om nya regler.

– Det finns en övertro på reglering. Se på USA:s nya lagstiftning (Sarbanes-Oxley-Act) och i Sverige diskuteras kortavgifter på ministernivå. Risken är att vi får en "regulation overload" med för mycket regler som konsumenterna får betala och som stryker innovationstakten. Låt konkurrensen verka istället!

Men de stora regeländringarna för branschen är ändå den samordning som pågår inom EU och den välkomnas av de flesta, inklusive Thunell, men han ser risker också i den utvecklingen. Risker som kan leda till utflyttning av både företag och bankjobb!

– En risk är att Sverige, som så ofta, snabbt och först anpassar sig till EU-reglerna och släpper in utländska aktörer men att andra länder inte alls blir lika öppna för oss.

– Med en utveckling mot gemensamma regler och övervakning i Europa blir konkurrensen än hårdare och då vill det till att den svenska finansindustrin ges möjlighet att utvecklas.

– Det finns en risk i att man från politiskt håll fokuserar för mycket på konsumentperspektivet och frågor som räntenivån på transaktionskontot som ju faktiskt styrs av nivån på Riksbankens reporänta! Det bör också finnas ett fokus på finanssektorns betydelse för samhällsekonomin utveckling. Det har betydelse om Sverige har kvar huvudkontoret för en bankkoncern i landet eller inte.

Banksektorn har under det senaste decenniet gått från djupaste konkurshotande kris till ett läge där storbankerna redovisar rörelseresultat på mellan 35 och 50 procent av omsättningen. Samtidigt har de så kallade nischbankernas marknadsandelar vuxit stadigt och den internationella konkurrensen om de stora företagskunderna skärpts.

– Bankerna och finansföretagen får allt mer konkurrens från utlandet när det gäller stora företagsaffärer (M&A, Mergers and Acquisitions) och valutahandeln. Här är det i dag hård global konkurrens av Citibank, Morgan och de andra. Det gäller inte bara storföretagen.

De stora globala bankerna går också in och tar en hel del attraktiva mellanstora företag men ju längre ner man kommer i storlek, desto mer lokal blir konkurrensen.

– På konsumentensidan sker två saker: storbankerna förlorar marknadsandelar till nischaktörerna som Ikanobanken, ICA-banken, Skandiabanken och andra. Samtidigt har vi börjat sälja också andras produkter som fonder och försäkringar.

Den bild Lars Thunell, och storbankerna generellt, gärna förmedlar är just den att konkurrensen hårdnar och att bankerna arbetar på en allt tuffare marknad. Å andra sidan ger de senaste årens enorma vinstökningar och lysande rörelseresultat en annan bild.

– För åtta år sen var vi ca 10 000 anställda och 90 procent av pengarna tjänade vi i Sverige. I dag är vi 20 000 anställda, hälften utanför Sverige och 56 procent av intjäningen sker utomlands, förklarar Thunell. Hela vår tillväxt sker utomlands och konkurrensen i Sverige hårdnar. Volymerna kanske växer men prispressen är allt hårdare och marginalerna krymper – det gäller avgifter såväl som räntemarginalerna. Storbankerna har tappat marknadsandelar, priserna står sig väl i en internationell jämförelse och bankkunderna får mycket fler tjänster och större valfrihet. Konkurrensen är alive and kicking!

Men på ett område beklagar sig Lars Thunell över den nya och växande konkurrensen:

– När det gäller bolån motsvarar vinsten inte alls tillväxten. Och här är svenska staten via SBAB en av de tuffaste konkurrenterna och det är naturligtvis fel! Det bryter förmodligen mot EU-reglerna eftersom SBAB i praktiken har en statlig garanti och inte kan gå i konkurs.

– De har ju lett prispressen, och det kanske är bra, men de har också legat först när det gäller att höja belåningsgraden och med för en som var med i Securum och såg följderna av bankkrisen så blir det lite av en déjà-vu-upplevelse, säger Thunell och påminner om den låneshysteri som bäddade för finanskrisen. Politikerna pratar om att bankerna borde ta mer ansvar. De borde börja med att ta ansvar för SBAB. Vi måste följa efter för att klara konkurrensen!

