

# 2014 års Ekonomipris till Jean Tirole

*Sveriges Riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne har i år tilldelats Jean Tirole, Université de Toulouse, för hans analys av marknadsmakt och reglering. Tirole är främst teoretiker, men hans teoretiska forskning är tillämpad i så måtto att den är inriktad mot praktiska ekonomisk-politiska problem. I flera hundra artiklar och en handfull böcker som har blivit standardverk på sina respektive områden, har han blåst nytt liv i studiet av företag som arbetar under imperfekt konkurrens.*

Om det råder perfekt konkurrens i ekonomin kommer marknadskrafternas ”osynliga hand” att styra allt till det bästa – åtminstone om det inte föreligger några externa effekter. Det har vi alla lärt oss på grundkursen i nationalekonomi. Men om det inte råder perfekt konkurrens – hur blir det då?

Den frågan är inte helt enkel, men den förefaller ändå hanterbar. Antag att det föreligger ett sk naturligt monopol, där marknaden domineras av ett enda storföretag. Så är fallet inom en rad branscher med höga fasta kostnader, t ex el- och vattendistribution och (åtminstone före de senaste decenniernas tekniska utveckling) telekommunikation. Då finns det utrymme för statliga ingripanden. Antingen driver man verksamheten i offentlig regi; det har varit den vanligaste lösningen i Europa. Eller också accepterar man att verksamheten drivs av ett privat storföretag, som dock ska vara noggrant reglerat så att det arbetar effektivt och dessutom inte suger ut konsumenterna genom att ta ut orimliga monopolvinster; det har varit den vanligaste lösningen i USA. Oavsett om det rör sig om ett offentligt eller ett privat storföretag är egentligen grundproblemet detsamma: Hur ska man få företaget att bete sig på bästa möjliga sätt för samhället, vad gäller pris, produktionsteknologi och kvalitet?

I ett annat fall kanske stordriftsfördelarna är svagare, så att det inte uppstår ett enda monopolföretag utan i stället en handfull storföretag som visserligen konkurrerar med varandra men icke desto mindre utövar verklig marknadsmakt. Bör staten då ingripa och försöka påverka denna sk oligopolmarknad och i så fall hur? En liknande fråga uppstår om ett par företag vill gå ihop – bör man tillåta det?

Frågor som dessa har sysselsatt nationalekonomerna i mer än hundra år, och de har gett olika svar under olika tidsperioder. Vad gäller reglering av naturliga monopol har många ekonomer hävdat att företagen bör tvingas sätta priset lika med marginalkostnaden – det välkända effektivitetsvillkor som gäller under perfekt konkurrens. Man insåg dock snart att en sådan

## **TORE ELLINGSEN, MATS PERSSON, TORSTEN PERSSON OCH TOMAS SJÖSTRÖM**

*Tore Ellingsen* är professor i nationalekonomi vid Handelshögskolan och ordförande i Ekonomipriskommittén. [tore.ellingsen@hhs.se](mailto:tore.ellingsen@hhs.se)

*Mats Persson* är professor i nationalekonomi vid Institutet för internationell ekonomi, Stockholms universitet och ledamot av Ekonomipriskommittén. [mp@ies.su.se](mailto:mp@ies.su.se)

*Torsten Persson* är professor i nationalekonomi vid Institutet för internationell ekonomi, Stockholms universitet och sekreterare i Ekonomipriskommittén. [Torsten.Persson@ies.su.se](mailto:Torsten.Persson@ies.su.se)

*Tomas Sjöström* är professor i nationalekonomi vid Rutgers University, New Jersey, USA, och ledamot av Ekonomipriskommittén. [tsjostrom@economics.rutgers.edu](mailto:tsjostrom@economics.rutgers.edu)

policy kunde ge upphov till problem – vad händer t ex om marginalkostnadsprissättning innebär att företaget inte får täckning för sina fasta kostnader? Ska staten då skjuta till skattepengar för att kompensera underskottet?

