

FÖRHANDLINGAR

Nationalekonomiska Föreningen

2001-03-27

Sammanfattade och redigerade av Inga-Lill Viotti

Ordförande: professor Claes-Henric Siven

Inledare: professor Lars Bergman, Handelshögskolan i Stockholm, docent Mats Bergman, Konkurrensverket, professor Lars Hultkrantz, Högskolan Dalarna

Övriga debattdeltagare: Tomas Bruce, Sune Davidsson, Magnus Grill, Carl B Hamilton, Ask Hedberg, Ulf Jakobsson, Anna Lundgren, Bengt Svensson

Avreglering: Erfarenheter från tre marknader

Claes-Henric Siven

Hjärtligt välkomna till Nationalekonomiska Föreningen och kvällens diskussion som rör avreglering. Innan vi sätter igång med debatten har vi några korta föreningsärenden och jag lämnar över ordet till föreningens sekreterare Michael Lundholm.

Michael Lundholm

Det är två stycken frågor som står på dagordningen. Det är inval av nya ledamöter i styrelsen och inval av nya medlemmar i föreningen. När det gäller förslag till nya styrelseledamöter så föreslår styrelsen Ingemar Hansson, som är chef för Konjunkturinstitutet, och Clas Bergström som är professor här på Handelshögskolan.

Claes-Henric Siven

Kan vi välja in dessa två personer till styrelsen samt de nya medlemmarna av föreningen? Svar ja.

Då övergår vi till kvällens diskussion "Avreglering: Erfarenhet från tre markna-

der" och det är Lars Bergman, Mats Bergman och Lars Hultkrantz som kommer att inleda en kvart, tjugo minuter var och där-efter hade jag tänkt att vi har en allmän diskussion och sedan kommer de tre inledarna in med kommentarer. Till sist kommer de tre inledarna att komma med varsitt kort slutanförande. Som vanligt så slutar vi senast klockan 21. Jag har valt att ta inledarna i bokstavsordning så att Lars Bergman från Handelshögskolan börjar.

Lars Bergman

Tack för ordet. Jag har förstått att det inte står på kallelsen vilka marknader som vi skall avhandla så jag skall redan inledningsvis avslöja att jag kommer att tala om elmarknaden.

Om elmarknaden kan man säga mycket, och då komma in på en rad specifika förhållanden som rör elbranschen. Det tänkte jag inte göra utan framför allt se elmarknadsreformen som ett experiment i att föra in konkurrens på en tidigare reglerad marknad. Från den synpunkten är

elmarknaden intressant, inte minst därför att det nya regelverket i stort sett över en natt ändrade på spelreglerna. Elmarknaden är en marknad med en mycket homogen produkt och med företag och efterfrågeförhållanden som är väl genomlysta. Det går därför att göra en hel del intressanta analyser just från konkurrenssynpunkt.

Låt mig sammanfatta något om vad elmarknadsreformen har inneburit. Det är alltså en reform som trädde i kraft den 1 januari 1996. Den har inneburit att produktion och försäljning, som kan bedrivas under konkurrens har skilts från nätverksamhet (transmission och distribution) som är naturliga monopol. När det gäller produktion och försäljning råder det nu fri prisbildning och konkurrens som en helt vanlig marknad, medan nätverksamheten förblivit reglerad.

Det hör naturligtvis till saken att för att konkurrensen skall fungera så måste alla aktörer på marknaden, inte bara de som råkade finnas där från början, ha full tillgång till näten på icke diskriminerande villkor. Det här är en struktur på reglering, eller avreglering om man så vill, som ligger väl i linje med EU:s elmarknadsdirektiv. Den liknar också det som gäller på andra marknader, t ex telekom, gas och flyg. Det låter sig lätt sägas att de naturliga monopoldelarna skall separeras från de konkurrensutsatta delarna. Att göra det i praktiken är något svårare. En hel del av de regleringskomplikationer som uppstår på den här marknaden är faktiskt relaterade just till frågan om att åstadkomma en separering av det som är konkurrensutsatt från det som är reglerat och på så sätt motverka eller undvika en konkurrenshämmande korssubventionering mellan de olika delarna av branschen.

