

PER-OLOF BJUGGREN

Svar till Löwbeer

Torsten Löwbeer (NO) tar i sin kommentar upp ett antal teoretiska och empiriska exempel på hur marknadsdominans i sig kan vara konkurrensbegränsande. Min åsikt om vad som är orsak och verkan skiljer sig från NO:s och enligt min mening ger de empiriska undersökningarna i verkligheten en något anorlunda bild än vad NO formedlar.

Orsak och verkan

NO ger till att börja med ett antal rubriker på konkurrensbegränsande åtgärder som marknadsdominans i sig antas ge upphov till. Här tänker jag bara gå in på ett par av dessa rubriker. Ett ofta använt och missbrukat begrepp i konkurrensbegränsnings-sammanhang är "predatory pricing", dvs underprissättning.¹ En förutsättning för "predatory pricing" är inte marknadsdominans i sig utan imperfektioner på kapitalmarknaden. Vad det

till syvende och sist är fråga om är ju företags förmåga att under en övergångsperiod kunna bära de finansiella förluster som "predatory pricing" ger upphov till. Vid en väl fungerande kapitalmarknad är ett företags kapitalkostnader helt beroende av dess framtidsutsikter. Ter sig det nyetablerade företags överlevnads-möjligheter på lång sikt ljusa kan det också finansiera ett priskrig på förmånliga villkor. Men även om kapitalmarknaden fungerar dåligt är det inte alls säkert att det är det etablerade företaget som har störst förutsättningar att överleva ett priskrig. Om konglomerat som Beijerinvest (Argentus), Electrolux eller Swedish Match ger sig in på en ny marknad är det osannolikt att de finansiella förutsättningarna talar till det tidigare marknadsdominerande företags fordel vid ett eventuellt priskrig.

Möjligheten att genom påtryckningar förhindra leverantörer att leverera till ett konkurrentföretag framhålls som ett annat exempel på hur marknadsdominans kan medföra konkurrensbegränsning. Även i detta fall skiljer sig NO:s och min

PER-OLOF BJUGGREN är doktorand i nationalekonomi vid Lunds universitet.

¹ Se exempelvis McGee [1958].

åsiikt om vad som är verkan respektive orsak. Varje leverantör torde ha ett naturligt intresse av att det inte uppstår alltför stor marknadsmakt på köparsidan. Marknadsmakt på köparsidan innebär ju lägre priser för leverantörerna. Det finns alltså *inte* ett naturligt intresse hos leverantörer att medverka till att upprätta etableringshinder på den marknad där deras kundföretag verkar. Den enda godtagbara orsaken till varför det skulle vara i en leverantörs intresse är att det nyetablerade företaget bedöms ha små överlevnads- och tillväxtpöjligheter. Skäl till en sådan bedömning kan vara att det nyetablerade företaget bedöms vara ineffektivt eller att det på köparsidan finns offentliga regleringar.

Empiriska exempel

Som empiriska exempel på hur ökad koncentration genom företagssammanslagningar – fusioner – ger upphov till ineffektivitet och konkurrensbegränsning hänvisar NO till studier gjorda av OECD [1979], Scherer [1974] och Rydén [1971]. Vad beträffar OECD-rapporten finns det inga siffror som visar på ett statistiskt signifikant samband mellan koncentration och de olika "sannolika" effekter som NO räknar upp. Det enda undantaget skulle kunna vara ett visst positivt samband mellan koncentration och vinst. Men som jag påpekade i min artikel kan detta samband likaväl tolkas som ett stöd för hypotesen att koncentration är betingat av stordrifts- och kostnadsfördelar. Vad som däremot klart sägs ut i OECD-rapporten är att den svenska koncentrationsstudien inte tar tillbörlig hänsyn till Sveriges stora utlandsberoende (sid 29).

Scherers studie är svårare att ta ställning till eftersom inget siffermaterial redovisas. Det räcker att hänvisa till Hjalmarsson [1975, 1976], som visat att det krävs *relativt små* rationaliseringsvinster för att effektivitetsförluster av ökad monopolmakt skall kompenseras.