Att detta är ett högst reellt problem märker vi nästan dagligen, både för statliga och privata företag. Vad gäller t ex järnvägstrafiken tycks priser som uppenbarligen ligger över marginalkostnaden (som ju är praktiskt taget noll) ändå inte ge tillräckligt mycket intäkter för att vidmakthålla kvaliteten på rälsen och signalsystemen. Och staten förefaller ovillig att skjuta till sina surt förvärvade skattepengar, som kanske behövs på annat håll.

Ofta läser vi i tidningarna om planerade fusioner av företag. För att sådana planer ska bli verklighet krävs ibland tillstånd av konkurrensmyndigheterna, som ska bedöma om fusionen verkligen är bra för konsumenterna, eller om den hotar konkurrensen. Ett par exempel på omskrivna fall finns inom lastbilsbranschen, när Volvo 1999 ville köpa Scania (då sade EU-kommissionen nej till fusionen) och inom biografbranschen, när SF 2004 ville köpa Sandrews (då sade Konkurrensverket nej).

I princip är det enkelt. När det gäller monopol räknar de reglerande myndigheterna helt enkelt ut vilka störningar det blir för samhällsekonomin om företaget täcker sina fasta kostnader genom att ta ut ett pris som är högre än marginalkostnaden, och sedan jämför man de störningarna med de störningar som skulle uppstå om staten (eller kommunen) i stället täckte kostnaderna med en skattehöjning. Och när det gäller fusioner av oligopolföretag räknar myndigheterna ut om sammanslagningen av företagen leder till sådana kostnadsbesparingar och en sådan prissättning att konsumenterna tjänar på affären. Annars blir det nej. Men i praktiken är det inte så enkelt.

Det kanske svåraste problemet är att den reglerande myndigheten inte känner till vare sig dagens kostnadssituation i de inblandade företagen eller de framtida kostnader man kan få genom investeringar i en mer effektiv drift (t ex genom forskning och utveckling). För att få tillgång till den kunskapen måste man i regel själv vara verksam i branschen, och även då har företagen i regel ett betydande kunskapsövertag gentemot tjänstemännen på den reglerande myndigheten.

För oligopolmarknader finns dessutom speciella problem som har att göra med hur företagen agerar, både med och utan regleringar. En perfekt konkurrensmarknad och en monopolmarknad ter sig relativt enkla i jämförelse med det komplicerade spel som oligopolföretag bedriver gentemot varandra och gentemot den reglerande myndigheten.

Sedan mitten av 1980-talet har Jean Tirole och hans medförfattare, genom att tillämpa nya teoretiska landvinningar inom spelteori och sk allokeringmekanismer<sup>1</sup> (*mechanism design*), kunnat kasta nytt ljus över dessa frågor. Han har därigenom gett de reglerande myndigheterna en användbar teoriram för att analysera marknader som kännetecknas av imperfekt konkurrens.

<sup>1</sup> Se Ellingsen m fl (2007).

# 1. Problem vid reglering av monopol

I en rad arbeten från 1986 och framåt har Tirole tillsammans med Jean-Jacques Laffont (som avled 2004) lagt den teoretiska grunden för reglering av monopolföretag. En stor del av resultaten har sammanfattats i en bok som ännu efter 20 år är nödvändig läsning för den som arbetar på området.<sup>2</sup>

Den grundläggande tanken är att den reglerande myndigheten inte har perfekt kunskap om företagets kostnadsförhållanden och kanske inte heller om kvaliteten på dess produkter. Företaget har inte heller något intresse av att låta myndigheten få sådan information – oavsett om det är privat eller offentligt ägt. Till exempel kan företaget gynnas av att myndigheten tror att det är svårt att sänka kostnaderna.

