

## Cementfusionen — bör den stoppas?

I början av augusti i år meddelades att Euroc-koncernen genom sitt dotterbolag Cementa AB hade köpt aktiemajoriteten i AB Gullhögens Bruk.<sup>1</sup> Cementa och Gullhögen är de enda företag som tillverkar cement i Sverige. Köpet innebär att cementproduktionen koncentreras till ett företag, Cementa, som i realiteten får en monopolställning på cementmarknaden, eftersom importen av cement för närvarande är helt obetydlig. (En ökad import av cement kan dock förväntas i framtiden bl a från Polen. Tillgång till kol torde ge polsk cement en komparativ fördel i takt med stigande oljepriser, eftersom cementframställning är en energikrävande process.)

Cementfusionen har rönt betydande uppmärksamhet under senare tid. Bl a överväger Näringsfrihetsombudsmannen (NO) att anmäla den inför marknadsdomstolen. Vidare har industridepartementets inställning till sammanslagningen gett upphov till en del kommentarer.

*LARS JONUNG och BENGT NILSSON är verksamma vid nationalekonomiska institutionen i Lund. Lars Jonung, som för närvarande arbetar med ett projekt om den svenska penningmängden, har tidigare bl a varit knuten till industridepartementet som utredare. Bengt Nilsson har främst sysslat med produktions-teori och strukturproblem inom svensk industri.*

Det har hävdats att departementet ställt sig positivt till fusionen och även drivit fram den.<sup>2</sup>

Frågan om fusioner och strukturutveckling inom den svenska industrin har aktualiserats av en rad företagsköp på senare tid — Volvos köp av Jofa AB, Dagens Nyheters köp av Svensk Filmindustri, AB Pribos övertagande av Albin Marin AB är några av de mest aktuella fallen. Den affär som — med rätta — har väckt mest uppmärksamhet är cementfusionen.

I det följande skall några samhälls-ekonomiska aspekter på cementfusionen behandlas. Först diskuteras NOs och Eurocs argument för och emot fusionen. Därefter presenteras några kritiska kommentarer till parternas synpunkter. Slutligen behandlas några alternativa industripolitiska åtgärder till cementfusionen.

Vid en granskning av de samhälls-ekonomiska effekterna av en fusion är det väsentligt att göra en distinktion

<sup>1</sup> Köpet omfattar AB Gullhögens Bruk, som tillverkar cement, samt olika dotterföretag till Gullhögen som utnyttjar cement som råvara, såsom A-Betong AB. Däremot ingår inte Gullfiber AB i köpet.

<sup>2</sup> Statens roll i cementfusionen är inte helt klarlagd. Enligt vissa källor vände sig först Gullhögen till staten (industridepartementet) i syfte att erhålla lånegarantier för stora nyinvesteringar i produktionsapparaten. Industridepartementet ställde sig avvisande och föreslog i stället ett samgående mellan Gullhögen och Cementa. För närvarande förhandlar industridepartementet med Cementa beträffande storleken av den statliga aktieposten i Cementa och graden av statligt inflytande. Det torde emellertid stå klart att industridepartementet varit informerat om förhandlingarna mellan Gullhögen och Cementa och i alla fall inte varit negativt inställt till fusionen.

mellan de olika fusionsformer som existerar. Dessa är nämligen i regel förbundna med skilda ekonomiskt-politiska slutsatser.

Traditionellt urskiljer man tre former av fusioner eller samgående mellan företag — horisontell integration, vertikal integration samt diversifiering eller konglomeratbildning. Vid horisontell integration går två företag inom samma bransch ihop. Vertikal integration innebär att ett företag övertar eller samarbetar med företag som producerar varor eller tjänster som ligger antingen "före" eller "efter" i produktionsprocessen. Ett exempel: om en bilfabrik köper ett stålverk, som levererar till fabriken, utgör detta vertikal integration bakåt, om bilproducenten övertar ett företag som säljer dess bilar representerar denna transaktion vertikal integration framåt. Konglomeratbildning slutligen uppstår då ett företag inom en bransch erhåller kontroll över ett företag, som är verksamt inom en annan bransch. Detta fenomen benämns även diversifiering eller branschblandning.

Uppkomsten av konglomerat har utgjort ett markant inslag i den amerikanska industristrukturen under 1960-talet. (ITT torde vara det för allmänheten mest kända konglomeratet.) Även i Sverige har denna företagsform vunnit en större utbredning under senare år. Många investmentbolag får betraktas som en form av konglomerat liksom Sveriges största företag, Kooperativa Förbundet.