När det gäller elmarknaden hör det till saken att det samtidigt med reformen 1996 skapades några nya institutioner. En var ett av de norska och svenska nätoperatörerna samägt bolag som heter Nord Pool som bl a driver en spotmarknad för

fysisk handel kallad Elspot. Där handlar man timvis med entimmeskontrakt för det kommande dygnet och där kan aktörerna på marknaden arrangera sina portföljer så att man har lika mycket produktion som kundernas förväntade förbrukning. Det bör också sägas att till skillnad från det system som man hittills har haft i England så är handeln på Nord Pools spotmarknad inte obligatorisk, dvs en stor del av den fysiska handeln ligger utanför Nord Pool och handeln på Elspot är framför allt en justering av de positioner man har i de bilaterala kontrakten. Det finns också en rent finansiell terminsmarknad med futures- och forwardkontrakt. Den fyller funktionen att säkra aktörernas priser mot den mycket stora volatilitet som finns på spotmarknaden. Priserna svänger inte bara över året på ett systematiskt sätt utan uppvisar även mycket stora stokastiska inslag och når, som skedde för en tid sedan, ibland mycket höga nivåer. Ett elsystem är en komplicerad skapelse som i princip måste balansera i varje ögonblick. Därför har man skapat Svenska Kraftnät som är ett fristående affärsverk som skiljdes ut från Vattenfall. Svenska Kraftnät har systemansvaret och driver fysisk handel i realtid på en marknad som heter "Balanstjänsten". Där finjusterar man produktion och användning för att hålla en given nivå på frekvens och spänning. Detta om det tekniska.

En viktig del i den svenska av- eller omregleringen av elmarknaden är att den skedde samtidigt med en väsentlig internationalisering. Samtidigt som det nya regelverket trädde i kraft i Sverige så öppnades också en fullständigt integrerad marknad mellan Sverige och Norge, där Nord Pools marknader var gemensamma för båda länderna och där alla tidigare gränstariffer hade tagits bort. En reservation är dock att överföringsnäten inte har en obegränsad kapacitet. Emellanåt blir det därför trängsel i näten och det uppstår två eller flera regionala marknader i området. Jag tror att man skall se den här

sammanslagningen av Sveriges och Norges elmarknader i ljust av den oerhörda dominans som Vattenfall hade på den svenska elmarknaden. Vattenfall svarar för mer än 50 procent av produktionen i Sverige och är dessutom någorlunda stor i andra delar av branschen. Om man räknar på detta så finner man att en väg att gå skulle ha varit att dela upp Vattenfall och på så sätt få litet mindre aktörer och ökad konkurrens. En annan väg var att fördubbla marknadens storlek, vilket grovt sett är vad man gör genom att slå ihop Sverige och Norge. Jag har fått intrycket att en viktig faktor bakom integreringen av de svenska och norska elmarknaderna var att man ville åstadkomma en utspädning av Vattenfalls marknadsdominans. Alternativet var en uppdelning av Vattenfall i två bolag, vilket uppenbarligen var något som svenska politiker inte var intresserade av.

På senare år har den nordiska elmarknaden vuxit ytterligare. Finland har tillkommit och med tiden även delar av Danmark. Därmed börjar vi närma oss en helt integrerad nordisk marknad. Det betyder att vi i Norden har en elmarknad som omsätter uppemot 380 TWh om året, vilket är mer än i England men något mindre än i Tyskland.

Motivet för reformen var att traditionella 'economies of scope' mellan produktion och transmission i stort sett har försvunnit p g a ny teknik. Man kan numera rapportera mätvärden i oerhörda kvantiteter som gör det möjligt att klara av det här balansnumret. Vidare finns det inte längre några väsentliga skalfördelar i produktionen. Dessutom hade Norge och i någon mån England gått före och man såg framför sig att EU skulle komma med sitt elmarknadsdirektiv. Som god "medborgare" skulle Sverige vara tidigt ute och anpassa sig till detta. Det är i stort sett bakgrunden. Hur har det då fungerat?

Enligt våra läroböcker skall ökad konkurrens på en marknad leda till ökad produktivitet. Företagen sätts under press att

pressa sina kostnader och att utveckla nya produkter så att detta skulle komma till uttryck i ökad produktivitet. Vi skulle också förvänta oss mindre marginaler mellan priser och marginalkostnader och summan av kardemumman skall vara att prisnivån blir lägre för alla konsumenter.

