

Behövs offentlig kontroll av naturliga monopol?*

Statligt ägande eller reglering av naturliga monopol, som t ex post, tele och SJ, har ifrågasatts på flera grunder. En av dessa är att potentiell konkurrens kan tvinga monopoliet till en effektiv prissättning. Stefan Lundgren ifrågasätter detta argument, men hävdar att det å andra sidan inte finns skäl att förhindra konkurrens. Konkurrens på vissa delmarknader innebär att principen för prissättning i naturliga monopol bör modifieras något.

Nationalekonomisk pristeori är som bekant inte bara en förklaringsmodell för prisbildningen, som hjälper oss att förstå varför en vara har ett visst pris. Den är också en teori som ger ett svar på frågan vad priset *bör* vara på en produkt eller en tjänst. Under vissa förutsättningar är nämligen marknadsbestämda priser också de samhällsekonomiskt "korrekta" priserna. Skälet är att jämvikt mellan utbud och efterfrågan på marknaden i dessa fall är samma sak som att konsumenternas marginella betalningsvilja, dvs marknadspriset, är lika med producenternas marginella produktionskostnad. Marknadspiserna ger således information om produktionens marginalkostnader. Det betyder att konsumtionens inriktning styrs av signaler om de samhällsekonomiska kostnaderna för förändringar av produktionsstrukturen i ekonomin. Av detta skäl används pristeorins resultat ibland även som vägledning för prissättning i offentlig verksamhet, särskilt i de statligt ägda mo-

nopolföretag som, enligt en västeuropeisk tradition, har inrättats i vissa branscher med betydande stordriftsfördelar.

De förutsättningar som måste vara för handen för att marknaden ska vara en väl fungerande pris- och allokeringmekanism är främst att aktörerna på marknaden – producenter och konsumenter – är väl informerade om varandras förutsättningar samt att det finns tillräckligt med konkurrens mellan dem – såväl mellan producenter som mellan köpare. Ofullständig information kan begränsa effektiviteten i marknadsmekanismen, särskilt hos mycket informationsberoende marknader.¹ I denna artikel skall jag emellertid koncentrera mig på följderna av att den andra av dessa förutsättningar inte är uppfylld: risken med alltför litet konkurrens, särskilt i branscher med betydande stordriftsfördelar.

Effektivitetsproblem som beror på be-

Ekon dr STEFAN LUNDGREN är verksam vid Institutet för internationell ekonomi, Stockholms universitet.

* Artikeln bygger på min uppsats till Nationalekonomiska föreningens symposium "Offentlig produktion under konkurrens – prissättningsfrågorna", den 7–8 juni 1990 i Stockholm.

¹ Exempel på sådana effekter finns i Stiglitz [1989].

gränsad konkurrens är välkända: ofullständig konkurrens mellan producenter innebär att de har en viss grad av självständighet i sin prissättning. Det finns ingen anonym marknad som bestämmer ett entydigt pris. Det pris (och därmed produktion) som lönsamhetsinriktade företag väljer sammanfaller sällan med vad som vore samhällsekonomiskt önskvärt. Det kan vara värt att påminna om att den samhällsekonomiska kostnaden för begränsad konkurrens är att den totalt producerade kvantiteten på marknaden är mindre än vad som vore önskvärt, inte att företagen tar ut för höga priser på bekostnad av konsumenterna. Om företagen kan prisdiskriminera kan denna kostnad bli mindre. I vissa fall har då företagen incitament att producera den samhällsekonomiskt önskvärda kvantiteten, dvs den kvantitet för vilken konsumenternas marginella betalningsvilja är lika med företagens marginalkostnad.

Problemet med ofullständig konkurrens uppträder framför allt när produktionsteknologin är sådan att det finns betydande stordriftsfördelar. Det finns då en målkonflikt mellan kostnadseffektivitet, som förutsätter ett eller ett fåtal företag, och en väl fungerande konkurrensmekanism, som förutsätter att antalet företag inte är alltför litet. Det traditionella politiska receptet för sådana branscher – vanligen betecknade som "naturliga monopol" – har varit att låta verksamheten vara offentligt kontrollerad. I Väst-europa har man ofta skapat denna kontroll genom offentligt ägande, medan den typiska lösningen i USA har varit privat ägande i kombination med kontroll genom särskilda regleringsmyndigheter.