Under sådana förhållanden kan man tänka sig att monopolföretaget utsätts för en prisreglering, så att det inte får ta ut ett pris över en viss nivå. En sådan reglering har en fördel: den uppmuntrar till effektivitet i produktionen. Med ett pristak har nämligen företaget starka incitament att producera varan till så låg kostnad som möjligt. Men reglering i form av ett pristak har också en nackdel: Om företagets kostnader är mycket lägre än vad myndigheten anade, blir företagets vinst orimligt hög. Ordet ”orimligt” syftar här inte bara på frågor om rättvisa; det handlar också om att en del av företagets vinst, om den drogs in till staten, skulle kunna finansiera en minskning av skattesystemets snedvridningar i ekonomin. En möjlig lösning av detta dilemma skulle kunna vara att välja ett ganska snålt tilltaget pristak – men då riskerar man att inget företag är intresserat av att tillhandahålla varan eller tjänsten. Detta skulle inträffa om produkten visar sig vara dyrare att tillverka än vad myndigheten trodde.

För att undvika dessa problem kan man tänka sig en annan form av reglering, nämligen ett tak på företagets vinst. Denna tanke (med ett vinsttak lika med noll) känner vi igen här i Sverige från den politiska diskussionen under valrörelsen 2014 om ”vinster i välfärden”. Fördelen med denna typ av reglering är att man undviker problemet med övervinster, under förutsättning att myndigheten kan observera den verkliga vinsten, vilket inte alltid är självklart. Men regleringen har också en nackdel: Om företaget får sätta vilket pris det vill, så länge vinsten ligger under taket, har det inga incitament att effektivisera produktionen och pressa kostnaderna. Detta är ett problem som varje husägare känner till: Om man anlitar en hantverkare för att arbeta ”på löpande räkning” kan kostnaderna lätt skjuta i höjden.

Vi har således två renodlade typer av reglering av monopolföretag: pristak och vinsttak. Vilken typ av reglering som är bäst beror på företagets kostnadssituation. Om kostnaderna inte kan påverkas, utan är givna av teknologin, är ett vinsttak bäst. Men om kostnaderna relativt enkelt kan påverkas är ett (snålt tilltaget) pristak bäst.

Problemet är att regleringsmyndigheten inte vet vilket som gäller. Det verkar då rimligt att välja en kompromiss mellan de två taken: ett inte allt-

<sup>2</sup> Den första artikeln är Laffont och Tirole (1986). Dess resultat, och mycket mer, diskuteras i Laffont och Tirole (1993).

för snålt tilltaget pristak i kombination med ett inte alltför snålt tilltaget vinsttak. Men om då företaget visar sig ha stora möjligheter till kostnadsbesparingar skulle en sådan reglering ändå kunna bli alltför förmånlig för företaget. Och om möjligheterna till kostnadsbesparingar visar sig obefintliga kan en sådan ”hybrid-reglering” få företaget att lämna verksamheten.

Hittills har vi bara talat om reglering, men problemet är egentligen detsamma när det gäller statlig eller kommunal upphandling. När staten ska köpa JAS-plan vill man naturligtvis få flygplanen så billigt som möjligt, men eftersom man inte känner till SAAB:s kostnadssituation är det riskabelt att pressa priset för mycket; då är företaget inte intresserat av att producera planen. Om man å andra sidan sätter ett högre pris (och företaget har stora, av staten okända besparingsmöjligheter) kanske SAAB gör mycket stora vinster – och statens skattepengar skulle kunna användas på ett bättre sätt än att berika SAAB:s aktieägare. Den alternativa strategin, nämligen ett tak på vinsten, skulle (under förutsättning att man kan mäta vinsten) innebära att SAAB inte får några incitament att pressa kostnaderna.

Laffont och Tirole (1986) föreslog då en lösning som går ut på att man erbjuder företaget en ”meny” av olika kontrakt. Vart och ett av dessa kontrakt är mindre generöst än vad ett genomsnittskontrakt skulle vara. Men eftersom företaget får välja det kontrakt som passar bäst, kan man uppnå en lägre vinst än med genomsnittskontraktet (om kostnaderna skulle visa sig vara mycket låga, eller möjliga att sänka kraftigt genom forskning och utveckling). På samma sätt blir incitamenten för effektiv produktion större än med genomsnittskontraktet.