Men om nu SBAB bryter mot EU:s regler och politikerna inte tar sitt ansvar är ju frågan varför inte de privata bankerna säger ifrån och agerar?

– Bankföreningen borde agera mer kraftfullt. Där är de ju lite fega. Men banksektorn har varit politiskt känslig under hela 1900-talet. Bankirer sågs som utsugare och det var inte länge sedan som politiker på allvar diskuterade nationalisering av alla affärsbanker. I själva verket skulle samhällsekonomin inte fungera utan bank- och finanssektorn som ju står för tre grundläggande funktioner – finansiering, riskhantering och betalningsförmedling.

Eva Engdahl, Ikanobanken

Ikanobanken är en av de många nischbanker som etablerat sig i Sverige under det senaste decenniet. Utan kontorsnät och utan eget bankkort är banken helt inriktad på löntagares traditionella banksparande. VD, Eva Engdahl, hör till dem som menar att dessa nya aktörer verkligen bidrar till en ny, ökad och tuffare konkurrens om privatkunderna.

– Det märks tydligt att när vi börjar bli bättre på först bolån och sen blacolån tar det ett tag men sen kommer storbankerna, och statliga SBAB efter, och anpassar sig efter oss.

– Och dom har ju betydligt större resurser än vad vi har så vi måste svara med att vara lite smartare, säger Eva Engdahl. De har ju råd att sänka sitt pris så jag måste ha en annan affärslogik och kunna leva långsiktigt med en annan prisnivå än vad de håller.

– Vi måste arbeta på i vår bransch ungefär som Ryan Air gör på flygsidan i förhållande till de traditionella storbolagen.

Eva Engdahl ser framför sig en fortsatt rejäl förändring av konkurrensläget inom banksektorn. Det vi hittills sett är bara början på en utveckling.

– På samma sätt som i flyget kommer det att dyka upp nya aktörer samtidigt som andra försvinner, köps upp eller läggs ner. Och vi kommer också att se allt fler utländska aktörer.

– Tidigare har de flesta sett Sverige som en ganska liten ankdamm och trott att utländska banker inte skulle vara intresserade men nu ser man att Citibank kommer hit och Bercleys Bank startar verksamhet här ihop med Föreningssparbanken.

Precis som på de andra marknaderna där de nedrivna gränshindren öppnar för nya aktörer, ställs krav på gemensamma spelregler. Med skilda regelverk i olika länder kan det bli, påpekar Engdahl, dyrt att ta sig in på nya marknader. Nu är regelverken på flera områden på väg att bli samordnade men processen är otroligt långsam innan vi t.ex. får gemensamma betalssystem i Europa.

Å andra sidan har ju skilda regelverk fungerat som ett effektivt skydd mot utländsk konkurrens så hur bra vore det för Ikanobanken om det blev lättare för andra att starta i Sverige?

– Jag tror faktiskt det skulle gynna oss. Vi menar att konkurrens generellt sätt är bra för oss och kommer det in fler aktörer, blir det mer prat om att vi finns och att det finns konkurrens det betyder att fler kommer att byta – till oss då helst. Vi gynnas av ett högre konkurrenstryck.

Bankkunder hör, historiskt sett, till de mer trögrörliga konsumenterna som inte i brådsket bryter med sin första bankkontakt trots att kanske de allra flesta skulle kunna tjäna på ett byta.

– Det är ju en lågintresseprodukt! Det är ju lättare med kläder eller annat som andra upplever som intressant. Bank upplevs inte som särskilt kul!

– Och traditionellt har bankerna gjort sitt bästa för att övertyga kunderna om att "banking" är besvärligt! 'Det här är så svårt att du måste komma in till oss på kontoret så att vi kan förklara', och det är egentligen inget annat än en försäljningsteknik att göra det så svårt att kunderna inte skall klara det själv!

– Och för de allra flesta är det inte alls svårt med bankaffärer. Det handlar för de allra flesta om vanligt sparande, bolån och andra enkla produkter!