Under senare år har emellertid den traditionella rekommendationen blivit ifrågasatt. Man har till exempel pekat på olika slag av incitamentsproblem som är förknippade med regleringar och offentligt ägande. Dessa problem, hävdar kritikerna, kan elimineras eller åtminstone bli mindre med privat ägande och avregle-

ringar. Denna kritik bygger på tankegången att de allokeringsförluster som den begränsade konkurrensen leder till med privatägda och oreglerade företag är mindre än de andra slag av effektivitetskostnader som offentligt ägande och regleringar ger upphov till. Vår vetenskapliga förståelse för dessa frågor är emellertid än så länge relativt begränsad såväl när det gäller teoretiska analyser som empiriska studier.²

En annan kritik har gällt värdet av potentiell konkurrens. Även om kostnadseffektivitet förutsätter ett begränsat antal företag kan – hävdar kritikerna – hotet om potentiell konkurrens från företag som kan etablera sig på marknaden vara tillräckligt för att samhällsekonomiskt disciplinera de existerande företagen. Denna idé har en grupp ekonomer med anknytning till Princetonuniversitetet i USA försökt ge en solid teoretisk underbyggnad. Detta ambitiösa arbete har blivit känt som teorin för utmaningsbara marknader (*contestable markets*) (Baumol, Panzar & Willig [1982]).

I denna artikel skall jag diskutera de två polära alternativen offentlig kontroll respektive oreglerad marknad för naturliga monopol mot bakgrund av de insikter som teorin för utmaningsbara marknader erbjuder. Ett naturligt monopol föreligger när det är billigare att tillverka en viss varukorg i ett företag än att dela upp korgen i olika komponenter och producera dessa i olika företag. Det finns två grundläggande faktorer som kan ge upphov till detta. Den ena är skalfördelar och den andra är samproduktionsfördelar. Om båda dessa omständigheter föreligger samtidigt, och ibland när bara endera gäller, är verksamheten ett naturligt mono-

² Vickers & Yarrow [1988] innehåller en förträfflig framställning av teoretiska analysmodeller som är relevanta för dessa problemställningar samt en analys av det brittiska privatiseringsprogrammet.

pol: produktionskostnaderna minimeras om verksamheten skots av ett enda företag.

Den traditionella ansatsen

Den traditionella ansatsen innebär offentlig kontroll av det naturliga monopolet, antingen genom ett direkt offentligt ägande eller genom en regleringsmyndighet. Det offentliga kontrollproblemet består i att bestämma vilka prissättningskriterier det naturliga monopolet ska använda för att främja samhällsekonomisk effektivitet.

Låt mig påminna om att full samhällsekonomisk effektivitet innebär att priserna är sådana att summan av producent- och konsumentöverskott för de olika produkterna maximeras. Det är väl känt att ett nödvändigt villkor för detta är att priset på en vara är lika med dess marginalkostnad. Om priset i stället tex vore högre än marginalkostnaden betyder det att konsumenternas marginella värdering av varan (som alltid kommer att vara lika med priset) vore högre än vad det på marginalen kostar att producera varan. Det skulle då vara samhällsekonomiskt effektivt att öka produktionen, och därmed konsumtionen, av varan.

Prissättningsproblemet förefaller därför vara enkelt att lösa: identifiera de relevanta marginalkostnaderna för produkterna i fråga och sätt priserna lika med dessa marginalkostnader. Det kan i och för sig vara praktiskt besvärligt att identifiera de relevanta marginalkostnaderna eftersom dessa inte direkt motsvaras av de gängse kostnadsmått som brukar återfinnas i ett företags kostnadsbokföring. I vissa fall, framför allt gäller det sk samproduktion, kan det också vara konceptuellt svårt – eller t o m omöjligt – att definiera en varas marginalkostnad.

Det finns dock ett antal andra problem förknippade med marginalkostnadsprissättning. Ett är att marginalkostnadspriser i strikt mening är effektiva endast om

också alla andra priser i ekonomin är lika med marginalkostnaderna. Detta är emellertid ett allvarligt problem först om priserna i fråga har "stor" betydelse för produktion och konsumtion av varor där priserna markant skiljer sig ifrån marginalkostnaden. I den fortsatta framställningen utgår jag ifrån att så ej är fallet, utan att det är principiellt meningsfullt att analysera prissättningsfrågor inom en delsektor av ekonomin oberoende av hur priserna bestäms i resten av ekonomin.

