

Kommentar till Niklas Strand

GUNNAR ALEXANDERSSON
OCH STAFFAN HULTÉN

SLUTREPLIK

I december 2003 anordnade Konkurrensverket ett seminarium i Stockholm på temat ”The Pros and Cons of Low Prices”. Flera av föredragen bekräftade att rovprissättning är ett stort problem som tas mer och mer på allvar bland ekonomer. Vi håller med Niklas Strand om att myndigheter inte skall agera i onödan mot låga priser, men däremot anser vi att hans argument att myndigheter skall invänta etablerad teori inte är hållbart. Det kommer alltid att komma nya teorier och myndigheter som väntar på att dessa skall etableras riskerar att aldrig kunna agera. Att djärvhet i tillämpningen av ny teori kan ge resultat visades t ex av 1930-talets svenska stabiliseringspolitik, inspirerad av Keynes och stockholmsskolan.

Huvudpunkten i Strands kritik av vår artikel (Alexandersson och Hultén 2003) är påståendet att vi vill ändra konkurrensreglerna så att även ickedominerande företag kan fällas för rovprissättning. Detta är att feltolka vad vi faktiskt skriver. Vi menar att det behövs en förändrad syn på vad som är ett dominant företag, vilken också tar hänsyn till företagets storlek på den internationella marknaden. I detta ligger också behovet av en utvecklad syn på vad som är den relevanta marknaden i EU, där internationellt verksamma järnvägsföretag får allt större betydelse.

Huvudsyftet med vår artikel var inte att kritisera Konkurrensverkets agerande utan att diskutera möjligheterna att minska riskerna för att upphandlande enheter inte följer sina egna regelsystem och/eller väljer samhällsekonomiskt

sämre alternativ i en upphandling. Vi ville också belysa de faktiska problem som underprissättning vid upphandlingar redan skapat (med stor negativ påverkan på samhället exempelvis när det gäller tågtrafiken). Vidare diskuterade vi hur man kan hantera fall där företag gör felkalkyler som innan de upptäckts får konkurrenter att slås ut och ger en sämre servicenivå. Strand väljer att inte kommentera dessa frågor.

I sin iver att visa att inget misstag är begånget i upphandlingen av Norrlandstågen kommer Strand med en del påståenden som vi inte delar.

Vi ställer oss frågande till hans beskrivning av Konkurrensverkets hantering av Tågkompaniets anmälan. Han antyder att Konkurrensverket skulle ha avskrivit ärendet efter att ha undersökt men förkastat möjligheten till prisdumpning med hänvisning till låga inträdeshinder. Som vi skriver i artikeln ville Tågkompaniet att verket skulle utreda om det förelåg brott mot konkurrenslagen, främst i fråga om ett eventuellt olagligt konkurrensbegränsande samarbete mellan SJ och Connex. I det beslut från Konkurrensverket som Strand refererar till (daterat 2002-10-07) sägs ingenting om att Konkurrensverket skulle ha undersökt inträdeshindren på marknaden och funnit dem vara låga. Inte heller i ett tidigare beslut i samma ärende (daterat 2002-08-08) hittar vi denna uppgift. Huruvida inträdeshindren är låga eller inte kan givetvis diskuteras, men anmälan handlade inte om inträdeshinder. När det gäller betydelsen för möjligheten att bedriva rovprissättning blir inträdeshindren också irrelevanta – för precis som Strand själv påpekar – den svenska lagstiftningen intresserar sig inte för om det är möjligt att återhämta förluster för ett företag som sätter rovpriser.

Vi tycker att Strand på ett lättvindigt sätt överskattar Connex' förmåga att göra bättre ifrån sig än Tågkompa-

Gunnar Alexandersson är doktorand vid Handelshögskolan i Stockholm och bedriver forskning om avregleringar i transportsektorn. *Staffan Hultén* är docent vid Handelshögskolan i Stockholm och forskar om industriell och teknisk utveckling i olika sektorer. gunnar.alexandersson@hhs.se
staffan.hulten@hhs.se

niet. I Sverige är Connex alltså betrakta som en ny järnvägsoperatör och har faktiskt ingen tidigare erfarenhet av spårtrafik utöver tunnelbanan och Roslagsbanan. Connex' erfarenhet av att bedriva spårtrafik i Europa inkluderar också några omtalade misslyckanden. Exempelvis har företagets verksamhet i Storbritannien kännetecknats av stora problem. Ett av kontrakten genomgick en förnyad upphandling i förtid år 2000 pga Connex' problem med punktlighet och fordon. När Connex förlorade upphandlingen valde Connex att lämna över verksamheten till det vinnande företaget, innan det egna kontraktet gått ut. Ett annat kontrakt, avseende South Eastern Trains, tvingades Connex lämna i november 2003, efter att Strategic Rail Authority (SRA) först förkortat giltighetstiden och sedan avbrutit kontraktet helt. Connex hade då misslyckats med att leva upp till de villkor som ställts i samband med att företaget år 2002 fått SRA att gå med på att betala ut 58 miljoner pund i extra bidrag, motsvarande en fördubbling av den avtalade ersättningsnivån det året. Under en övergångstid drivs nu trafiken av SRA i egen regi.¹ Connex har också haft problem i Tyskland, bl a slutade företaget att trafikera linjen Rostock-Berlin-Köln i oktober 2003 efter bara fyra månaders trafik.²

