

Prissättning av offentlig produktion av privata varor*

Efter vilka principer bör varor och tjänster som produceras i offentlig regi prissättas? Vilka fördelar och nackdelar har komplicerade tariffsystem i jämförelse med en enkel volymberoende taxa? Mats Bohman ger här en översikt över detta problemområde.

Omfattningen av och inriktningen på offentlig produktion av privata varor, som t ex barnomsorg, transporttjänster och el, har blivit livligt diskuterad under de senaste åren. De frågor som debatten gäller kretsar ofta, direkt eller indirekt, kring prissättningen på dessa varor och tjänster, vilka inte sällan marknadsförs under ofullständig konkurrens. I denna artikel skall jag därför göra en principiell genomgång av några av de frågor som uppstår vid denna prissättning.

Varför producerar det offentliga privata varor?

Offentlig produktion av privata varor och tjänster är en relativt vanlig företeelse i dagens Sverige. Inom vissa sektorer är denna organisationsform helt dominerande. Inom andra förekommer den vid sidan av privat och kooperativ verksamhet.

Det finns säkert flera olika förklaringar till att det blivit på det här sättet. I vissa

fall är det nog en historisk slump som dikterat valet av organisationsform. I andra fall kan jag tänka mig att valet beror på fördelningsmässiga överväganden. I många fall, tror jag, är valet ideologiskt betingat, även om sådana motiv ofta nog kläs i juridiska, statsvetenskapliga, organisationsteoretiska eller rentav ekonomiska täckmantlar. Det kan nog heller inte uteslutas att tex ekonomiska argument, som hänvisar till olika former av potentiella eller faktiska marknadsmisslyckanden, någon gång uppfattats som tillräckliga skäl för att bedriva offentlig varu- och tjänsteproduktion.

I den mån denna sistnämnda bevekelsegrund är det egentliga skälet för offentlig produktion i ett enskilt fall, så innebär det faktiskt ett felslut.

Det är visserligen sant att ekonomisk teori specificerar en rad omständigheter som medför att ett decentraliserat och marknadsorienterat beslutsfattande inte leder till ett effektivt utnyttjande av tillgängliga resurser. Då sådana imperfektio-

* Artikeln bygger på min uppsats till National-ekonomiska föreningens symposium "Offentlig produktion under konkurrens - prissättningsfrågorna" den 7-8 juni 1990 i Stockholm. Min forskningsaktivitet har finansierats av Byggnadsforskningsrådet vilket tacksamt erkännes.

Fil dr MATS BOHMAN är verksam vid Nationalekonomiska institutionen, Stockholms universitet.

ner förekommer, kan alltså offentliga korrigerande ingrepp generera betydande allokeringsvinster. Denna insikt är ett mycket väsentligt ekonomiskt teoretiskt resultat.

Men detta resultat säger dock inte att dessa ingrepp behöver ha formen av att offentliga organ producerar varor och tjänster. Offentliga myndigheter, som antas kunna anlägga ett vidare perspektiv än det vinstintresse respektive egenintresse som driver de privata aktörerna, kan lika gärna genom olika åtgärder styra de privata enheternas beteende, så att marknadsutfallet blir förenligt med ett effektivt resursutnyttjande.

Det finns således alternativ till offentlig produktion. Även i de fall då de tekniska betingelserna är sådana att det ur kostnadssynvinkel är förmånligast att bedriva produktion i ett enda företag, dvs då det är fråga om naturliga monopol, finns alternativa möjligheter. Detta framkommer klart av den distinktion mellan produktion och tillhandahållande som vanligen görs i moderna läroböcker i offentlig ekonomi. Ofta nog är det just i distributionen till kunderna av en vara eller tjänst som kostnadsfördelarna med en distributör är störst, inte minst inom avgränsade geografiska områden, medan däremot själva produktionen inte uppvisar motsvarande kostnadsegenskaper. Genom att under sådana omständigheter separera produktion från distribution kan man tillgodogöra sig de fördelar som följer av konkurrens i produktionsledet samtidigt som man tillvaratar kostnadsfördelarna med en distributör.