Genom att ge företaget möjlighet att välja från en meny med (relativt snåla) kontrakt, kan myndigheten minska problemet med sitt informationsunderläge; företaget väljer det kontrakt som passar det bäst och avslöjar därmed sin kostnadssituation. Men om denna metod ska fungera, måste naturligtvis menyn av möjliga kontrakt vara sinnrikt utformad, och Laffont och Tirole diskuterar i en rad arbeten just detta problem.

Den övergripande slutsatsen av analysen är att det inte finns några enkla patentlösningar av typen ”pristak är alltid bäst” eller ”vinsttak är alltid bäst”. I stället krävs det olika typer av regleringar för olika branscher, beroende på teknologi och efterfrågeförhållanden. Det gäller därför att vara flexibel. Idén att erbjuda en meny av kontrakt, sådan att företaget självt genom sitt val avslöjar den information som myndigheten inte kan besitta, är ett exempel på hur man skapar en sådan flexibilitet.

## 2. Problem med Laffont-Tiroles lösning

Att låta företaget välja från en meny med olika kontrakt låter fiffigt, men metoden är förknippad med flera problem. I en rad arbeten diskuterar Laffont och Tirole dessa problem.<sup>3</sup>

Ett första problem rör ”menyn” av kontrakt: En sådan meny kan man

<sup>3</sup> En sammanfattning finns i boken Laffont och Tirole (1993).

naturligtvis tänka sig när det handlar om upphandling – men hur skulle menyn se ut när det handlar om reglering? Svaret är att den skulle kunna se ut på precis samma sätt; principiellt är det ingen skillnad mellan upphandling och reglering. I praktiken kan man tänka sig att den reglerande myndigheten kanske inte erbjuder monopolföretaget explicita kontrakt, men i diskussionerna mellan de två parterna kan myndigheten ändå klargöra för företaget vilka alternativ som är möjliga: ett vinsttak på en ganska låg nivå, ett pristak på en ganska låg nivå, eller en kombination av de två – hur skulle ni ställa er till de alternativen?<sup>4</sup>

Ett annat problem är mer komplicerat. Antag att man har erbjudit en meny av kontrakt och att företaget har valt ett av dessa. Därigenom avslöjar företaget en del om sin verkliga eller förväntade kostnadssituation för regleraren; genom att välja ett pristak visar företaget t ex att det räknar med att kunna pressa kostnaderna högst väsentligt. När så pristaket har varit i kraft något år, skulle myndigheten kunna utnyttja den nyvunna informationen och slå till med ett sänkt pristak, eller en vinstreglering i stället. Om företaget är rationellt när det först väljer sitt kontrakt kommer det att ta denna möjlighet med i kalkylen, och därför väljer det kanske ett annorlunda kontrakt för att inte avslöja allt om sina kostnader för regleringsmyndigheten.

Resultatet av sådana överväganden blir ett komplicerat spel mellan företaget och myndigheten, där den senare försöker övertyga företaget att man kommer att hålla fast vid det ursprungliga kontraktet, medan företaget positionerar sig för möjligheten att myndigheten trots allt kommer att ändra regleringen i framtiden. Detta spel har analyserats i en rad arbeten, och Tirole och hans medförfattare har visat hur kontrakten och menyerna bör utformas för att kunna hantera en sådan spelsituation.<sup>5</sup>

Författarna har också analyserat en rad ytterligare problem. Ett rör kvalitetsfrågor: Är det verkligen möjligt att utforma kontrakt som även tar hänsyn till produktens eller tjänstens kvalitet? Ett annat rör möjligheten att den reglerande myndigheten kan komma att konspirera med företaget. Detta problem handlar om en mängd frågor, från det faktum att myndigheten under årens lopp kan få alltför stor förståelse för företagets speciella situation till möjligheten av regelrätta mutor från företaget till tjänstemännen på myndigheten. Dessa frågor, och andra, finns diskuterade i boken från 1993 och i en rad senare artiklar.

