

Projektet har resulterat i tio arbeten varav sju färdigställda uppsatser ([1] - [7]; bifogas) och tre pågående arbeten ([8] - [10]). Tyngdpunkten ligger på kommunikationens roll för att initiera eller upprätthålla samarbete i karteller och liknande spelsituationer ([2] - [5], [7]), men även andra aspekter på kartell- och oligopolbeteende ([1], [9], [10]) samt en del frågor av metodologisk natur ([6], [8]) har studerats.

Vad gäller analysen av kommunikationens roll för samarbete kan ett antal negativa resultat noteras: Den experimentella studien [3] tyder på att förekomsten av kommunikationskostnader underlättar samarbete och ger på så sätt visst stöd för den av McCutcheon (1997) framförda tesen att kartell-lagstiftning kan vara kontraproduktiv. På liknande sätt indikerar experimenten i [5] att en möjlighet till omförhandling har en negativ effekt på samarbete. Den teoretiska studien [4] visar dock att McCutcheons lösningsbegrepp har en bräcklig grund varför förklaringen till de experimentella utfallen förmodligen måste sökas på annat håll. Den experimentella studien [2] antyder att kartellliknande samarbete kan etableras utan kommunikation genom att kostnadsasymmetrier mellan företagen används som koordinationsinstrument. Den teoretiska studien [7] slutligen ger stöd för Aumanns (1990) tes att ett speciellt villkor ("självsignalering") måste vara uppfyllt för att löften ska vara trovärdiga. Analysen ligger på ett ganska abstrakt plan men kan i förlängningen leda till värdefulla förutsägelser om vilka betingelser som är mer eller mindre gynnsamma för kartellsamarbete.

I den andra gruppen som helt består av teoretiska arbeten finns [1] som studerar hur tidskostnader påverkar fördelningen av kartellvinster mellan företagen. Till skillnad från tidigare studier visas att en hög tidskostnad kan vara en nackdel om vinstfördelningen bestäms i en dynamisk förhandlingsprocess. Arbetet [9] analyserar den så kallade Bertrandparadoxen enligt vilken två företag som konkurrerar i priser, under vissa förhållanden, kommer att sätta priset lika med styckkostnaden och således inte göra någon vinst. Det visas att paradoxen upphör att gälla om man ersätter jämviktsbegreppet med det i vissa avseenden mer attraktiva lösningbegreppet "curb" (Basu och Weibull, 1991). Arbetet [10] studerar karteller som upprepade spel och analyserar vilka bestraffningsmekanismer som effektivast upprätthåller samarbete. Flera intressanta slutsatser har framkommit men samtidigt har ansatsen stött på ett metodproblem som behöver lösas (jfr. [8]) innan en slutgiltig version formuleras.

Arbetena [6] och [8] analyserar vissa begreppslika och metodologiska problem inom spelteorin. I [6] visas att existens av de mest generella lösningsbegreppen, sekventiell och perfekt Bayesiansk jämvikt, inte kan tas för given. I [8] studeras lösningbegrepp för spel som uppfyller villkoret att spelarna har strikta incitament att inte avvika. curb (se ovan) har denna egenskap men bara ett begränsat tillämpningsområde; arbetets syfte är en mer generell formulering.

1. Andersson, Ola, "On the Role of Patience in Collusive Bertrand Duopolies", forthcoming in *Economics Letters*.
2. Andersson, Ola, and Holm, Håkan, "Endogenous Communication and Tacit Coordination in Market Entry Games - An explorative experimental study", Department of Economics Working Paper Series No 2006:12.
3. Andersson, Ola and Wengström, Erik, "Do Antitrust Laws Facilitate Collusion: Experimental Evidence on Costly Communication in Duopolies", *The Scandinavian Journal of Economics*, 2007, Vol 109:2, pp 321-339.
4. Andersson, Ola and Wengström, Erik, "A Note on Renegotiation in Repeated Bertrand Duopolies", *Economics Letters*, 2007, Vol 95:3, pp 398-401.
5. Andersson, Ola and Wengström, Erik, "Communication and Renegotiation in Two-stage Games", Lund University, Department of Economics Working Paper Series No 2007:4.
6. Carlsson, Hans, "On the Existence of Belief-Based Equilibria", Department of Economics, Lund University, 2007.
7. Carlsson, Hans, "Are Nash Equilibria Self-Enforcing? A Global-Game Analysis", Department of Economics, Lund University, 2007.
8. Carlsson, Hans, "Strict Incentives", work in progress.
9. Carlsson, Hans, "How to Curb the Price-Competition Paradox", work in progress.
10. Carlsson, Hans, and Holm, Håkan, "The Viability of Collusive Arrangements", work in progress.