Fusionen mellan Cementa AB och Gullhögen AB utgör ett exempel på horisontell integration.<sup>3</sup> Cementa svarar för ungefär 80 procent av cementtillverkningen och Gullhögen för de resterande 20 procenten. Dessutom är de bägge vertikalt integrerade framåt i en betydande utsträckning genom innehav av industrier som utnyttjar cement som råvara, främst betongfabriker. Efter fusionen får Cementa cirka 80 procent av marknaden för betongprodukter.

## Argumenten

I diskussionen om de samhällsekonomiska effekterna av cementfusionen förekommer i stort två ståndpunkter. Den första återfinns i den föredragningslista

som utarbetats för NO och som utmytnar i rekommendationen att fusionen bör anmälas till marknadsdomstolen. (I fortsättningen sätts likhetstecken mellan promemorians och NOs ståndpunkt, även om ett sådant förfarande inte torde vara formellt korrekt.) NO hävdar att Cementas förvärv av Gullhögen "medför ett monopol med påtaglig risk för skadlig verkan från allmän synpunkt" [Näringsfrihetsombudsmannen — föredragspromemoria 25 oktober 1973, s 29]. Detta monopolmissbruk yttrar sig enligt NO bl a i "för höga priser och för höga vinster till skada för konsumenten och det allmänna". NO menar att när konkurrensen mellan Gullhögen och Cementa upphör vid en fusion kommer detta att leda till höjda priser, eftersom cementefterfrågans priskänslighet anses vara låg. Under dessa omständigheter medför nämligen en given prishöjning på cement en förhållandevis liten nedgång i efterfrågad kvantitet. Därmed blir också ökningen i företagsvinsten större än om cementefterfrågans priskänslighet varit hög.

Ovanstående resonemang kan även be-lysas genom en granskning av tillgången på substitut till cement. Finns det närliggande ersättningsprodukter till cement, skulle priskänsligheten för cement vara hög. En prishöjning skulle då innebära att tidigare köpare av cement i stor utsträckning skulle övergå till andra material som trä och stål. NO anser emellertid att "några direkta substitut till cement torde inte finnas på kort sikt".

Som argument mot samgåendet påpekar NO också att man knappast kan räkna med någon konkurrens från utlandet via import av cement, eftersom transportkostnaderna blir alltför höga. Därmed skulle ett inhemskt cementmonopol också kunna sätta sina priser mer eller mindre oberoende av världsmarknadspriset. Vidare anser NO att en monopolisering på sikt leder till ineffektivitet och pekar på internationell erfarenhet som enligt NO bl a visar att monopolföretagens "incitament att sänka

<sup>3</sup> Denna fusionsform är den vanligaste förekommande i Sverige. Cirka 80 procent av alla fusioner har varit av denna typ [Rydén 1973].

kostnader och priser och att förbättra produktions- och distributionsmetoder tycks också ha försvagats”.

Den andra ståndpunkten, som främst intages av Cementa som stöd för en sammanslagning, framhäver de kostnadsbesparingar som fusion anses leda till<sup>4</sup> [Lindh 1973]. I olika sammanhang har Euroc-koncernen betonat att cementindustrin karaktäriseras av betydande stordriftsfördelar, dvs en cementfabrik med en kapacitet av tex 1 miljon ton cement om året kan producera denna volym till en lägre kostnad per ton cement än två fabriker med vardera halva produktionskapaciteten. Dessa stordriftsfördelar väntas dessutom bli mer markanta i framtiden i och med ökad användning av den nya sk torrmetoden. För närvarande omfattar den svenska cementindustrin sju fabriker med sammanlagt 24 cementugnar. I framtiden skulle man kunna tänka sig ugnar av sådan storlek att den svenska cementkonsumtionen kunde täckas av 1 eller 2 ugnar. Det skulle då knappast finnas utrymme för mer än ett cementföretag. Det bör emellertid påpekas att höga transportkostnader kan medföra att en ”optimal” anläggningsstruktur skiljer sig från den anläggningsstruktur som skulle bli resultatet om man enbart tog hänsyn till produktionskostnaderna.