### 3. Industriell organisation

Hittills har vi bara diskuterat regleringen av monopol. Ett lika viktigt problemområde är regleringen av oligopolmarknader. Den gren av nationalekonomin som handlar om hur företagen agerar på en oligopolmarknad

<sup>4</sup> För en diskussion av erfarenheterna inom telekommunikation, se Laffont och Tirole (2000, kap 2).

<sup>5</sup> Se t ex Laffont och Tirole (1990).

brukar kallas för ”industriell organisation”, och detta forskningsområde genomgick under 1980- och 1990-talen en veritabel revolution. Revolutionen byggde på att man började tillämpa modern spelteori på detta område, och Jean Tirole var en drivande forskare – om än inte den ende – bakom denna ansats.

Liksom när det gäller frågorna om reglering av monopol består hans publikationer på området industriell organisation dels av ett stort antal artiklar, oftast skrivna med medförfattare, dels av en stor lärobok.<sup>6</sup> Den senare sammanfattade litteraturen (såväl Tiroles egen som andra forskares) under den spelteoretiska revolutionens första decennium. Men boken blev mycket mer än bara en sammanfattning. Den definierade hela forskningsområdet och pekade ut vägar för framtida forskning – och i dag, mer än tjugofem år efter publiceringen, är den fortfarande det ofrånkomliga standardverket på området.

Den moderna litteraturen om industriell organisation är mycket stor. Nedanstående översikt syftar inte till att ge en bild av hela forskningsområdet, utan bara av de delar av området där Tirole själv gjort viktiga bidrag.<sup>7</sup>

Tiroles arbeten inom industriell organisation tar upp en rad problem som ytterst handlar om hur olika företag försöker dominera varandra och manövrera ut sina konkurrenter. I flera artiklar har han med olika medförfattare t ex studerat hur ett företag genom att göra en strategisk investering (i form av fysisk produktionskapacitet eller i form av marknadsföring) i ett slag försöker ändra förutsättningarna för existerande och/eller potentiella konkurrenter.

Frågan om strategiska investeringar är dynamisk till sin natur: Företag A gör något i dag och företag B svarar genom att göra något i morgon, varpå företag A svarar med att göra något i övermorgon osv. Tidigare forskning hade byggt på en alltför enkel bild av detta spel och hade därför kommit fram till att företag gör strategiska investeringar för att stänga ute konkurrenter. I en inflytelserik uppsats av Fudenberg och Tirole (1984) analyserade författarna detta dynamiska spel och kunde visa att detta inte alltid var sant; i vissa fall kunde ett företag acceptera att konkurrenter kom in på marknaden, men ändå göra en investering för att göra tillvaron svårare för konkurrenterna. Man kunde få jämvikter där investeringsvolymen blev alltför hög, men man kunde också få jämvikter där volymen blev alltför låg. Fudenberg och Tirole kunde visa att utfallet berodde på en rad teknologiska och marknadsmässiga faktorer, t ex om investeringarna gör företaget mer (eller mindre) aggressivt i den framtida konkurrensen och om de konkurrerande företagen sätter priser eller kvantiteter (dvs om deras åtgärder är strategiska substitut eller komplement).

Fudenberg och Tirole genomförde sin analys under förutsättningen att spelet sträcker sig över två perioder, ”nutid” och ”framtid”. Detta var

<sup>6</sup> Tirole (1988).

<sup>7</sup> Den bästa översikten över hela området är nog fortfarande Tirole (1988), i kombination med Armstrong och Porter (2007) för senare bidrag.

naturligtvis en förenkling. Ett spel om strategiska investeringar kan dock, om det sträcker sig över ett oändligt antal tidsperioder, bli mycket komplicerat. I princip skulle man kunna tänka sig att B:s svar inte bara beror på vad A gjorde i föregående period, utan också på vad A gjorde i alla tidigare perioder. På samma sätt skulle A:s svar kunna bero inte bara på vad B gjorde i föregående period, utan också på vad B gjorde i alla tidigare perioder.