Ett annat mycket uppmärksammat problem med marginalkostnadsprissättning är att den kan leda till finansiella underskott. Så är fallet när det finns betydande fasta kostnader i förhållande till de rörliga kostnaderna, eller när det på annat sätt förekommer avsevärda stordriftsfördelar. Kostnaderna för ett telenät, till exempel, utgörs huvudsakligen av fasta kostnader och det är därför troligt att marginalkostnadspriser på teletjänster skulle leda till finansiella underskott. Men det är just för verksamheter med markanta stordriftsfördelar som det är aktuellt att formulera prissättningskriterier eftersom det är i sådana fall som riskerna med ofullständig konkurrens är särskilt accentuerade. Finansiella underskott utgör ett problem därför att det finns en kostnad för offentliga budgetmedel, dvs de skattemedel som erfordras för att täcka underskotten ger upphov till allokeringsförluster när de uttaxeras. I och för sig kan det vara effektivt att tillåta sådana underskott och finansiera dem med skattemedel. Det gäller om effektivitetsförlusterna för skatteuttaget är mindre än effektivitetsförlusten av att låta priserna vara högre än marginalkostnaderna. I praktiken utgår man oftast från att motsatsen gäller: Det är samhällsekonomiskt mest effektivt att låta priserna avvika från marginalkostnaderna så att finansiella underskott kan undvikas.

Optimala avvikelser från marginalkostnaderna ges av de sk Boiteux-Ramseykriterierna för optimal prissättning (Baumol

& Bradford [1970], Boiteux [1971] och Ramsey [1927]). Dessa kriterier härleds som lösningen till problemet att maximera summan av producent- och konsumentöverskott för de produkter som det naturliga monopolet producerar givet att företagets vinst ska uppgå till något visst minsta belopp. För att uppfylla detta vinstkrav måste priserna sättas högre än marginalkostnaderna. Det är då optimalt med högre påslag på produkter vars efterfrågan är relativt okänslig för de högre priserna, medan påslagen ska vara relativt lägre för mer priskänsliga produkter. Anledningen är att allokering förlusterna är högre ju mer konsumtionen minskar till följd av påslagen. Därför är det effektivt att lägga en större börda på mindre priskänsliga produkter, eftersom deras efterfrågan påverkas relativt mindre av prispåslagen. När korspriser effekter mellan produkterna är obetydliga innebär Boiteux-Ramseyreglerna att prispåslagen ska vara proportionella mot inversen av efterfrågans priselasticitet.³ (Se Bös [1986] för en utförlig framställning av dessa prissättningskriterier.)

Det är detta senare slag av prissättningsproblem som oftast stått i fokus när man diskuterat prissättning i offentlig kontrollerad verksamhet. Coase [1946] observerade att finansiella underskott ibland kan undvikas, och full effektivitet bevaras, genom att utnyttja tvådelade priser: ett pris per konsumerad enhet som är lika med marginalkostnaden samt en fast avgift. Givet att en individ finner det värt att konsumera varan bestämmer marginalkostnadspriset hur mycket en sådan individ väljer att konsumera. Den fasta avgiften avgör om individen över huvud taget väljer att konsumera något av varan. Så länge som individens konsumentöverskott vid en marginalkostnadsbaserad rörlig avgift är större än den fasta avgiften kommer han att konsumera varan. Det finns dock ett potentiellt problem. Individer vars konsumentöverskott är mindre än den fasta avgiften kommer att avstå

ifrån konsumtion av varan. Detta skulle inte hända om de enbart behövt betala ett pris lika med marginalkostnaden, d v s om den fasta avgiften hade varit noll.

Nu skulle man i princip även kunna undvika denna situation genom att differentiera den fasta avgiften mellan olika individer. Sådana med ett lågt konsumentöverskott skulle betala en låg avgift, medan de med större konsumentöverskott betalar en högre fast avgift. Detta förutsätter dock att företaget kan identifiera olika kunders konsumentöverskott och att det kan kontrollera omfattningen av vars och ens konsumtion (så att inte kunder med låg fast avgift säljer vidare till kunder med högre fast avgift). Det senare är ofta möjligt i de fall då den fasta avgiften är kopplad till någon form av fysisk anslutning som tex för telefon- och elabonnemang. Däremot är det knappast realistiskt att ett företag kan ta reda på betalningsviljan hos alla sina kunder. I en del fall kan det dock vara möjligt att identifiera en systematisk skillnad i betalningsvilja mellan olika kundgrupper, tex en skillnad mellan hushållskunder och företagskunder. Det kan därför vara motiverat från effektivitetssynpunkt med en viss prisdiskriminering mellan olika kundkategorier. Denna kan åstadkommas till exempel genom att kunderna erbjuds ett val mellan olika kombinationer av fast och rörlig avgift. I vissa fall kan en sådan sk självselektion mellan olika tariffer verka effektivitetsfrämjande.