I andra fall kan både produktionssidan och distributionsdelen vara naturliga monopol eller också är det enbart produktionsdelen som har dessa kostnadskarakteristika. Då är ju konkurrens egentligen inte möjlig. Men om en offentlig myndighet i ett sådant fall svarar för upphandlingen genom ett anbudsförfarande kan den ändå åstadkomma konkurrens mellan anbudsgivarna och därigenom uppnå en

högre grad av kostnadseffektivitet än vad man normalt kan hoppas på vid produktion direkt i offentlig regi.

Med ett anbudsförfarande kan man alltså få till stånd en konkurrens, som annars inte vore tekniskt möjlig, t ex då det är fråga om naturliga monopol. Inbjudan till anbudsgivning kan riktas till såväl offentliga som privata företag. Men då är det viktigt att anbudsgivarna lämnar sina anbud under så likartade premisser som möjligt. Denna likhet bör gälla såväl deras mål som deras möjlighet att få subventioner för förlustbringande anbud i efterhand. Dessvärre skiljer sig ofta offentliga företag från privata i båda dessa avseenden. Under sådana förhållanden är inte anbudsförandet säkert en garanti för kostnadseffektivitet.

Konkurrerar offentliga producenter med andra producenter?

Låt mig så gå över till frågan om i vad mån offentlig produktion konkurrerar med privat eller kooperativ produktion. I viss mån förekommer naturligtvis konkurrens även då verksamheten har karaktär av naturligt monopol. För det första konkurrerar alltid alla varor med varandra om konsumenternas smak. En smakförskjutning till förmån för en vara innebär definitionsmässigt en motsvarande smakförskjutning till nackdel för en annan vara eller rentav för alla andra varor. För det andra finns det genom de budgetrestriktioner som köparna är underkastade alltid en bruttosubstituerbarhet vid given smak mellan alla varor eller varugrupper. Det brukar ibland uttryckas så att olika varor konkurrerar om köparnas plånböcker. I dessa avseenden är naturligtvis så gott som all offentlig produktion underkastad konkurrens. Undantagen gäller vissa varor och tjänster där producenten givits och utnyttjar en legal möjlighet att ta ut avgifter även av dem som inte konsumerar varan eller där kunderna är legalt

tvingade att vara kunder. Som exempel på sådana områden kan nämnas vatten- och avloppshantering respektive sophämtning.

De konkurrensformer som jag hittills berört är dock inte de man vanligen avser då man talar om konkurrens. Normalt brukar man mena att det finns flera producenter etablerade som tillhandahåller varor som är homogena eller åtminstone mycket nära substitut till varandra. I den meningen saknar naturligtvis alltid naturliga monopol konkurrens.

Men offentlig produktion förekommer också på en rad andra områden som inte är naturliga monopol. Inom väsentliga sektorer som utbildningsväsendet, bostadsmarknaden samt sjukvårdsområdet inklusive tandvården och daghemsverksamhet finns det i varierande grad privata alternativ. Konkurrensen har ändå ofta kringkurits på många sätt som skydd för de offentliga producenterna. Dessa skydd härrör dels ur möjligheterna till och reglerna för att få del av offentliga bidrag eller subventionerad lånefinansiering, dels består skydden av andra direkta etableringshinder (inklusive reglerna för att utnyttja allmänna försäkringar). Vidare regleras de privata alternativens prissättning, särskilt på bostadsområdet, så att nyetablering inte lönar sig. När det gäller byggandet inskränks dessutom annan nyproduktion, t ex kommersiella fastigheter som kan vara lönsamma, genom ett mycket restriktivt beviljande av igångsättningstillstånd.

Inom andra betydelsefulla områden, som t ex transportsektorn, elproduktionen och finansiella tjänster inklusive betalningsförmedling, är situationen delvis annorlunda. Visserligen finns det även inom dessa områden fortfarande vissa legala eller administrativa regler som gynnar de offentliga producenterna. De är dock inte av samma art eller omfattning som de som gäller inom de tidigare angivna sektorerna. De offentliga producenternas manöverutrymme på dessa om-

råden vad gäller prissättning, produktkvalitet och kapacitet är därför mindre.