Ett sådant spel kan ha oändligt många jämvikter; i princip kan vad som helst hända. Teorier som säger att ”vad som helst kan hända” är inte användbara för vare sig prognoser om framtiden eller för utsagor om effekterna av en viss ekonomisk politik; om vad som helst kan hända spelar det ju inte så stor roll vad myndigheterna gör.

Utmaningen var alltså att formulera om spelet för att begränsa antalet möjliga jämvikter – och helst skulle det bara bli en jämvikt. Detta lyckades Tirole göra i en rad artiklar tillsammans med 2007 års Ekonomipristagare Eric Maskin.<sup>8</sup> Idén, som kallas för ”Markov-perfekt jämvikt”, är att bland alla de planer som motparten kunde tänkas ha, tar företaget bara hänsyn till det som omedelbart påverkar dess vinst. I Maskin och Tiroles modell betydde det att företag A, när det i en viss period fattar sitt beslut, bara tar hänsyn till vad företag B hade valt för produktionsvolym i föregående period. Och när företag B väljer sin produktionsvolym tar det bara hänsyn till vad A hade valt för produktionsvolym i föregående period. Denna strategiska förenkling gjorde teorin hanterbar. Visserligen berodde jämvikten fortfarande på en mängd faktorer, som teknologi och efterfrågan, men det viktiga var att jämvikten faktiskt kunde analyseras utan att man uppgivet tvingades konstatera att ”allt kan hända”.

En kritisk läsare kan fråga sig: Hur man kan veta att företagen bara bryr sig om vad motparten har valt för produktionsvolym (eller, i en annan modellformulering, vad motparten har valt för pris) i föregående period? Svaret är naturligtvis att det kan vi inte veta med säkerhet. Men ansatsen med Markov-perfekt jämvikt visade sig användbar för ett stort antal problem inom industriell organisation, och den har fått ett stort genomslag i forskningen. Men är den realistisk? Det är en svår fråga. Till syvende och sist är en teori acceptabel om den ger upphov till förutsägelser som kan verifieras empiriskt. Vad gäller förutsägelser om verkligheten baserade på begreppet Markov-perfekt jämvikt föreligger numera en rad empiriska studier som tyder på att sådana förutsägelser åtminstone i viss utsträckning tycks stämma överens med verkligheten.<sup>9</sup>

En annan fråga inom området industriell organisation som Tirole har kunnat kasta nytt ljus över är frågan om patentkapplöpningar, där ett antal företag satsar på forskning och utveckling för att komma först med en upptäckt som ger ett patent och därmed följande monopolvinster. Ytterligare andra frågor gäller användande av ny teknologi (företag väntar med att ta upp en ny teknologi tills den har blivit tillräckligt billig och/eller pålitlig,

<sup>8</sup> Till exempel Maskin och Tirole (1988).

<sup>9</sup> Se t ex Noël (2007) och Zimmerman m fl (2013) för studier av bensenmarknaden.

men om man väntar för länge kanske konkurrenterna skaffar den först och får en fördel) och samarbete kring marknadsföring, forskning och patent (sådant samarbete har karaktären av en kartell, vilket missgynnar konsumenterna, men innebär samtidigt kostnadsbesparingar som kan komma konsumenterna till godo). Vad gäller var och en av dessa forskningsfrågor har Tirole kunnat visa på resultat som ibland har motbevisat, eller åtminstone nyanserat, den tidigare synen på frågan.

#### 4. Konkurrenspolitik i praktiken

Tirole har skrivit ett stort antal artiklar och böcker som har fått stort genomslag inom forskarsamhället. Men har de fått något genomslag i praktisk politik? Svaret är ett obetingat ja: Konkurrenslagstiftningen och dess tillämpning har påverkats högst påtagligt, åtminstone i vissa länder och inom vissa problemområden.