³ Formellt kan Boiteux-Ramseykriterierna för ett företag som producerar n produkter uttryckas som

$$p_i - MC_i = -\lambda(MR_i - MC_i), \quad i = 1, \dots, n$$

dar p_i är priset på produkt i , MC_i är marginalkostnaden för produkt i , MR_i är marginalintäkten för produkt i och λ är en proportionalitetsfaktor som beror på den marginella effektivitetskostnaden för offentliga budgetmedel.

Potentiell konkurrens som korrektiv

Den konventionella visdomen har således varit att ett naturligt monopol bör vara offentligt kontrollerat och sätta sina priser enligt Boiteux-Ramseykriterierna. Under senare år har en del ekonomer emellertid argumenterat för en alternativ lösning. Om det nämligen inte finns några inträdes- eller utträdesbarriärer på en marknad kan hotet från *potentiell* konkurrens vara tillräckligt för att förhindra ett existerande naturligt monopol att ta ut monopolpriser även om det är privatägt och oreglerat. Denna tankegång har, som nämntes inledningsvis, givit upphov till en hel teoribildning: teorin för utmaningsbara marknader. En perfekt utmaningsbar marknad är en marknad där det inte finns några inträdes- eller utträdesbarriärer. Det som framför allt avgör om det finns in- och utträdeskostnader på en marknad är existensen av sänkta kostnader. Man kan behöva investera betydande belopp för att ta sig in på en marknad, men så länge det är möjligt att få tillbaka detta (bortsett från vad som varit resursförbrukning för produktion) om man skulle vilja lämna marknaden är dessa investeringsutgifter inte sänkta och utgör därför inte några inträdeskostnader.

Antag att ett naturligt monopol verkar på en utmaningsbar marknad. Hotet om potentiellt inträde kommer då att begränsa det etablerade företags prissättningsmöjligheter. Om det tar ut monopolpriser blir vinsten hög till en början, men detta kan göra det lönsamt för nya företag att etablera sig på marknaden.

Priser som har egenskapen att förhindra inträde samtidigt som de tillåter det etablerade företaget att överleva finansiellt kallas för uthålliga priser (*sustainable prices*). Mer precist karakteriseras sådana priser av följande tre villkor:

1. Företagets produktion är lika med marknadsefterfrågan för samtliga

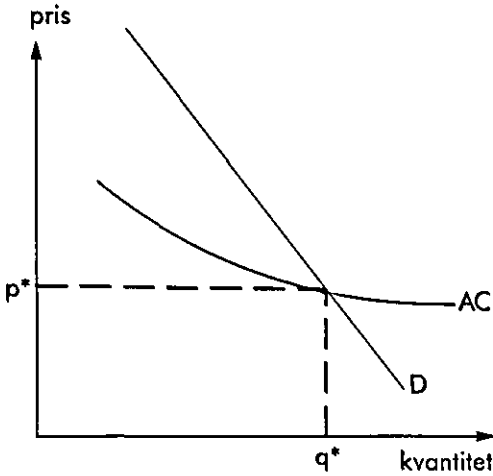
företagets produkter. Detta är helt enkelt ett marknadsjämviktsvillkor.

2. De totala intäkterna är lika med de totala produktionskostnaderna (inkl kostnader för eget och främmande kapital). Med andra ord: det förekommer inga monopolvinster.
3. Det finns inga möjligheter att göra vinster genom att ta ut ett lägre pris på några, eller möjligen samtliga, av det etablerade företags produkter och producera kvantiteter som är högst lika med marknadsefterfrågan vid dessa lägre priser.

Det första villkoret är tämligen självklart. Om det andra villkoret inte skulle vara uppfyllt är inträde lönsamt. Ett inträdande företag kan tex producera samma kvantiteter som det etablerade företaget men ta ut något lägre priser och på så sätt ta över hela marknaden. Eftersom det etablerade företaget gjorde monopolvinster i utgångsläget kommer det inträdande företaget att gå med vinst, åtminstone så länge det inte sätter sina priser alltför mycket lägre än det etablerade företaget. (Villkoret kan alternativt uttryckas något svagare: Om inträde på marknaden är förknippat med specifika inträdeskostnader så är det etablerade företags monopolvinst begränsad uppåt av denna inträdeskostnad.)