Slutligen finns viss offentlig produktion som skiljer sig avsevärt från de hittills berörda fallen. Man kan hitta offentlig verksamhet med monopolställning, t ex Systembolaget, som helt saknar legal konkurrens inom landet. Men det går också att peka på offentliga vaktbolag respektive gruv- och skogsbruksverksamhet som har hård privat konkurrens eller rentav stenhård internationell konkurrens. Särskilt på de två sistnämnda områdena är de svenska offentliga producenterna så små att de inte nämnvärt kan påverka priserna på sina avsaluprodukter. De kan alltså betraktas som perfekt konkurrensföretag.

Konkurrensbetingelserna ter sig således väldigt olika för skilda offentliga producenter. Men inom flertalet betydelsefulla områden där offentlig produktion är av nämnvärd omfattning måste konkurrensen betecknas som mycket begränsad. Inom dessa kan man inte förlita sig till att marknadskrafterna helt styr prissättning, produktkvalitet och investeringsinriktning. Jag övergår därför till att diskutera prissättningen inom denna del av den offentliga produktionsverksamheten.

Prissättningsproblemet

Oberoende av om produktionen sker i offentliga företag eller i privata, som entreprenörer åt en offentlig myndighet, gäller det också att bestämma priser som kunder skall betala för sin förbrukning. Frågan enligt vilken princip priset på en vara eller tjänst skall bestämmas kommer att få olika svar beroende på vad man vill uppnå med prissättningen. Givet att man vill uppnå ett samhällsekonomiskt effektivt resursutnyttjande skall enligt ekonomisk teori priset på varje vara överensstämma med den kortsiktiga samhällsekonomiska marginalkostnaden för den sist producerade enheten av varan. I denna marginalkostnad ingår då eventuell knapphets-

ränta på kapacitet om detta erfordras för jämvikt.

Sådana priser förmedlar tillräcklig information om köparnas preferenser till säljarna och om de kostnadsmässiga produktionsbetingelserna till köparna. Om priserna alltid sätts på detta sätt, kommer de genom sina incitamentsgivande egenskaper att efter en störning spela en aktiv roll under anpassningen till ett nytt långsiktigt jämviktssläge.

Tillämpas detta fundamentala resultat på sådana områden där efterfrågan uppvisar påtagliga cykliska variationer och där de kortsiktiga marginalkostnadernas nivå ändras i nämnvärd grad med belastningen, så följer principen om prissättning efter belastningsvariationer, sk peak-loadprissättning. Om marginalkostnaderna varierar över rummet, följer på motsvarande sätt att också det effektiva priset skall differentieras över rummet men också mellan olika typer av abonnenter om marginalkostnaderna varierar över abonnentgrupper. En effektiv prissättning kan således innebära en betydande prisdifferentiering över tid, rum och abonnentgrupper.

Det finns dock två skäl som talar emot en fullständig momentan differentiering av priser efter variationer i de kortsiktiga marginalkostnaderna. Det första har att göra med att det kan vara förenat med betydande transaktionskostnader att arbeta med en fullständig differentiering, åtminstone för vissa varor och tjänster. Genom att avstå från prisdifferentiering slipper man binda så mycket resurser i själva prissättningen. Det andra skälet är att priserna måste vara kända i förväg för att de skall kunna styra konsumtionsbesluten. Priserna måste därför, särskilt för icke-lagringsbara varor, fastställas innan man med säkerhet vet hur hög marginalkostnaden kommer att bli.