Vad gäller sk vertikal integration, dvs en situation där en monopolistisk producent köper upp distributörer för sina produkter, har det skett en markant omsvängning i reglermyndigheternas syn sedan början av 1980-talet. Det gäller även en situation där producenten favoriserar vissa distributörer och utestänger andra. Före Tiroles arbeten på området var den allmänna synen bland reglerna att sådana aktiviteter aldrig kan öka monopolvinsten; om man trots detta ibland iakttar vertikal integration eller favorisering av vissa distributörer i verkligheten så måste det bero på att sådana aktiviteter effektiviserar produktionen och distributionen på något vis – och detta kan inte skada konsumenterna.

I flera artiklar har Tirole med medförfattare visat att denna syn är felaktig och att en producents försök att styra distributionsledet faktiskt kan ge upphov till ytterligare monopolvinster.<sup>10</sup> I ljus av dessa forskningsresultat har nu de amerikanska konkurrensmyndigheterna ändrat sin praxis och blivit mycket mer restriktiva gentemot vertikal integration än de var kring 1980. Och även inom EU, där man tidigare hade en accepterande syn på vertikal integration, granskar man numera rutinmässigt sådana fall mycket noga, åtminstone när det handlar om större företag.

Ett annat fall där Tiroles arbeten har påverkat praktisk politik rör horisontell integration, dvs en situation där flera producenter (eller flera distributörer) samarbetar. Detta område är ju typexemplet på skadligt kartellsamarbete, och traditionellt har allt sådant samarbete varit förbjudet både i Europa och i USA. Men i några fall kan faktiskt samarbete vara av godo, åtminstone under vissa förutsättningar. Det gäller t ex sk patentpooler, där företag samarbetar om forskning och utveckling.<sup>11</sup>

Ytterligare ett intressant fall rör sk plattformsmarknader. Vissa produkter skapar en plattform för två olika grupper att mötas: ett exempel är dagstidningar, som dels fungerar som informationsproducenter, men som dess-

<sup>10</sup> Se t ex Rey och Tirole (1986) och Hart och Tirole (1990).

<sup>11</sup> Se Lerner och Tirole (2004).



utom är en plattform där annonsörer och konsumenter kan mötas. Tidigare hade man inte sett denna dubbla egenskap hos tidningarna; man betraktade dem enbart som informationsproducenter, och eftersom produktion av information är kostsam skulle det enligt detta synsätt vara ekonomiskt omöjligt att ge ut en gratistidning. Om någon trots detta gav ut en gratistidning skulle det betraktas som skadlig prisdumpning och därför förbjudas av konkurrensskäl.

Rochet och Tirole (2003, 2006) analyserade sådana marknader och betonade plattformsfunktionen. De fann att exempelvis gratistidningar inte behöver utgöra skadlig prisdumpning, utan att de tvärtom kan vara samhällsekonomiskt motiverade. Det är dock svårt att säga om detta forskningsresultat verkligen har påverkat utgivningen av gratistidningar. Den svenska tidningen Metro började ges ut redan 1996, dvs långt innan Rochet och Tirole publicerade sina resultat. Men under årens lopp har utgivningen av Metro motarbetats av de traditionella tidningarna i flera länder just med hänvisning till argumentet om prisdumpning – och det är möjligt (men svårt att leda i bevis) att detta motstånd har blivit svagare på grund av att forskarna nu vet att det argumentet är missvisande.

Det finns fler exempel på plattformsmarknader – och på ett fascinerande sätt speglar de vårt moderna samhälle. Ett exempel är kreditkort, som ju är gratis för användarna och finansieras av de anslutna företagen. Ett annat är kommersiella tv-kanaler, som ju fungerar precis som gratistidningar: de producerar information, men är gratis för tittarna, som dock exponeras för reklam. Ett tredje exempel är sociala nätverk på Internet, som är gratis för användarna och finansieras av reklam.