Nu finns det inga riktigt bra mätningar av produktivitetsutvecklingen inom elbranschen. Sådana mätningar kanske kommer, men till dess kan man roa sig med att titta på ett grovt mått på kapitalproduktiviteten. Hur har utvecklingen av elproduktionen i Sverige varit och hur har den installerade kapaciteten utvecklats? Det som har skett är att produktionen har vuxit samtidigt som den installerade kapaciteten har minskat (se *Tabell 1*). Självklart är nedläggningen av Barsebäck I en del av detta, men långt ifrån allt. Det är i själva verket en mindre del av de 3 000 megawatt som har försvunnit som är Barsebäck. Återstoden beror på att kraftföretagen helt enkelt stängt fossileldade reservkraftverk, som tidigare funnits därför att man huvudsakligen hade tekniska kriterier för hur mycket reserveffekt som skulle finnas. Nu har vi kommit in i en miljö där det är ekonomiska kriterier som gäller och då har dessa kraftverk stängts. Om detta skulle vara hela historien så kan man konstatera att produktiviteten, mätt som hur många timmar per år som de här anläggningarna är i drift, har ökat ganska ordentligt, eller närmare bestämt med 5 procent per år.

Tabell 1 Utveckling av produktion och kapacitet 1996–99.

	1996	1997	1998	1999
Produktion, TWh	136,0	145,1	154,3	150,3
Installerad kapacitet, 1000 MW	34,1	34,0	32,0	30,9
"Produktivitet", MWh/MW	3 982	4 262	4 822	4 866
<i>Källa: Energimyndigheten</i>				

Nu är inte detta riktigt hela sanningen för det har också lett till minskade marginaler när det gäller tillgång på reserveffekt. Emellanåt kan det vara vissa bekymmer om huruvida systemet skall klara av hela belastningen. Det pågår för närvarande en ganska intensiv diskussion i branschen om incitamenten att hålla reserveffekt är tillräckligt väl utformade.

Något mindre tvivelaktigt från datasynpunkt är prisernas utveckling. Självklart reflekterar prisutvecklingen kostnadsutvecklingen men eftersom produktionsapparaten har varit ungefär densamma och svensk elproduktion huvudsakligen bygger på vatten- och kärnkraft så är det inte så mycket bränslepriser som har varierat. I stället är prisutvecklingen huvudsakligen en effekt av vad som skett på marknaden.

Låt oss studera prisutvecklingen för tre kategorier elkonsumenter (se *Tabell 2*). *Hushåll med lägenheter* som förbrukar ungefär 2 MWh per år och som är de minsta elkunderna, *elvärmehushåll* förbrukar upp till 25 MWh per år. Och slutligen har vi den *elintensiva industrin* som förbrukar förfärligt mycket el. Vi ser självklart en nivåskillnad mellan de priser som de tre grupperna betalar. Den beror på olika distributionskostnader och möjligen olika konkurrensförhållanden. Man kan också se att det varit en klart nedåtgående trend i priserna för samtliga tre kundgrupper. Det tyder på att här har skapats en prispress som har kommit samtliga kundkategorier tillgodo.

Tabell 2 Utveckling av priser 1996–2000, öre/kWh exkl. skatt och nätavgifter.					
	1996	1997	1998	1999	2000
Hushåll med lägenheter	28,2	29,2	29,0	27,1	21,8
Elvärmehushåll	24,7	25,9	25,1	24,4	2,14
Elintensiv industri	22,0	23,7	22,7	22,5	19,7
<i>Källa:</i> Energimyndigheten					

Vad som är mer intressant är marginalerna i elförsäljningen. I *Tabell 3* visas genomsnittspriserna för det ganska stora antalet, ca 170 elhandelsföretag. Inköpspriset för dessa är beräknat som om man året innan kunden skall börja förbruka el handlade upp ett terminskontrakt på Nord Pools terminsmarknad. Den 1 september säkrar man sina priser för inköp under hela kommande året och sedan säljer man till ett pris som man bestämmer gentemot kund. I tabellen visas inköpspriser beräknade på detta sätt och försäljningspriser 1996–99.