Cementa pekar även på andra former av kostnadsbesparingar genom fusionen, bl a skulle transport- och distributionssystemet kunna effektiviseras genom samordning av de bägge företagen. Det påpekas att transportkostnaderna ofta är helt avgörande för priset på cement. Vidare framhåller Cementa — i motsats till NO — att det har tillkommit allt fler konkurrenskraftiga substitut till cement, såsom trä, stål och plast, samt att man i framtiden måste räkna med en betydligt hårdare konkurrens från utländska cementproducenter. Cementfusionens försvarare anser således att risken för negativa effekter av ett cementmonopol i form av prishöjningar är mycket liten.

Dessa bägge ståndpunkter till orsakerna och effekterna av en fusion av typen horisontell integration är välkända från litteraturen i industriell ekonomi.<sup>5</sup> Det är emellertid sällan man finner dem

så renodlade som i debatten kring cementfusionen. Bägge parter är förvisso medvetna om motsidans synpunkter, men tillskriver dem liten vikt. NO pekar på risken för höjda priser och ineffektivitet samt framhäver att någon konkurrens från substitut eller import av cement knappast förekommer. Cementa intar i stort den motsatta ståndpunkten — förekomsten av kostnadsbesparande stordriftsfördelar är omfattande och risken för prishöjningar är små på grund av substitut- och importkonkurrens.

### Vem har rätt?

I läroboksmodellerna medför en monopolisering av en bransch, där det tidigare varit fri konkurrens, att produktionsvolymen skärs ned och priset stiger över frikonkurrenspriset. Denna prisstegring representerar en konsumentförlust. Vanligtvis blir den ekonomisk-politiska slutsatsen därför att monopolbildningar bör förhindras och brytas upp. (Mycket av den amerikanska sk antitrustlagstiftningen bygger på denna inställning.) Denna normativa rekommendation kan emellertid tänkas modifieras om monopoliseringen medför att tidigare outnyttjade stordriftsfördelar kan exploateras. Här förutsätts dock att monopolbildningen — fusionen är ett nödvändigt villkor för att effektivitetsvinster genom stordriftsfördelar skall kunna göras. En intern expansion med en bibehållen icke-monopoliserad företagsstruktur får således ej resultera i samma effektivitetsvinster som monopolbildningen.<sup>6</sup> Om en tillväxt av enskilda

<sup>4</sup> NO är också medveten om att vissa kostnadsbesparingar skulle kunna uppnås vid en fusion men anser inte att dessa kan uppväga den höjning av cementpriset som NO tror monolet leder till.

<sup>5</sup> Det existerar en rad andra orsaker till fusioner förutom önskan att utnyttja förekomsten av eventuella stordriftsfördelar och/eller att uppnå en monopolställning på marknaden. Dessa orsaker torde emellertid inte vara av intresse för en diskussion av cementfusionen.

<sup>6</sup> Om den inhemska efterfrågan begränsar en expansion, kan export utgöra en möjlighet för ett företag att expandera och därigenom tillvarata eventuella stordriftsfördelar.

företag inom en bransch tillåter ett tillvaratagande av stordriftsfördelar, får man inte kreditera ett samgående mellan företagen de stordriftsfördelar som fusionen kan exploatera. Ty dessa skulle ju då likaväl ha kunnat utnyttjas av företagen om de hade fortsatt var för sig utan någon fusion.

Dessutom får man uppmärksamma att en monopolisering kan leda till att monopolet på längre sikt ej kostnadsminimerar i den utsträckning som fri konkurrensföretag gör. Detta leder till stigande kostnader och därmed till mindre produktion och högre pris. Detta fenomen betecknas i fortsättningen som x-ineffektivitet [Comanor-Leibenstein 1969].

Huruvida en monopolisering av en bransch kan betraktas som samhällsekonomiskt lönsam eller ej, kommer att bero på hur ovan nämnda tre effekter, prisförändringen, stordriftsfördelarna och x-ineffektiviteten, förhåller sig till varandra. Om effektivitetsvinsten via exploatering av tidigare icke-tillvaratagna stordriftsfördelar överstiger förlusten för konsumenterna (via priset effekten) och den förlust som uppstår genom x-ineffektivitet kan man hävda att en fusion är samhällsekonomiskt sett önskvärd [Williamson 1969, Williamson 1972, Crew-Rowley 1972].

Det är såvitt vi kan förstå en dylik teori eller åtminstone ett mycket likartat resonemang som ligger bakom NOs analys av Cementa-fallet.

Avvägningen mellan ovanstående tre effekter kommer alltid att vara avgörande för hur en fusion skall bedömas. NO förefaller emellertid i sin analys alltför raskt och oreserverat ha applicerat lärobokmodellens slutsatser på cementfusionen. Det finns vissa utmärkande drag för cementbranschen som borde ha getts större utrymme.