Idén med uthålliga priser illustreras i *Figur 1* för fallet då det etablerade företaget endast producerar en produkt. Företagets kostnader ges av den avtagande styckkostnadskurvan och samma kostnadssamband antas gälla även för nyetablerade företag. Produktionen karakteriseras således av stordriftsfördelar i form av tilltagande skalavkastning. Marknadsefterfrågan skär styckkostnadskurvan vid kvantiteten q^* . Den enda pris- och kvantitetskombination som är uthållig i detta fall är (p^*, q^*) , dvs den punkt vid vilken marknadens marginella betalningsvilja är

Figur 1 Uthålligt pris för ett naturligt monopol.



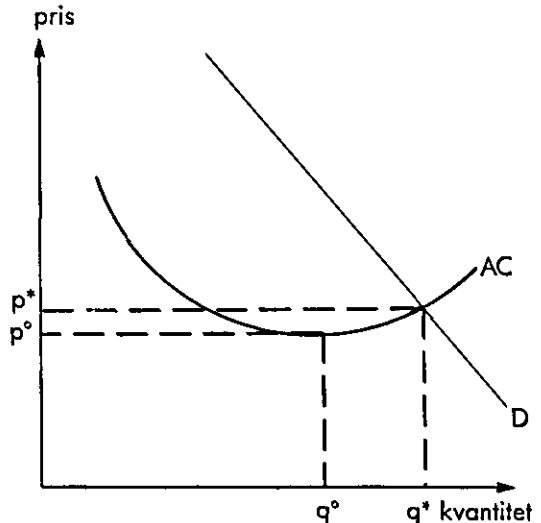
lika med styckkostnaden. Denna pris- och kvantitetskombination uppfyller uppenbarligen villkoren 1 och 2 ovan. Även det tredje villkoret är uppfyllt därför att om ett nytt företag försöker etablera sig på marknaden genom att ta ut ett lägre pris än p^* kommer det att göra en förlust. Eftersom det nya företaget kan sälja högst en kvantitet lika med marknadsefterfrågan vid det lägre priset kommer dess styckkostnad, vilken kvantitet det än väljer, att vara högre än det pris det tar ut.

I enproduktfallet finns det alltid ett uthålligt pris om man har fallande styckkostnader. Detta pris, dvs p^* i Figur 1, är också lika med det pris som bör sättas enligt Boiteux-Ramseykriteriet när företaget har en nollvinstrestriktion. För ett företag som producerar flera produkter är det mer komplicerat att avgöra huruvida uthålliga priser existerar eller ej. Det finns emellertid ett remarkabelt teoretiskt resultat. Under vissa förutsättningar kommer det att finnas uthålliga priser för ett flerproduktföretag och bland de olika uppsättningarna av sådana priser finns också Boiteux-Ramseypriserna. Detta resultat går i litteraturen under benämningen "the weak invisible hand theorem"

(Baumol, Bailey & Willig [1977]). Skälet för detta namn är att i sådana fall behövs ingen offentlig kontroll eller styrning av ett naturligt monopol om marknaden är utmaningsbar. Hotet från potentiell konkurrens tvingar det etablerade företaget att sätta priser som är uthållbara och dessa kan då vara de som en välfärdsmaximerande reglerare skulle vilja ha.⁴

Tyvärr är inte teoremet särskilt robust. Om de särskilda förutsättningarna inte är uppfyllda är Boiteux-Ramseypriserna i allmänhet inte uthålliga. Det innebär att även om potentiell konkurrens tvingar det etablerade företaget att ta ut uthålliga priser så har dessa inte några särskilda optimalitetsegenskaper. De kan to skilja sig mycket från de välfärdsmaximerande priserna (se Sappington & Stiglitz [1987]). Dessutom kan det vara så att det över hu-

Figur 2 Ickeexistens av ett uthålligt pris för ett naturligt monopol.