Dessa båda komplikationer medför att några exakta villkor för vad som är en effektiv prissättning inte kan ges. Men detta innebär inte att det är godtyckligt hur pri-

serna sätts. Det motiverar heller inte någon annan princip som tex prissättning i enlighet med styckkostnad eller långsiktig marginalkostnad. Snarare säger det att prissättningsproblemet inte kan lösas på ett enkelt och mekaniskt sätt. Men en robust tumregel för "effektiv" prissättning skulle möjligen kunna formuleras på följande sätt: priset skall sättas så att det överensstämmer med förväntad marginalkostnad och prisdifferentiering skall baseras på väsentliga skillnader i förväntad marginalkostnad om vinsten man då får överstiger transaktionskostnaderna för prisdifferentieringen.

Priser och kostnadstäckning

Det finns emellertid ytterligare komplikationer som har betydelse för hur priser skall sättas. En sådan är att det är inte säkert att på detta vis bestämda priser ger producenten finansiell kostnadstäckning eller vinst. Marginalkostnaden innehåller inte några komponenter som svarar mot fasta kostnader för produktions- och distributionsanläggningen eller för rent företagsadministrativa funktioner. Vinst eller kostnadstäckning får man endast i det fall styckkostnaderna är stigande vid den genomsnittliga produktionsvolymen.

För många verksamheter gäller emellertid inte sådana stigande kostnadssamband. För naturliga monopol är det snarast regel att de arbetar i ett produktionsintervall med fallande styckkostnader. Ett pris per enhet som överensstämmer med den kortsiktiga marginalkostnaden ger då inte producenten full finansiell kostnadstäckning. Samtidigt kommer varje annat pris att ge köparna felaktig information om vad en tillkommande enhet kostar att framställa.

Detta är naturligtvis ett dilemma. Verksamhet kan inte bedrivas på lång sikt om den inte ger finansiell täckning för samtliga kostnader. Samtidigt är ett negativt finansiellt resultat inte ett indicium på att verksamheten är samhällsekonomiskt

olönsam. Den totala betalningsviljan för verksamheten kan vida överstiga de totala kostnaderna fast företaget uppvisar finansiell förlust. Givet att verksamheten är samhällsekonomiskt motiverad så gäller det alltså att på något sätt se till att den finansiellt kan överleva.

Ett sätt är självfallet att ge företaget tillräckliga subventioner så att förlusten elimineras. Detta sätt har kommit till flitig användning i Sverige. Det är emellertid förknippat med en rad effektivitetsproblem. För det första måste dessa subventioner utformas så att de inte styr företagets beteende vad gäller produktions teknik eller produktionsvolym. För det andra får de inte påverka kostnadsmedvetenheten i företaget, vilket i och för sig är lätt hänt. För det tredje får medvetenheten om subventionen inte ge företaget incitament att ge en felaktig bild av verksamhetens kostnadsförhållanden för att på så vis söka påverka subventionens storlek. För det fjärde kräver subventionen att offentliga budgetmedel anslås. Detta innebär i sin tur att annan angelägen användning av pengarna undanträngs. En budgetkrona har vanligen ett skuggpris som uppgår till ett högre värde än en krona. Alternativet att genom höjda eller nya skatter öka budgetens intäktssida är också för det mesta förenat med kostnader som överstiger den nominella skatteintäkten. Effektivitetsförlusterna till följd av skatteklilar har ju blivit mycket uppmärksammade och omdiskuterade under den senaste tiden.

Även om flera av de här nämnda svårigheterna kan lösas någorlunda väl, kan det finnas alternativa sätt att täcka verksamhetens finansiella underskott. Ett sådant kan vara att budgetkravet läggs på en sådan nivå att finansiellt lönsam verksamhet kopplas ihop med den finansiellt förlustbringande, så att den sammanlagda verksamheten uppnår full kostnadstäckning. Men detta sätt är egentligen förenat med alla de problem som är förknippade med subventionsmetoden. Endast om det

finns en påtaglig grad av positiva synergieffekter mellan de olika verksamheterna och deras resultat kan detta sätt sägas vara överlägset budgetfinansiering.