Men trots alltså att de många nya bankerna konkurrerar just med lägre kostnader och högre inlåningsränta för vanliga kunder har de inte lyckats knäppa åt sig mer än något tiotals procent av marknaden. Och storbankerna håller inte bara emot – de redovisar lysande resultat med rörelsevinst på mellan 40 och 50 procent av omsättningen medan småbankerna hankar sig fram med knappa marginaler.

I den meningen har konkurrensen inte fungerat så bra som marknadsteorin förutsätter medger Eva Engdahl som åter pekar på kundernas trögrörlighet – men ser problemet som en tidsfråga:

– De svenska storbankerna är effektiva men deras mycket höga vinster beror framförallt på kundernas trögrörlighet. Kunderna markerar inte tillräckligt tydligt och säger inte ifrån och att 'nu får det vara nog'. Men jag tror detta är en generationsfråga. De yngre är mer 'illojola' och medvetna - och medvetna kunder vi vill ha. Det gynnar oss!

Men Eva Engdahl menar också att det, för henne och hennes kollegor, liksom för andra uppstickare och nykomlingar på en väl etablerad marknad dyker upp problem och hinder för en väl fungerande konkurrens:

– Det är ju tråkigt när finansmarknadsministern går ut och, på kundernas vägnar, beskärmar sig över storbankernas höga avgifter och uppmanar kunderna att klaga men säger inte ett ord om att det faktiskt finns alternativ – nischbankerna!

– Och politikerna tycks tro att de gör oss en välgärning när de ger branschen rätt att själva reglera, styra och skapa gemensamma lösningar. Så är det inte alltid. Det går ofta ut över oss nischbanker som t.ex. detta med kortläsarna i butikerna. De ägs av storbankerna och vi har svårigheter att ta oss in på det nätet som ju är lite av ett naturligt monopol!

– Och till skillnad från den avreglerade telemarknaden, som har sin övervakare i PTS, finns inget riktigt tillsynsorgan för den verksamheten. Här borde Finansinspektionen eller

Konkurrensverket vara mer aktiva och kontrollera att marknaden och konkurrensen fungerar!

Per Båtelson, Capio

Konkurrensutsättning och privatisering av sjukhus hör till de mest omdiskuterade inslagen i den stora samhällsömdaning som pågår. Politiker och patienter, företag och fack är alla medvetna om att något måste göras. Frågan är vad och hur.

Per Båtelson är VD på Capio, ett börsnoterat företag som driver sjukhus i Sverige och också allt mer utomlands.

– Det är viktigt att skilja på privat finansierad vård och privat producerad vård, säger Per Båtelson och syftar t.ex. på Lundby Sjukhus i Göteborg och S:t Göran i Stockholm som båda ägs av Capio men där all vård betalas och kontrolleras av respektive landsting precis som vilket landstingsägt sjukhus som helst.

– Det finns tre starka drivkrafter som ligger bakom förändringen och att vi fått privata sjukhus som utför den offentligt betalda vården.

– Det första är ekonomisk. Höga kostnader och dåliga finanser har tvingat landstingen att ta fram mer ekonomiska lösningar, säger Per Båtelson och pekar på att ersättningarna till privata producenter normalt ligger 15-30% under landstingens egna kostnader.

– Ekonomin har gjort att landstingen har svårt att klara av att vara fullsortimentsleverantörer med bibehållen effektivitet. Man drunknar i fasta kostnader och tvingas ransonera med köer eller i värsta fall stänga verksamheter som följd.

– Sjukhusen håller på att ätas upp av fasta kostnader så att de tappar "kniv-tid". Den enskilde läkaren gör väsentligt mindre i dag än för tio år sedan. Vi bygger och bygger men lägger aldrig ner något – det gäller både hus, anläggningar och personal. Det finns ju ställen där man nu inte har råd att göra det man ska. Man har inte råd att köpa implantaten och då stänger man!

Den andra drivkraften, som Båtelson pekar på är att landstingen ofta fått svårt att rekrytera och har fått svårt med kontinuiteten framförallt gäller det specialister på små sjukhus.