⁴ Tillräckliga villkor för att teoremet skall vara giltigt är att det råder stordriftsfördelar både i form av skalfördelar och i form av samproduktionsfördelar. Dessutom krävs att företagets alla produkter är s k bruttosubstitut, dvs efterfrågan på en produkt kan inte minska om priset på någon annan produkt ökar.

vud taget inte existerar några uthålliga priser. Figur 2 illustrerar en sådan situation. Den enda punkt som satisfierar villkoren 1 och 2 för uthålliga priser är (p^* , q^*). Men trots att företaget är ett naturligt monopol, så är inte det tredje villkoret uppfyllt så länge q^* inte ligger alltför långt till höger om styckkostnadskurvans minimipunkt. Genom att *ex producer*a kvantiteten q^0 och sälja denna till ett pris mellan p^* och p^0 kan ett inträdande företag göra en vinst. Marknaden är instabil och konkurrensen mellan det etablerade företaget och potentiella nya företag är destruktiv i den meningen att det verkar troligt att mer än ett företag finner det lönsamt att etablera sig på marknaden med onödigt höga kostnader som resultat.

Det senare påståendet pekar emellertid på en svaghet i teorin för utmaningsbara marknader. Den säger ingenting om vilket slag av jämvikt som etableras *om* inträde av nya företag sker på marknaden. Denna teori förklarar hur en jämvikt ser ut där nya företag *inte* finner det lönsamt att komma in på marknaden. Till yttermera visso förutsätter denna jämvikt ett mycket speciellt beteende hos det etablerade företaget: det ändrar inte sitt pris även om nya företag kommer in på marknaden och nöjer sig dessutom med den del av marknaden som blir över sedan de nya företagen tagit vad de vill ha. Detta är en mycket svag punkt i denna teori eftersom beteendet inte är ett jämviktsbeteende. Det är nämligen ofta lönsamt för det etablerade företaget att anpassa sina priser och sin produktion till det faktum att nya företag kommit in på marknaden.

En mer rimlig ansats är att istället analysera vilken jämvikt som kan förväntas *om* nya företag kommer in på marknaden. Ett företag som överväger att etablera sig måste utgå från den vinst det kan få givet denna jämvikt och inte från den vinst det skulle kunna göra i den hypotetiska situation att det etablerade företaget fortsatte att ta ut samma priser efter ett eventuellt inträde som det gjorde före.

Stiglitz [1987] innehåller en översikt över den vid det här laget relativt omfattande litteraturen om detta slag av inträdesspel. Bland annat visar det sig att även om en marknad nästan är utmaningsbar i meningen att inträdeskostnaden är mycket liten, och hotet om potentiell konkurrens därmed är högst påtagligt, så kan det etablerade företaget ändå i godan ro fortsätta att ta ut monopolpriser. Antag nämligen att konkurrensen mellan företagen efter inträdet kommer att karaktäriseras av en aggressiv priskonkurrens och kamp om marknadsandelar. Eftersom det etablerade företaget redan erlagt sin inträdeskostnad så är den en sänkt kostnad. Det ger det etablerade företaget en kostnadsfördel framför de nytillkommande företagen och därmed en större uthållighet i priskriget med dessa. Företag som överväger att gå in på marknaden kan därför förutse att deras inträde kommer att utlösa ett priskrig som de är dömda att förlora. De kommer därför att avstå ifrån inträde och det alldeles oavsett om det etablerade företaget för närvarande gör monopolvinster som sticker i ögonen. Det är inte det etablerade företags vinst före inträde utan konkurrenssituationen *efter* inträde som avgör om det är lönsamt för nya företag att komma in på marknaden eller ej.

Teorin för utmaningsbara marknader, och framför allt då "the weak invisible hand theorem", får nog anses ha ett begränsat värde som argument för att marknadskrafter i form av potentiell konkurrens skulle kunna vara ett alternativ till offentlig kontroll av naturliga monopol. Argumentet för marknadskrafter som kontrollinstrument kan vara hållbart när in- och utträde på marknaden inte är förknippat med sänkta kostnader och det etablerade företaget är tvunget att binda sig till vissa priser för en längre tid. Men om inträde medför att investeringsresurser sänks, vilket tycks vara fallet för de ofta mycket kapitalintensiva branscher som traditionellt betraktas som naturliga

monopol, och det etablerade företaget är flexibelt när det gäller att anpassa sig till nya konkurrenter så finns det ett starkt argument för offentlig kontroll av naturliga monopol för att förhindra skadlig konkurrensbegränsning.

Det kan dock finnas andra argument mot en offentlig kontroll, som de inledningsvis nämnda påståendena om särskilda incitamentsproblem i offentlig verksamhet. Ibland förefaller det dock som dessa incitamentsproblem främst beror på en illa vald form för regleringen, snarare än på att verksamheten över huvud taget är reglerad. Det brittiska privatiseringsprogrammet är t ex uttryck för ett försök att komma tillrätta med denna typ av problem genom att ändra förmerna för hur olika verksamheter regleras: istället för en direkt styrning genom offentligt ägande prövar man privat ägande under tillsyn av nyinrättade regleringsmyndigheter. Det rör sig således om en regleringsreform snarare än en avreglering.

