

*Hans Lind &
Anders Wigren:*

**Ordning på
taximarknaden
– var god dröj!**

Den 1 juli 1990 avreglerades taximarknaden i Sverige. Länsstyrelsernas behovsprövning av ansökningar om att bedriva taxirörelse slopades då, liksom den av Transportrådet fastställda maximitaxan. I

princip infördes såväl *etableringsfrihet* som *prisfrihet* (frihet för en producent att själv sätta sitt pris) och *produktfrihet* (frihet för en producent att själv utforma sin vara eller tjänst). Taximarknaden i Sverige blev därmed en av de friaste i världen, tillsammans med taximarknaderna i Nya Zeeland och några storstäder i USA.

I en bok som jag hoppas blir stilbildande på området analyserar Hans Lind (fil dr i nationalekonomi och numera forskare vid KTH) och Anders Wigren (fil dr i kulturgeografi och utredare om bla taxifrågor på länsstyrelsen i Stockholm) utvecklingen på taximarknaden under de första åren efter avregleringen, fram till december 1992. Bokens titel är *Ordning på taximarknaden – var god dröj!* (SNS Förlag, 1993). Dess uppläggning är i stora drag följande.

Efter att ha redogjort för förväntningarna inför omläggningen – om bättre service och lägre priser – beskriver författarna vad som faktiskt skett. Det mest uppseendeväckande är å ena sidan att servicen blivit bättre (väntetiderna kortare) men å andra sidan att priserna inte gått ner: i själva verket har de ökat mer än konsumentprisindex. Därtill kommer att brottsligheten inom näringen ökat så mycket att regeringen hösten 1992 tvingades föreslå strängare regler om skattekontroll, forarlegitimation, taxametrar m m.

Huvuddelen av boken ägnas emellertid åt försök att *förklara* utvecklingen. Författarnas huvudpoäng är att flera av de felaktiga förutsägelser som gjordes om effekterna av avregleringen "förutsatte förhållanden som inte var för handen på taximarknaden" (s 151). De visar också att utvecklingen mycket väl kan förklaras utifrån ekonomisk teori – "om vi utnyttjar mer komplexa teorier" (s 151), dvs modern oligopolteori. De menar slutligen att alla marknader förutsätter regler. De vill därför egentligen inte tala om en avreglering av taximarknaden utan om en omreglering.

Den ökande brottsligheten är kanske lättast att förstå. Det är lätt att etablera sig i branschen, flödet av oinformerade kunder är stort och det är svårt att i efterhand identifiera säljaren. Detta gör taximarknaden intressant för "oseriösa" företagare. Å andra sidan är det kanske inte så svårt att med lämpligt utformade regler om forarlegitimation m m eliminera denna brottslighet (till normal nivå). En del av dessa regler kanske dessutom branschen själv kan klara av. Men författarna betonar också risken för att sådan "självsanering" leder till etableringskontroll och utbudsbegränsning.

Varför steg priserna?

De stigande priserna är svårare att förstå – men bara med utgångspunkt från traditionella föreställningar om priskonkurrens. Modern oligopolteori har en helt annan syn, som fö väl illustreras av de experiment med trebetygsstudenter vid Stockholms universitet som presenteras i kapitel 4. Deltagarna i dessa experiment parades ihop två och två och fick sedan leka konkurrerande företag i ett antal omgångar. Det är väl känt att upprepade marknadsspel underlättar prissamarbete och höjer priset, och så var det också här. När man å andra sidan införde regeln att en spelare som ändrar sitt pris måste hålla fast vid det i tre omgångar, så var det få av spelarna som vågade sätta ett högt pris. I ett tredje experiment fick deltagarna skicka meddelanden till varandra före första omgången. (Någon möjlighet att träffa bindande överenskommelse fanns dock inte.) Det visade sig då att enbart denna möjlighet till kommunikation var tillräcklig för att neutralisera den prissänkande effekt som ovan nämnda "prisstelhet" hade. Den slutsats man kan dra av dessa experiment – och av modern oligopolteori – är att det är mycket svårt att förhindra prissamverkan på en fri marknad.