Strand har också invändningar mot vårt sätt att prognostisera Connex' kostnader utifrån Tågkompaniets kostnader. Strand menar att detta bara låter sig göras om företagen har samma produktportfölj. Utifrån ett sådant resonemang skulle man aldrig kunna jämföra två företag med varandra, eftersom två företag aldrig kan vara helt lika. Vi vidhåller att en stor del av kostnadsmassan är svår att

påverka oavsett tågoperatör och att vissa insatsvaror och tjänster bara kan erhållas från enstaka leverantörer och till i förväg givna prisnivåer. Några detaljer om Connex' kostnadsstruktur har inte offentliggjorts. Strand hävdar vidare att företag som har en stor produktportfölj "oftast har mindre kostnader för att introducera en ny produkt". Vi saknar en teoretisk källa till detta påstående, som implicerar att inga sk agency-kostnader förekommer och att små entreprenörsföretag inte kan skapa nya marknader. Sedan Connex tog över Norrlandstrafiken från Tågkompaniet i juni har företaget visat sig innovativt på intäktssidan (bl a genom att vidareutveckla restaurangvagnarna) medan det hittills inte har framkommit någonting som tyder på att Connex skulle ha lägre kostnader än Tågkompaniet.

Strand tycks mena att långsiktigt effektiva företag som förlorar en upphandling inte bör ha några problem att låna pengar för att överleva perioder utan verksamhet. Resonemanget kan vara hållbart på en marknad där företagen möter konkurrens varje dag. Marknader där in- och utträde styrs av upphandling i konkurrens medför dock speciella förutsättningar. Den faktiska konkurrenssituationen infinner sig bara vid diskreta tidpunkter, ofta med flera års mellanrum. Även om andra upphandlingar kan komma ifråga under denna period, är det självklart att en förlust i en upphandling som representerar huvuddelen av ett företags verksamhet, och där nästa upphandling inte sker förrän om 5-8 år, innebär en stor risk för att företaget avvecklas. Länge såg det också ut som om detta var det enda alternativet för Tågkompaniet.

¹ Uppgifterna om Connex' verksamhet i Storbritannien är hämtade från BBC (2000), Railway Gazette International (2003a), (2003b), (2003c) och Strategic Rail Authority (2000), (2002), (2003).

² Se text Railway Gazette International (2003d).

REFERENSER

Alexandersson, G och S Hultén, "Orimligt låga bud vid upphandlingar" *Ekonomisk Debatt*, årg 31, nr 7, s 5–16.

BBC (2000), "Connex loses rail franchise", news.bbc.co.uk/2/hk/uk_news/988016.stm (2000-10-24).

Konkurrensverket (2002-08-08), "Beslut. Ifrågasatta överträdelser av förbuden i konkurrenslagen i samband med upphandlingen av järnvägstrafiken på övre Norrland; begäran om interimistiskt beslut", Dnr 656/2002.

Konkurrensverket (2002-10-07), "Beslut. Ifrågasatta överträdelser av förbuden i konkurrenslagen i samband med upphandlingen av nattågstrafiken på övre Norrland 2002 (Norrlandstrafiken)", Dnr 656/2002.

Konkurrensverket (2003), *The Pros and Cons of Low Prices*, Elanders, Göteborg.

Railway Gazette International (2003a), "Cost-cutting and more subsidy are back on the agenda", vol 159, s 5.

Railway Gazette International (2003b), "Connex loses second UK franchise", vol 159, s 484.

Railway Gazette International (2003c), "UK refranchising makes progress", vol 159, s 771.

Railway Gazette International (2003d), "Passenger News in Brief", vol 159, s 772.

Strategic Rail Authority (2000), "South Central Rail Franchise Decision Due This Month", 195.157.46.131/news/20001010_South_Central_Rail_Franchise_Decision_Du.tt2 (2000-10-10).

Strategic Rail Authority (2002), "New Deal Opens Way for Integrated Kent Rail Franchise", 195.157.46.131/news/20021211_new_deal_opens_way_for_integrated_kent_r.tt2 (2002-12-11).

Strategic Rail Authority (2003), "Strategic Rail Authority Terminates Connex Rail Franchise" 195.157.46.131/news/20030627_strategic_rail_authority_terminates_conn.tt2 (2003-06-27).