Nyetableringspolitik

Antag att produktionen av ett antal varor är offentligt ägd eller kontrollerad, att det huvudsakliga skälet till detta är att produktions teknologin är sådan att det endast finns utrymme för ett eller ett fåtal företag samt att konkurrensmekanismen därför inte skulle fungera särskilt bra. Om man nu kan bortse från konkurrens på de olika produktmarknaderna och om riktlinjerna för verksamheten är en samhälls-ekonomiskt effektiv prissättning så är modifierad marginalkostnadsprissättning enligt Boiteux-Ramseyvillkoren det relevanta kriteriet. Men antag att verksamheten inte är skyddad från konkurrens från andra, vinstmaximerande företag. Då bör man ställa sig följande frågor: (1) Är det rimligt att tillåta sådan konkurrens? samt (2) Om så är fallet, vilka prissättningskriterier bör gälla för den offentligt kontrollerade verksamheten?

Givet att det etablerade företaget verkligen är ett naturligt monopol så är svaret

på den första frågan uppenbart: det finns inga allokeringsvinster att hämta från konkurrens, utan tvärtom riskerar man allokeringsförluster p g a överetablering om det är så att nya företag kan finna lönsamma nischer *givet* ett samhällsekonomiskt optimalt beteende från det etablerade företaget efter att nyetablering skett. Det finns alltså ett argument för ett förbud mot nyetablering på det naturliga monopolens marknadsområden.

Här bör man emellertid göra åtminstone två reservationer. För det första är det sällan kostnadsfritt att upprätthålla och övervaka ett nyetableringsförbud. Om kontrollkostnaderna är höga kan det vara bättre att tillåta nyetablering av privata företag och låta det offentligt kontrollerade företaget anpassa sin prissättning därefter. Hur en sådan anpassning bör se ut ska jag återkomma till nedan.

Den andra reservationen har att göra med vilken information man har om den potentiella konkurrensen. Logiken bakom teorin för Boiteux-Ramseyprissättning förutsätter fullständig information om kostnadssituationen i branschen. Vet man att det etablerade företaget är ett naturligt monopol, vet man också att eventuella nyetableringar inte kan erbjuda billigare eller bättre produkter. Det här är naturligtvis ett starkt antagande. Även om man med säkerhet kan hävda att en bransch varit ett naturligt monopol kan man inte påstå att den kommer att förbli det. Teknologisk utveckling påverkar kostnadsförhållandena och kan mycket väl vara av en sådan natur att stordriftsfördelarna som karakteriserar det naturliga monopolen blir mindre framträdande. Var någonstans i ekonomin som nya idéer uppstår låter sig inte heller förutsägas och ett förbud mot nyetablering kan därför innebära att introduktionen av ny teknologi förhindras och att incitamenten till teknisk förnyelse blir mindre.

Om man anser att dessa reservationer väger tillräckligt tungt för att man ska avstå att göra det naturliga monopolen till ett

legalt monopol, uppkommer den inledningsvis ställda andra frågan: vilka prissättningskriterier bör gälla för den offentligt kontrollerade verksamheten?

Svaret beror på vilken konkurrenssituation som uppstår mellan det offentliga företaget och de nyetablerade företagen. En mycket aggressiv priskonkurrens i de konkurrensutsatta marknadssegmenten lämnar naturligtvis inte mycket manövertrymme till det offentliga företaget. Ska det överleva på dessa marknader får det anpassa sig till konkurrenternas prissättning och nöja sig med att tillämpa Boiteux-Ramseykriterierna på de icke-konkurrensutsatta marknadssegmenten.

I allmänhet föreställer man sig dock en något mindre aggressiv strategisk interaktion mellan ett begränsat antal producenter. Istället för att hela tiden försöka lägga sig under konkurrenternas priser konkurrerar man i produktionsvolym eller kapaciteter. Givet vad man tror om konkurrenternas produktionsplaner, satsar man på den produktionsvolym som man bedömer bäst för det egna företaget. I detta fall är Boiteux-Ramseykriterierna fortfarande tillämpliga för samtliga marknadssegment, fast med en modifikation. De egen- och korspriselasticiteter som ingår i prissättningsformlerna är nu de som gäller för det offentliga företaget och inte för marknadsefterfrågan. Med en relevant tolkning av priselasticiteterna i Boiteux-Ramseykriterierna är således de reglerna robusta prissättningskriterier för ett offentligt företag även när det är utsatt för konkurrens på en del av sina delmarknader.