För det första utgjorde cementindustrin före fusionen en duopolmarknad, dvs en marknad med två företag, och inte en fri konkurrensmarknad med många företag. Priset på cement på denna duopolmarknad kan mycket väl ha befunnit sig nära monopolprinsnivån. Fusionen skulle därmed knappast behöva innebära någon risk för en prishöjning på cement utan snarare ses som en be-

kräftelse på en faktisk monopol-situation. NO borde därför ha granskat cementindustrin redan tidigare.

För det andra förutsätter modellresonemanget att monopolisten erbjuder sin produkt till ett stort antal konsumenter som inte samverkar utan accepterar monopolistens pris som det gällande. Nu möter emellertid Cementa en rad starka förhandlingsparter på cement- och betongmarknaden — köpare av cement inom bostadssektorn som BPA, HSB, SABO, Riksbyggen m fl. Om dessa är dugliga förhandlare med god information om Cementas kostnadsstruktur och världsmarknadspriser på cement m m, har Cementa liten möjlighet att kunna ta ut något monopolpris, snarare kan Cementa se sig tvingat att överföra eventuella effektivitetsvinster till cementköparna. Med andra ord, NO bör uppmärksamma att cementpriset i stor utsträckning är ett förhandlingspris på en marknad där både köparen och säljaren har en dominerande marknadsställning. Lärobokmodellens slutsatser för fri konkurrensfall behöver således inte vara direkt tillämplbara på byggsektorn.

Det bör för övrigt påpekas att priset på cement i sig inte är intressant utan det avgörande är den effekt som fusionen har på priset på slutprodukten i den produktionskedja i vilken cement ingår — i första hand bostäder. Vad som händer med cementpriset mellan olika steg i bostadsproduktionsprocessen, dvs mellan olika leverantörer, är således endast av intresse i den utsträckning som bostadspriset påverkas. Uppmärksammar man den icke-konkurrenssituation som råder inom stora delar av bostadssektorn, så finner man att det inte entydigt går att säga hur cementpriset kommer att utveckla sig efter en fusion. Även om det skulle stiga, behöver detta inte medföra någon större prisstegring på bostäder, om senare led exempelvis är vertikalt integrerade med cementindustrin eller utgör bilaterala monopol i förhållande till cementindustrin.<sup>7</sup> Kontentan av detta

<sup>7</sup> NO är kritisk mot den höga graden av vertikal integration inom cement- och betongframställningen. Det finns emellertid skäl att under vissa omständigheter acceptera en vertikal integration av alla produktionsled i en bransch framför en situa-

resonemang är att NO i sin analys bör försöka göra en totalbedömning av hela komplexet byggproduktionssektorn — cementindustrin, i stället för att så starkt inrikta sig enbart på cementindustrin och priset på cement.

NO pekar emellertid också på de långsiktiga effekterna av ett monopol och anknyter därmed till resonemanget om den s k x-ineffektiviteten som alltså innebär att det finns starka skäl att antaga att ett monopolföretag på längre sikt får högre styckkostnader. När konkurrensen upphört, försvinner en rad incitament att hålla kostnaderna nere — företaget tenderar att byråkratiseras m.m. Anställda och leverantörer är medvetna om företagets ställning som monopol och kräver sin andel av monopolvinsten i form av högre löner och högre leverantörspriser. Monopolisten får svårt att motstå dessa krav. På grund av detta kan med tiden styckkostnaden komma att stiga till en nivå som ligger över fri konkurrensfallets styckkostnader. I extremfallet tillfaller hela monopolvinsten de produktionsfaktorer som är knutna till företaget.

Denna beskrivning torde förklara varför fackföreningar många gånger verkat för att söka monopolisera en industri eller för att behålla ett monopol. På så vis kan nämligen de anställda inom branschen ta del av monopolvinsten. Jämför här t ex med läkarkårens idoga och framgångsrika arbete för att begränsa intagningarna till de medicinska fakulteterna och med de restauranganställdas försök att införa etableringskontroll för restauranger. Fackföreningshistorien är för övrigt fylld med sådana exempel.