I Rydéns undersökning finns det en klarare redovisning av resultaten. En noggrann genomläsning av Rydéns undersökning visar att det inte finns någon

som helst statistisk grund för påståendet att konkurrensbegränsning skulle ha varit ett väsentligt motiv vid företagsförvärv. Undersökningen visar visserligen på ett positivt samband mellan fusionsfrekvens och koncentration, men en del av detta samband är sk nonsens-korrelation. Ju fler företagsförvärv som gjorts på en marknad, desto högre grad av koncentration kommer marknaden med nödvändighet att uppvisa.

Prisdiskriminering

Mitt påstående att prisdiskriminering skulle kunna minska skadeverkningarna av *monopolmakt* (marknadsmakt på säljarsidan) tyder enligt NO på oklarhet om begreppen. För att visa hur irrelevant detta påstående är hänvisar NO till en artikel av Bernitz [1981], som kortfattat berör skadeverkningarna av prisdiskriminering vid *monopsonimakt* (marknadsmakt på köparsidan). Bernitz artikel behandlar den sk maktrabattproblematiken – dvs att dominerande köpare uppnår förmånliga villkor endast på grund av sin storlek. Vad som närmare åsyftas är ett exempel där de tre stora blocken inom dagligvaruhandeln kunde tillskansas sig bättre inköpsvillkor än en mindre konkurrent.

Missvisande exempel

Som exempel på hur marknadsdominans i sig kan medföra skadlig konkurrensbegränsning är dagligvaruhandeln ett olyckligt val. Dagligvarubranschen är istället ett bra exempel på statligt sanktionerade etableringshinder. De tre stora blocken präglas alla av vertikal integration mellan grossist- och detaljhandelsled. Antal detaljhandelsbutiker och deras läge är fastställda i stadsplan och generalplan. Fördelningen av butikerna på olika detaljhandelsföretag sker på politiska grunder. Det finns ingen möjlighet för ett detaljhandelsföretag att komma före i butikskön genom att erbjuda sig betala en högre butikshyra eller förbinda sig att hålla särdeles låga priser på sitt varusortiment. Möjligheterna att i efterhand komma in och försöka overta en butiklokal genom att exempelvis erbjuda

da kommunen ett bättre hyreskontrakt är obefintliga. Vad finns det för tillväxtpotentialer för ett nyetablerat företag på en sådan marknad?

Slutkommentar

Det är svårt att finna hållbara teoretiska argument och empiriska belägg för att marknadsdominans i sig själv medför skadlig konkurrensbegränsning. NO framhåller också själv på ett par ställen i sin kommentar hur svårt det är att bedöma fusioner. — "Teoribildningen är föga utvecklad. Både ekonomiska och andra frågor är synnerligen komplexa." "Parterna har sålunda knappast maximalt incitament för uppriktighet" etc. I ljuset av dessa svårigheter att bedöma en fusions eventuella konkurrensbegränsande effekter ter sig konkurrensutredningens förslag om befogenheter för NO att förbjuda företagsköp dubiöst. Istället bör man koncentrera sig på den stora boven i dramat — etableringshindren. Samhäl-

lets välfärdsförluster torde minimeras av en politik, som går ut på att underlätta nyetableringar.

Referenser

- Bernitz, U, [1981], "Mera om prisdiskriminering", *Svensk Juristtidning*, sid 44-47
- Bjuggren, P-O, [1981], "Brister i konkurrensutredningens betänkande", *Ekonomisk Debatt*, årg 9, nr 2
- Hjalmarsson, L, [1975], "Välfärdsvinster av monopol och kostnader för decentralisering", *Ekonomisk Debatt*, årg 3, nr 6
- [1976], "On Monopoly Welfare Gains, Scale Efficiency, and the Costs of Decentralization", *Empirical Economics*, Vol 1, Issue 4
- Lowbeer, T, [1981], "Koncentration och ineffektivitet", *Ekonomisk Debatt*, årg 9, nr 4
- McGee, J, S, [1958], "Predatory Price Cutting: The Standard Oil (N J) Case", *Journal of Law and Economics*, October
- OECD, [1979], *Concentration and Competition Policy*
- Rydén, B, [1971], *Fusioner i svensk industri*, IUI
- Scherer, F, M, [1974], "Secrecy, the Rule of Reason, and European Merger Control Policy", *The Antitrust Bulletin*, No 1