Ytterligare ett alternativt sätt att uppnå full kostnadstäckning för en verksamhet som arbetar på flera separerbara delmarknader är att tillgripa sk Ramseyprissättning. Denna metod innebär att man väljer att låta priset på vissa delmarknader överstiga marginalkostnaden i sådan grad att full kostnadstäckning erhålls. För att minimera effektivitetsförlusterna av denna prissättningsmetod skall man välja att lägga den största avvikelsen på den delmarknad som har den lägsta egen- och korspriselasticiteten. Sedan fördelas avvikelserna över övriga delmarknader så att den marginella allokering förlusten på en delmarknad blir lika stor som motsvarande på övriga delmarknader. Detta sätt är att föredra framför ren styckkostnadsprissättning så snart elasticiteterna skiljer sig åt nämnvärt mellan olika delmarknader. Men det är inte med säkerhet vare sig bättre än eller sämre än de tidigare nämnda metoderna.

Icke-linjär prissättning

Ibland kan det emellertid vara bättre att tillgripa sk icke-linjär prissättning för att uppnå full kostnadstäckning. Även för vinstmaximerande företag kan denna mer komplicerade prissättningsmetod vara av intresse, då man härigenom kan få en högre vinst än då man enbart har ett pris. Också i de fall man genom prissättningen eftersträvar en speciell inkomstfördelningsprofil, kan icke-linjär prissättning komma ifråga.

Allmänt kan icke-linjär prissättning sägas innebära att man konfronterar köparna med en prisfunktion i stället för ett konstant pris per enhet. Härigenom kommer köparna att möta ett marginalpris som skiljer sig från genomsnittspriset för inköpt kvantitet. Det är just detta förhållande som gör att det kan gå att kombi-

nera effektiva styrsignaler genom marginalpriset med full kostnadstäckning genom ett högre genomsnittspris i de fall verksamheten kännetecknas av fallande kortsiktiga styckkostnader.

Icke-linjär prissättning kan i princip utformas på hur många sätt som helst, t ex genom en kontinuerlig genomsnittsprisfunktion, som kan vara linjär eller icke-linjär. Det är så en perfekt prisdiskriminerande monopolist skulle utforma sin prissättning. Men samma resultat kan i och för sig uppnås genom att man utgår från ett fixerat pris som sedan kompletteras med en kontinuerlig rabattfunktion.

För att man med en genomsnittsprisfunktion skall kunna dra in en inkomst som motsvarar köparnas samlade betalningsvilja för jämviktskvantiteten måste alla köpare vara lika (dvs ha identiska kompenserade efterfrågefunktioner). Detta krav är naturligtvis inte ens approximativt uppfyllt på någon enda marknad med flera (potentiella) köpare. På marknader där det endast existerar en enda möjlig köpare, dvs vid monopson kan säljaren eller säljarna ändå inte självständigt råda över prissättningen.

För att kunna konfiskera merparten av betalningsviljan måste man därför utforma en prisfunktion för varje faktisk och potentiell köpare som har ett reservationspris som överstiger marginalkostnaden vid jämviktskvantiteten. Bara att skatta samtliga eventuella köpares kompenserade efterfrågefunktioner (eller motsvarande) är i sig en omöjlig uppgift, om inte köparna kan delas in i ett mycket begränsat antal grupper med inbördes helt homogena köpare. Även då kan det vara förenat med betydande transaktionskostnader.

Därtill kommer att så snart olika köpare konfronteras med olika prisfunktioner så blir det lönsamt för dem att handla med varandra även om samtliga möter samma marginalpris.¹ Framväxten av sådan samverkan gör det omöjligt att arbeta med individuella prisfunktioner om det

inte går att, på ett för säljaren kontrollerbart sätt, separera köparna från varandra.