Nu är det emellertid en öppen fråga i vilken utsträckning detta är tillämpligt på Cementa. Det finns flera faktorer som innebär att den svensk cementindustrin, oberoende av om den består av ett eller två företag, befinner sig under stark kostnadspress. Cementköparnas ställning gentemot Cementa, tillgången

tion där varje led är monopoliserat. En successiv monopolisering leder nämligen till ett högre slutligt pris än om branschen hade utgjort ett enda monopol, eftersom det enskilda monopolet tar monopolpriset från det tidigare ledet som sin kostnad [Machlup-Taber 1960 och Singer 1968].

till import av cement som säljs till ett pris som bortsett från transportkostnaden ligger nära marginalkostnaden och förekomsten av substitut tenderar att förhindra en utbredning av x-ineffektivitet.

Vanligtvis när ekonomer diskuterar om en fusion är samhällsekonomiskt lönsam eller ej, bortser man från de inkomstomfördelningseffekter denna är associerad med och koncentrerar sig på fusionens effekter på resursallokeringen. NO och Cementa gör emellertid inte denna distinktion utan förefaller även behandla inkomstomfördelningseffekter av cementfusionen. Det är emellertid mindre lämpligt att låta fusionspolitiken också omfatta sådana aspekter. (Detta får inte tolkas som att inkomstfördelningsproblematiken är ointressant — däremot bör den skiljas från resursallokeringsfrågan.) Dessutom är det möjligt att eventuella monopolvinster redan överförts till Gullhögen från Cementa vid köpet av Gullhögen. I den utsträckning detta är riktigt kommer Cementa inte att erhålla någon monopolvinst på sin cementproduktion — den har redan tillfallit Gullhögens förra ägare främst då AB Industrivärden.

## Alternativa lösningar — slutkommentar

Den tidigare diskussionen har pekat på några samhällsekonomiska effekter av cementfusionen.<sup>8</sup> Vilka effekter som kommer att dominera är svårt att bedöma utan någon mer ingående empirisk undersökning. Någon sådan har dock inte redovisats av någon part.<sup>9</sup>

Mot bakgrund av den tidigare presentationen skall här kortfattat behandlas några alternativa lösningar till fusionen och deras konsekvenser för cementindustrins situation. Perspektivet vidgas till att omfatta även politiska aspekter. Framställningen blir därmed också mer spekulativ.

1) Om den planerade fusionen ge-

<sup>8</sup> Det finns åtskilliga aspekter som inte tagits upp som t ex regionalekonomiska och det s k nästbästproblemet.

<sup>9</sup> Den föredragningspromemoria som utarbetats för NO lämnar mycket övrigt att önska beträffande både teori och empiri.

nomförs, kommer Cementa med all sannolikhet att bli ett slags "public utility" — ett halvoffentligt företag vars pris-sättnings- och strukturrationaliseringspolitik i stor utsträckning kommer att avgöras genom förhandlingar med andra parter. Därmed försvåras en exploatering av eventuella stordriftsfördelar. Företagets handlingsfrihet kommer att beskäras. Cementa kommer ständigt att vara ett aktuellt namn i socialiseringsdebatten, särskilt med tanke på att företagets produkter ingår i den politiskt så känsliga bostadssektorn. Cementas vinstutveckling torde under dessa omständigheter närmast få karaktären av obligationsavkastning. Eventuella "övernormala" vinster plöjs ner i x-ineffektivitet. För börsen och aktieägarna kommer Euroc att framstå som mindre attraktivt, eftersom Cementa utgör 25 procent av Euroc.

2) Det kanske mest närliggande alternativet till en sammanslagning är att låta Gullhögen och Cementa få existera som självständiga företagsenheter. Mycket talar för att den svenska cementmarknaden väl tillåter två producenter som utnyttjar en förhållandevis modern teknik. Därigenom skulle stordriftsfördelar kunna tillvaratas inom vardera företaget, och på så vis skulle ett renodlat monopol undvikas. Om den svenska efterfrågan på cement skulle visa sig "otillräcklig", finns möjligheten till export. Man kan således framföra möjligheterna till ökad export som ett argument mot fusionen. Cementa har ökat sin exportandel och Gullhögen skulle i framtiden kunna förbättra sina exportmöjligheter via en bättre lokalisering. Staten skulle vidare kunna underlätta för Cementa och Gullhögen att genomföra framtida investeringar genom att garantera upplåning på kapitalmarknaden.<sup>10</sup>

3) Ett annat alternativ som nämnts i debatten är förslaget att socialisera cementindustrin. Några samhällsekonomiska argument för en sådan åtgärd har inte direkt presenterats. Socialisering innebär ingen omedelbar lösning på monopolproblematiken — snarast förefaller denna förstärkas av en sådan åtgärd om man ser till tidigare erfarenheter. Denna fråga kommer emellertid i en något anorlunda dager om en konsekvent gräns-

kostnadsprissättning tillämpas av ett statligt monopol.