Tabell 3 Handelsmarginaler i elförsäljning 1997–2000.				
	1997	1998	1999	2000
Försäljningspris*, öre/kWh	25,9	25,1	24,4	17,0–21,4
Inköpspris	24,8	15,2	14,4	14,0
* Pris till kund i villa med elvärme. <i>Källa:</i> Energimyndigheten, Nord Pool				

Under hösten 1996, som var ett torrår, var priserna höga, men sedan blev det gott om vatten och priserna rasade hos Nord Pool. Det genomsnittliga försäljningspriset var i stort sett konstant t o m 1999, men sedan hände något. Vad var det då som hände? Jo, i samband med elmarknadsreformen infördes ett krav på att alla användare som skulle handla på den öppna marknaden skulle ha en elmätare som kunde registrera och rapportera förbrukningen timme för timme. Genom en reglering begränsades kostnaden för mätaren till 2 500 kronor. Men det betydde att det kostade 2 500 kronor att byta leverantör, vilket i det här sammanhanget är ganska mycket pengar. Man kan säga att "switching costs" var höga vilket begränsade rörligheten på marknaden. Men den 1 november 1999 försvann detta krav och då ser vi att marginalerna krympte. Vi kan jämföra med hur det såg ut under år 2000. Då kunde man dels ligga kvar hos sin gamla leverantör och fick då ett fast kontraktspris. Alternativt kunde man gå in

och teckna ett nytt treårsavtal, eventuellt med en ny leverantör. Då hamnade man på ett betydligt lägre pris. Man kunde också ha kortare avtal på två eller ett år med ytterligare litet lägre priser. Man kunde också ha ett rörligt pris, dvs ett pris som är knutet till priset på tremånaders terminskontrakt.

Priser vid olika kontraktsformer 2000					
	A	B	C	D	E
Hushåll, lägenheter	21,8	17,6	17,3	17,0	18,3
Hushåll, villa med elvärme	21,4	17,5	17,0	17,1	18,6
Elintensive industri	19,7	16,2	16,2	15,5	18,4
A= Fast pris, "gammal" leverantör					
B= Fast pris enligt treårsavtal					
C= Fast pris enligt tvåårsavtal					
D= Fast pris enligt ettårsavtal					
E= Rörligt pris					
Källa: Energimyndigheten					

De kunder som bytte elleverantör kunde också komma ner i pris en hel del. Om man tittar på enskilda fall kan man finna leverantörer som låg betydligt över 21,8 öre och det fanns också leverantörer som låg betydligt under det lägsta som finns i tabellen. Det var ganska stora skillnader mellan olika leverantörer. Det hör till saken att en elleverantör i princip bara tar hand om elräkningen. De svarar för uppköpet av el och tar sedan hand om elräkningen, medan nätägaren svarar för leveranssäkerheten. Icke desto mindre så har inte alla kunder hamnat på samma kontrakt. I den senaste mätning jag har sett är det endast 28 procent totalt som har skaffat sig ett nytt pris; 10 procent har bytt leverantör och 18 procent har omförhandlat kontraktet med sin gamla leverantör. Kundrörligheten är alltså ganska låg. Samtidigt kan vi se att konkurrensen fungerar. Det har öppnats möjligheter för de kunder som varit på alerten.

Låt mig sammanfatta det hela. De positiva erfarenheterna är att 'ljusen slockna-

de inte' som de numera tenderar att göra i Kalifornien. Produktiviteten har ökat och då menar jag inte det jag nyss visade, utan litet allmän information som man kan få sig till livs när man pratar med folk i branschen plus att man inom eldistributionen ser en klar rationalisering. Vi har sett lägre priser för samtliga konsumentgrupper. Det finns dock några frågetecken kvar. Vi började detta experiment med gott om kapacitet så det har inte behövts några investeringar. Å andra sidan vet vi inte riktigt hur den nya elmarknaden fungerar om det faktiskt behövs investeringar. Man kan ana ett kaliforniskt problem här i den meningen att investeringar i kraftindustrin i Sverige är omgärdade av en mängd regleringar som försvårar och fördyrar investeringar. Det betyder att det finns ett frågetecken om den långsiktiga prisutvecklingen. Vi har också frågan om effektbalansen, dvs huruvida det finns tillräckligt med reserveffekt och prisbildningen för reserveffekt, men det är en mera teknisk fråga.