Icke-linjär prissättning kan därför bara vara en optimal lösning ur effektivitetssynvinkel under vissa betingelser. För det första måste varan ha sådana egenskaper att det är mycket svårt eller kostsamt för konsumenterna att handla med den sinsemellan åtminstone vad gäller större kvantiteter. Detta betyder att säljaren skall kunna kontrollera att en kunds förbrukning i stort sett överensstämmer med den mängd som köpts. Kontrollen kan gälla att förbrukningen inte understiger men heller inte överstiger inköpt kvantitet.² För det andra får taxan inte medföra att konsumenter, som vid enbart ett marginalkostnadspris skulle ha köpt varan, avstår från att bli konsumenter. Varje köpare skall dessutom konfronteras med samma marginalpris. För det tredje får taxan, om varan är en producentvara, inte ge olika stora företag olika höga ge-

¹ Även om alla köpare vore helt lika, så att säljaren kunde nöja sig med att fastställa en för samtliga köpare gällande prisfunktion, skulle köparna i och för sig kunna vinna på att samordna inköp och därefter handla med varandra. Men sådan samverkan mellan två eller flera köpare kommer säljaren direkt att kunna upptäcka, eftersom den medför att kundgruppen inte längre är helt homogen. Prissättningen måste då anpassas till fallet med heterogena köpare.

² Det är vanligt att linjekonferenser inom den internationella sjöfarten använder ett icke-linjärt tariffsystem med rabatter till befraktarna som beror på transportvolym och distans. Men dessa rabatter utbetalas normalt först efter det att en seglationsperiod löpt ut. Ett krav för att rabatten skall lamnas är dock att befraktaren under seglationsperioden varit linjekonferensen trogen och inte utnyttjat trampfart för några frakter på de relationer som linjekonferensen trafikerar. Detta system kräver således någon form av kontroll av varje betraktares transportmängder.

nomsnittspris vid givet marginalpris. Om köparna betalar olika genomsnittspris skulle taxan nämligen påverka konkurrensbetingelserna i senare produktionsled i riktning mot fåtalkonkurrens.

Dessa krav gör att icke-linjär prissättning inte kan förväntas leda till att villkoren för samhällsekonomisk effektivitet blir uppfyllda, om större delen av den kompenserade variationen skulle behöva konfiskeras för att uppnå full kostnadstäckning. Behöver man däremot bara få in en begränsad del av detta konsumentöverskott för att täcka verksamhetens underskott vid marginalkostnadspris, blir förutsättningarna genast bättre. Man kan då också välja enklare utformningar av prisFunctionen, som tex blocktariffer och två- eller flerdelade tariffer. Dessa båda tariff typer är också de i praktiken vanligaste formerna av icke-linjär prissättning.

Blocktariffer och flerdelade tariffer

Blocktariffer kan i princip vara såväl tilltagande som avtagande. Om syftet är att uppnå full kostnadstäckning för verksamhet med fallande styckkostnader, måste dock tariffen vara avtagande. Den kännetecknas av ett antal (två eller flera) diskreta nivåer för marginalpriset. Varje nivå gäller då i ett begränsat kvantitetsintervall. Det lägsta marginalpriset skall sättas så att det överensstämmer med marginalkostnaden vid jämviktskvantiteten. Då kan denna enkla tariff typ under gynnsamma omständigheter i övrigt fås att, åtminstone approximativt, uppfylla villkoren för effektivitet. Den är i så fall också överlägsen tidigare berörda metoder.

Två- eller flerdelade tariffer är en mer komplicerad form av icke-linjär prissättning än blocktariffer. Denna metod kännetecknas av att det finns en eller flera fasta eller halvfasta avgiftskomponenter vid sidan av en eller flera rörliga taxekomponenter. Att en taxekomponent kallas

rörlig beror på att totalutlägget varierar med förbrukad kvantitet. Då man har flera rörliga avgiftskomponenter måste förbrukningen mätas i flera dimensioner samtidigt.

Två- eller flerdelade tariffer är särskilt användbara om verksamheten kännetecknas av olika slag av fasta och halvfasta kostnader som på något systematiskt sätt varierar med antalet abonnenter av olika kategorier och deras lokalisering eller med andra tekniska egenskaper hos förbrukningen som inte hänger ihop med själva kvantiteten. Det är därför föga förvånande att man för olika ledningsbundna tjänster just valt att ta betalt med hjälp av flerdelade tariffer.