## 5. Slutord

I alla dessa exempel på forskningsresultat kan man se att Tirole ibland har haft en direkt påverkan (t ex när det gäller vertikal integration). I andra fall har hans påverkan varit mer indirekt och tagit formen av att myndigheter och regeringar har anställt välutbildade ekonomer som under sin utbildning har präglats av hans allmänna synsätt.

Ett genomgående drag i detta synsätt är att verkligheten är komplicerad. Det är därför svårt att dra generella slutsatser av typen ”vertikal integration är dålig” eller ”att distribuera en vara gratis är dåligt”. Slutsatsen är i stället att allt beror på ett komplicerat samspel mellan produktionsteknologi och efterfrågeförhållanden. Därför är en slutsats som är korrekt för en viss bransch inte nödvändigtvis korrekt för en annan bransch.

Det är endast genom detaljerade branschstudier vi kan säga vilken typ av konkurrenspolitik som lämpar sig bäst för just den branschen. Hur sådana branschstudier ska läggas upp, och vilka faktorer man särskilt noga bör titta på, reds ut i Tiroles teoretiska arbeten. Även Tirole själv har genomfört sådana studier; hans böcker om telekommunikation<sup>12</sup> (som tidigare betrak-

<sup>12</sup> Laffont och Tirole (2000).

tades som ett naturligt monopol) och banker<sup>13</sup> är goda exempel på detta. De visar tydligt på Tiroles ovanliga talang att kombinera teoretiskt djup med stor branschkunskap till kraftfulla slutsatser om praktisk politik.

## REFERENSER

- Armstrong, M och R Porter (red) (2007), *Handbook of Industrial Organization*, vol III, Elsevier, New York, NY.
- Dewatripont, M och J Tirole (1994), *The Prudential Regulation of Banks*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Ellingsen, T, P Englund, T Sjöström och J Weibull (2007), "2007 års Ekonomipris till Leonid Hurwicz, Eric Maskin och Roger Myerson – teorin för allokeringsmekanismer", *Ekonomisk Debatt*, årg 35, nr 8, s 6–16.
- Fudenberg, D och J Tirole (1984), "The Fat-Cat Effect, the Puppy-Dog Ploy, and the Lean and Hungry Look", *American Economic Review*, vol 74, s 361–366.
- Hart, O och J Tirole (1990), "Vertical Integration and Market Foreclosure", *Brookings Papers on Economic Activity*, Special Issue Microeconomics, s 205–276.
- Laffont, J-J och J Tirole (1986), "Using Cost Observation to Regulate Firms", *Journal of Political Economy*, vol 94, s 614–641.
- Laffont, J-J och J Tirole (1990), "Adverse Selection and Renegotiation in Procurement", *Review of Economic Studies*, vol 57, s 597–626.
- Laffont, J-J och J Tirole (1993), *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Laffont, J-J och J Tirole (2000), *Competition in Telecommunications*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Lerner, J och J Tirole (2004), "Efficient Patent Pools", *American Economic Review*, vol 94, s 691–711.
- Maskin, E och J Tirole (1988), "A Theory of Dynamic Oligopoly I–II", *Econometrica*, vol 56, s 549–569 och s 571–599.
- Noël, M D (2007), "Edgeworth Price Cycles, Cost-Based Pricing, and Sticky Pricing in Retail Gasoline Markets", *Review of Economics and Statistics*, vol 89, s 324–334.
- Rey, P och J Tirole (1986), "The Logic of Vertical Restraints", *American Economic Review*, vol 76, s 921–939.
- Rochet, J-C och J Tirole (2003), "Platform Competition in Two-Sided Markets", *Journal of the European Economic Association*, vol 1, s 990–1029.
- Rochet, J-C och J Tirole (2006), "Two-Sided Markets: A Progress Report", *RAND Journal of Economics*, vol 35, s 645–667.
- Tirole, J (1988), *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Zimmerman, P R, J M Yun och C T Taylor (2013), "Edgeworth Price Cycles in Gasoline: Evidence from the United States", *Review of Industrial Organization*, vol 42, s 297–320.

<sup>13</sup> Dewatripont och Tirole (1994).