– Här kan vi i den privata sektorn gå över landstingsgränserna och erbjuda mer "mobila" tjänster. Vi, privata utförare, är också mer attraktiva som arbetsgivare och har också lättare att rekrytera personal i bristområden.

– Det tredje skälet är att progressiva landsting inser att det finns ett ökat konsumenttryck inom sjukvården och att det kostar stora pengar att ha den arbetsföra befolkningen sittande på akutmottagningarna i stället för att snabbt få vård och hjälp med planerbara ingrepp.

– Och detta är problem som lättare blir lösta om ett privat företag äger sjukhusen och tvingas arbeta i konkurrens för att få behålla sina avtal med landstinget. Och det har flera huvudmän insett:

– De som drivit en progressiv politik, och insett att man inte tillräckligt utnyttjat sina fasta anläggningar, är "trygga s-landsting" med stabil majoritet, menar han och tänker på Stockholm där en s-koalition skrivit på nya avtal med S:t Görän.

– Annars ligger de svenska politikerna långt efter resten av Europa och det är till förfång för patienterna i form av framförallt sänkt tillgänglighet.

Men om det nu är "stabila s-landsting" som tillåter, vågar och vill ha konkurrens i vården kan det ju tyckas märkligt att en socialdemokratisk regering driver igenom den s.k. stopplagen som syftar till att sätta stopp för företagsdrivna sjukhus som Lundby och S:t Görän.

– Det är ett cyniskt taktiskt spel. Det är en socialdemokrati som för sista gången ska försöka uppamma konflikten kring privat och icke-privat i vården. Görän Person har bestämt sig för att det här är ett av de få områden där han tror sig kunna jaga fram väljare och få röster baserat på gamla känslor kring folkhemmet. Det har inte ett dugg med patienterna eller kvaliteten i vården att göra.

– Men efter valet måste man ägna sig åt sakfrågan – hur skall vi få ut mer vård för pengarna. Och då inte minst till den arbetande delen av befolkningen. Annars får vi gå mot ett amerikanskt system där företagen får ta hand om sina anställda, den arbetande delen av befolkningen, och staten får ta hand om de andra! Det finns ju redan företag som är villiga att betala för detta så att de får sina anställda tillbaka igen så fort som möjligt!

– Men min personliga bedömning är att Görän Person nu chansar när han gör detta till en valfråga. Men sen vänder han. Vinner han valet vänder han 180 grader och släpper fram konkurrensen igen. Vinner han inte, vänder han ändå för då har det ju inte funkat!

Per Båtelson ser heller ingen risk för att en privatisering skulle skapa nya klyftor i samhället:

– Det är ju politikerna som gör upphandlingen och bestämmer precis hur mycket vård som skall levereras – och som sitter på regelverket. Och de har ju ingen anledning att köpa något som de skulle kunna göra bättre och billigare själva! Så enkelt är det.

– Det är en konstlad konflikt när man säger att patienten är hjälplös och låter sig utsättas för rovdrift. Så är det inte. Dels har vi beställare och myndigheter som har stenkoll på vad som görs och inte görs. Dessutom är patienten inte hjälplös längre och det är definitivt inte någon plånbok som avgör vem som behandlas.

– Det märkliga i debatten är att man förbiser att vi redan har ett stort inslag av privata leveranser till vårdsektorn. Det gäller allt från byggnadstjänster till IT-system och

läkemedel. Vården är helt beroende av ett stort antal privata företag för att fungera. Dessutom är det rätt märkligt, om man nu anser att en patient är "hjälplos" att det område där patienten är svagast, äldreården, är det område där privatiseringen gått längst och ett område som inte berörs av några inskränkningar typ stopplagen.

– Jag hade trott att vänsterblocket i första hand skulle "skydda" dessa svaga individer och kräva fortsatt offentlig drift i omsorgen och inte i specialistsjukvården, där kontroll och kvalitetsredovisning är så mycket bättre och där patienterna ställer allt högre krav på service och tillgänglighet. Det förvånar mig och gör mig upprörd.