Då man skall utforma en flerdelad tariff gäller det att avgöra såväl antalet taxekomponenter som hur nivån på varje komponent skall bestämmas. I detta sammanhang aktualiseras också frågan om man skall låta en taxa gälla för samtliga tjänster som producenten tillhandahåller eller om man skall utforma en taxa för varje deltjänst.

Detta val behöver inte resultera i att *en enda* tariff skall gälla för samtliga köpare. I vissa fall kan man låta olika tariffer gälla för olika abonnentkategorier. Men man kan också erbjuda abonnenterna en hel meny av tariffer med olika utformning. Varje abonnent kan därvid själv få välja enligt vilken tariff hans förbrukning skall avgiftsberaknas.

I enkla fall kan en tvådelad tariff lika väl som en blocktariff fås att approximativt uppfylla villkoren för effektivitet. Men en två- eller flerdelad tariff kan även under något mer komplexa förhållanden ge effektiva styrsignaler. Om nämligen en fast avgift baseras på vad det kostar att ansluta en abonnent, kan den flerdelade tariffen påverka abonnentens lokaliseringsval i kostnadsminimerande riktning. Liknande styrsignaler kan man inte ge med en vanlig blocktariff som enbart har nivån på marginalpriset som variabel.

I än mer komplexa fall kommer block-

tariffer, flerdelade tariffer eller en meny av olika tariffer inte att uppfylla villkoren för effektivitet. I sådana fall kan utfallet nämligen bli att olika köpare konfronteras med olika marginalpriser och olika genomsnittspriser. Som en konsekvens kommer då inte heller marginalpriset att överensstämma med marginalkostnaden. Detta betyder att vare sig villkoren för en effektiv konsumtionsfördelning eller villkoren för effektiv produktion blir uppfyllda. Men samtliga effektivitetsvillkor kan heller inte uppfyllas med någon av de tidigare behandlade linjära prissättningsmetoderna. Det gäller sålunda att välja mellan olika former av ineffektiva uppsättningar priser. Några tvärsäkra, generella uttalanden om vilken metod som är att föredra i denna valsituation kan inte göras. Den större flexibiliteten som flerdelade tariffer medger talar visserligen till deras förmån. Men vanligen är sådana metoder också förenade med högre transaktionskostnader, vilket talar till deras nackdel. Dock kan flerdelade tariffer mycket väl tänkas bära högre transak-

tionskostnader utan att för den skull ge upphov till större allokeringsförluster. Detta beror på de kostnadsbesparande incitament som abonnenterna kan få genom de fasta taxekomponenternas konstruktion.

Avslutningsvis kan det vara värt att påpeka att icke-linjär prissättning också kan utformas på fler sätt, än de jag berört i denna artikel. Jag har här hållit mig till de i praktiken vanligaste formerna. Det betyder dock inte att man alltid bör använda någon av dem jag nämnt. Eftersom det inte går att utpeka någon särskild tariffutformning som den bästa tänkbara för alla de privata varor som offentliga organ producerar/tillhandahåller, så finns det ingen enkel regel som alltid kan tillämpas. Den enda allmängiltiga slutsats som man kan dra om bästa prissättning är att den beror på de tekniska och efterfrågemässiga faktorerna som gäller i varje enskilt fall. Att hitta denna lösning förutsätter både goda insikter i ekonomisk teori och känsla för det enskilda fallets särart.

Bankdirektör J H Palmes fond för ekonomisk upplysning och ekonomisk forskning

Palmes fond förvaltas av Nationalekonomiska föreningens styrelse. För närvarande finns ca 90 000 kronor disponibelt för utdelningar.

Inga särskilda ansökningsblanketter erfordras. Ansökan om anslag för 1991, ställd till Nationalekonomiska föreningens styrelse, ingives till föreningens sekreterare ekon dr Stefan Lundgren, Institutet för internationell ekonomi, 106 91 Stockholm, senast den 25 januari 1991.

Ytterligare upplysningar erhålles genom föreningens sekreterare, tel 08-16 22 25.