4) Man kan också tänka sig olika statliga åtgärder för att upprätthålla ett konkurrensmoment inom cementmarknaden oberoende av om cementfusionen genomförs eller ej. En metod skulle vara att staten i sin upphandling och i sin övriga kontroll över bostadssektorn kräver ett anbudsförfarande som förstärker konkurrensen, inte bara beträffande råvaran cement utan även för olika cementprodukter. Import av cement från Polen, Norge, Danmark m fl länder skulle därmed ges en möjlighet att komma in på den svenska marknaden.

En annan metod skulle vara att separera distributionsledet från produktionsledet inom cementindustrin. En sådan separering skulle kunna genomföras på olika vis. Cementa skulle kunna åläggas lagstiftningsvägen att vid anfordran från cementköpare svara för distribution av cement till köparen till ett pris motsvarande den genomsnittliga transportkostnaden. På så vis skulle importörer av cement alltid kunna utnyttja Cementas transportapparat. Därmed kunde Cementas inhemska priser inte avvika nämnvärt från världsmarknadspriserna, eftersom import av cement annars blir lönsamt. Det etableringshinder som frånvaron av ett utbyggt transportsystem för cement utgör, elimineras genom en sådan lagstiftning. Alternativt kunde cementtransporterna handhas av ett distributionsbolag som ägs av Cementa och byggnadsbolagen eller av staten ensamt och som drivs enligt ovanstående princip. Ett sådant distributionsmonopol är för övrigt inte en ny konstruktion — liknande arrangemang förekommer exempelvis inom eldistributionen, där Vattenfall äger kraftledningssystem som får ut-

<sup>10</sup> Den dåligt fungerande svenska kapitalmarknaden är en huvudorsak till fusionsverksamheten inom svensk industri. Företag med goda vinster har inga attraktiva placeringsobjekt på kapitalmarknaden p g a lågräntepolitiken. Det blir därför mer lönsamt att i stället köpa upp andra företag. Dessa har kanske en utvecklingspotential, men kan inte finansiera sin tillväxt genom upplåning, eftersom kapitalmarknaden fungerar otillfredsställande. Beträffande familjeföretag torde arvsskattereglerna också utgöra en bidragande orsak till fusionsvägen.

nyttjas av samtliga kraftproducenter och inom läkemedelsdistributionen, där Apoteksbolaget måste acceptera samtliga registrerade läkemedel till försäljning. Systembolaget utgör ytterligare ett exempel på en liknande form av distributionsmonopol.

Om cementfusionen genomförs finns det således åtskilliga möjliga industripolitiska åtgärder som kan utnyttjas för den händelse cementindustrins utveckling inte blir den samhällsekonomiskt önskvärda. Man bör dock avvakta framtiden, för att få en klarare bild av konsekvenserna av fusionen innan näringspolitiken gentemot cementindustrin utformas. Hotet om en sådan kan för övrigt i sig vara en garanti för en acceptabel utveckling.

### Referenser

- Comanor, W. och Leibenstein, H., [1969], "Allocative Efficiency, x-efficiency and the Measurement of Welfare Losses", *Economica*, årg 36, nr 3
- Crew, M. A. och Rowley, C. K., [1972], "Anti-Trust Policy: Economic Versus Management Science", i *Readings in Industrial economics*, utg C. Rowley, London
- Lindh, S., [1973], "Cementfusionen", *Dagens Nyheter*, 10 november
- Machlup, F. och Taber, M., [1960], "Bilateral Monopoly, Successive Monopoly, and Vertical Integration", *Economica*, årg. 27, nr 2
- Näringsfrihetsombudsmannen, *Föredragningspromemoria 25, oktober 1973*
- Rydén, B., [1972], *Mergers in Swedish Industry*, Stockholm
- Singer, E. M., [1968], *Antitrust Economics: Selected Legal Cases and Economic Models*, New Jersey
- SOU 1970: 30, *Stordriftsfördelar inom industriproduktion, Koncentrationsutredningen VII*, Stockholm
- Williamson, O. E., [1969], "Allocative Efficiency and the Limits of Antitrust", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, årg 59, nr 2
- [1972], "Economics as Antitrust Defence: The Welfare Tradeoffs" *Readings in Industrial economics*, utg C. Rowley, London