Avslutning

Teorin om utmaningsbara marknader förmedlar den väsentliga insikten att graden av konkurrens på en marknad inte bara ska bedömas efter antalet faktiskt verk-samma företag, utan också med hänsyn till potentiell konkurrens i form av hot om nyetableringar. Eftersom hotet från potentiell konkurrens rimligen är större ju

lägre in- och utträdeskostnaderna är, är det främst inom branscher med låga sådana kostnader som potentiell konkurrens skulle kunna främja en effektiv allokering, även med endast ett eller ett fåtal faktiskt verksamma företag på marknaden. På en del håll har man använt detta argument för att hävda att det inte finns något behov av någon offentlig reglering av naturliga monopol: förutsatt låga in- och utträdeskostnader är förekomsten av potentiell konkurrens ett tillräckligt effektivt kontrollinstrument. Men man måste nog hävda att detta är en förhastad slutsats från teorin för utmaningsbara marknader. Som påpekades ovan bygger denna på märkliga beteendebegrepp om existerande företag. Mer sofistikerade analyser av sk marknadsinträdesspel ger snarast underlag för den motsatta slutsatsen: även med låga inträdeskostnader kan förekomsten av potentiell konkurrens inte förhindra etablerade företag från att ta ut monopolpriser. Det är jämviktspriserna efter ett eventuellt inträde, och inte de rådande priserna, som avgör om det är lönsamt för nya företag att etablera sig på marknaden.

Nu ska man naturligtvis komma ihåg att förekomsten av ett argument för ingrepp i resursallokeringen inte utesluter att det finns andra argument mot sådana ingrepp. Ett sådant motargument skulle kunna vara att regleringar och offentligt ägande i sig skapar nya ineffektiviteter, ofta förknippade med olika slags incitaments- och informationsproblem.⁵ I sådana fall måste man naturligtvis väga de olika slagen av ineffektivitet mot varandra för att avgöra huruvida offentlig kontroll av ett naturligt monopol kan vara motiverad eller ej.

⁵ Hur offentliga regleringar bör utformas för att ta hänsyn till, och minimera effekterna av, informations- och incitamentsproblem har det forskats flitigt om de senaste åren. Caillaud, Guesnerie, Rey & Tirole [1988] är en översikt över denna litteratur.

Referenser

- Baumol, W J & Bradford, D E, [1970]. "Optimal Departures from Marginal Cost Pricing". *American Economic Review*, Vol 60, s 265-283.
- Baumol, W J, Bailey, E E & Willig, R D, [1977], "Weak Invisible Hand Theorems on the Sustainability of Prices in a Multiproduct Monopoly". *American Economic Review*, Vol 67, s 350-365.
- Baumol, W J, Panzar, J C & Willig, R D, [1982], *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- Boiteux, M, [1971], "On the Management of Public Monopolies Subject to Budgetary Constraints". *Journal of Economic Theory*, Vol 3, s 219-240.
- Bös, D, [1986], *Public Enterprise Economics*. North-Holland, Amsterdam.
- Caillaud, B, Guesnerie, R, Rey, P & Tirole, J, [1988], "Government Intervention in Production and Incentives Theory: A Review of Recent Contributions". *Rand Journal of Economics*, Vol 19, s 1-26.
- Coase, R H, [1946], "The Marginal Cost Controversy". *Economica*, Vol 13, s 169-189.
- Ramsey, F P, [1927], "A Contribution to the Theory of Taxation". *Economic Journal*, Vol 37, s 47-61.
- Sappington, D E M & Stiglitz, J E, [1987], "Information and Regulation", i Bailey, E E, (red), *Public Regulation: New Perspectives on Institutions and Policies*. MIT Press, Cambridge.
- Stiglitz, J E, [1987], "Technological Change, Sunk Costs, and Competition". *Brookings Papers on Economic Activity*, Nr 3, s 883-937.
- Stiglitz, J E, [1989], "Imperfect Information in the Product Market", i Schmalensee, R & Willig, R D, (red), *Handbook of Industrial Organization*. North-Holland, Amsterdam.
- Vickers, J & Yarrow, G, [1988], *Privatization: An Economic Analysis*. MIT Press, Cambridge 1988.