Den "perfekta" marknadens marginal-

kostnadsprissättning förutsätter i själva verket en extrem reglering. Vägledt av ovanstående experiment kunde man tex försöka lagstifta om förbud att ändra priset på taximarknaden mer än en gång per år. Om det då visar sig att företagen ändå höjer priset lika mycket, kan man dra slutsatsen att de på något sätt kommunicerar med varandra och försöka förhindra detta. Men hur skall man göra det? Genom telefonavlyssning? Och vad skall man göra om det inte går att stoppa all kommunikation? Skall man förbjuda företag att sätta samma pris som andra företag?

Det vanliga sättet att sätta prispress på företag är annars anbudsgivning. Denna möjlighet utnyttjas av de stora köparna på taximarknaden, tex landsting och kommuner. Lind och Wigren konstaterar först (s 153) att priserna på färdtjänst stigit mindre än priserna på privatesor. Men de påpekar också (s 154) att flera landsting inte vågar utnyttja anbudsgivning fullt ut och lägga alla resor på ett enda företag (det som har det lägsta anbudet), eftersom man då riskerar att slå ut alla företag utom ett på marknaden. Men taxiföretag som inser att ett landsting beter sig på detta sätt kommer knappast att känna samma prispress som annars...

Vad är fri konkurrens?

Innebär då detta att priskonkurrens på en fri marknad är en chimär? Modern oligopolteori har inget definitivt svar på denna fråga, men jag kan inte låta bli att antyda min uppfattning. Det finns (åtminstone) två typer av priskonkurrens. Den ena typen är den jag diskuterat ovan och förutsätter anbudsgivning eller prisstelhet av andra skäl. Denna sk Bertrand-konkurrens (med åtföljande marginalkostnadsprissättning) är enligt min mening varken möjlig eller önskvärd och förekommer följaktligen inte heller i verkligheten. (Jag har inte lyckats hitta ett enda exempel i litteraturen.) Den är inte *möjlig* av

skäl som exemplifierats ovan. Men den är inte heller *önskvärd*, av det enkla skälet att inga företag skulle kunna fortleva på en sådan marknad.

Men det finns andra typer av konkurrens på en fri marknad. Den mest iögonfallande torde vara företags konkurrens om kunder *vid givna priser*, genom ökning av produkternas tillgänglighet eller anpassning av produkternas utformning till kundernas behov (eller genom reklam). På taximarknaden är det konkurrens av denna typ som lett till kortare väntetider (och lägre vinster och löner).

Bertrand-konkurrens är inte heller den enda formen av priskonkurrens. Om företag är "tillräckligt olika" omöjliggörs pris-samverkan på en fri marknad. Om vissa företag har lägre kostnader än andra, föredrar de ett lägre marknadspris, och de kan också driva igenom det. Ibland kan det till och med löna sig att sätta ett så lågt pris att högkostnadsföretagen ser sig tvingade att lämna marknaden. I lönsamhetskalkylen för lågkostnadsföretagen ingår då, nota bene, att de behåller det låga priset även sedan högkostnadsföretagen lämnat marknaden.

Jag tror alltså att priskonkurrens baserad på lägre kostnader är en mycket viktig form av priskonkurrens på en fri marknad. Företag med samma kostnader priskonkurrerar inte annat än i undantagsfall.

Lind och Wigren ger också ett intressant exempel (i kap 5) på priskonkurrens i form av "kostnadskonkurrens". I december 1992 startades ett taxiföretag i Malmö med billiga småbilar och 40 procent lägre priser. Det skall bli intressant att se vad detta leder till.

Avslutning

Jag har här koncentrerat mig på författarnas analys av avregleringens effekter på priser, väntetider och kriminalitet på taximarknaden. Men Lind och Wigren diskuterar också flera andra frågor, tex utvecklingen mot allt färre storföretag och allt

större andel bonuslön. Författarna har tillsammans ingående kunskaper om taxinäringens förutsättningar och struktur. Respekten för hur det faktiskt förhåller sig på marknaden är stor. Förmågan att enkelt förklara olika fenomen är berömvärd. Jag hoppas att deras bok kommer att läsas med eftertanke inte bara av Konkurrensverkets utredare utan också av studerande i nationalekonomi – redan under den första terminen.

*Docent ANTE FARM
Institutet för social forskning
Stockholms universitet*