Jag tror att en viktig lärdom av elmarknadsexperimentet och vad som hände när timmätarkravet försvann, dvs när "switching-costs" sjunker, är att det är först då som konkurrensen och prispressen sätter in på allvar. På elmarknadsområdet pågår en omfattande diskussion om huruvida det faktiskt är bra med "retail-competition". Jag tror att det svenska exemplet visar att det är inte bara bra utan nödvändigt. Samtidigt har vi observerat att trots att "switching-costs" är väldigt låga, och trots att det inte finns några väsentliga skillnader som är objektivt mätbara mellan olika leverantörer, så finns det uppenbarligen stor obenägenhet att byta leverantör.

Tack!

Mats Bergman

Man kan börja med att fråga sig vad som egentligen menas med en avreglering. Normalt brukar man mena att man avskaffar priskontroll och regler som hindrar in- och utträde, dvs man avskaffar eta-

bleringskontroll. Det här gäller t ex flygmarknaden som jag skall prata litet om. Däremot är det inte så att man minskar antalet regler när man avreglerar, tvärtom. På telemarknaden har man, för att låna en formulering från en rapport som Konkurrensverket skrev 1996, "gått från en situation karaktäriserad av ett oreglerat monopol till en situation som kan beskrivas som reglerad konkurrens". I själva verket kan man nog säga att för att en reglering skall bli lyckad så är det ofta en förutsättning att man har ett kraftfullt regelverk och en aktiv regleringsmyndighet. Litet paradoxalt kanske.

Man kan också ställa sig frågan: Varför skall man reglera och varför skall man avreglera? Man kan läsa om varför man skall reglera i de flesta läroböcker i nationalekonomi, man talar om de tre klassiska formerna av marknadsmisslyckande: marknadsmakt, externa effekter eller kollektiva varor och asymmetrisk information. Litet mindre välbekanta är däremot skälen till varför man *inte* skall reglera och här har jag varit tvungen att tänka litet själv och försöka samla ihop de idéer som finns och därför uttrycker jag mig möjligtvis mindre välformulerat. Det finns alltså ett antal skäl till varför man inte skall reglera, varför regleringar misslyckas. Asymmetrisk information dyker upp också som ett argument för att inte reglera – det är svårt för en regleringsmyndighet att ha den information som behövs. Det finns andra risker också, man talar t ex om "regulatory captures" – att regleringsmyndigheten, reglerarna, inte alltid till hundra procent agerar för samhällets bästa, utan det kan finnas andra bevekelsegrunder. Det finns också andra typer av risker med regleringar.

Varför har man då börjat avreglera? De senaste 25 åren har det ju svept en avregleringsvåg över världen. I Sverige har vi sett avregleringar i en lång rad av branscher under de senaste 10 åren. Kort och gott kan man säga att man kommit till insikt om att regleringsmisslyckanden

många gånger kan vara allvarligare än marknadsmisslyckandena, men man har inte helt kastat ut barnet med badvattnet utan man behåller i de flesta fall ett regelverk för att på så sätt reglera fram konkurrens.

Jag skall försöka prata om tre saker, dels litet kort om de empiriska erfarenheterna av avregleringar på ett väldigt översiktligt plan, dels litet grand om konkurrenslagen och dess roll vid avregleringar och slutligen några ord om vad som har hänt på flygmarknaden.

Jag har tittat i en rapport som LO kom ut med i höstas och LO har i sin tur tittat på ett antal svenska studier av vad som har hänt på avreglerade marknader. Man kan kalla den ett slags metarapport. Jag skall inte gå in i detalj på vad som har hänt på alla marknader, utan bara helt kort nämna några aspekter. Förtjänstfullt i LO:s rapport är att den även tittar på andra saker än bara priset. Priset har ju varit vad man fokuserat på i debatten. LO tittade också på vad som hände med servicenivå, produktivitet, sysselsättning och konkurrens. Vad gäller service, produktivitet och konkurrens har utvecklingen varit positiv, men sysselsättningen har i de flesta fall minskat. Vad gäller priserna har de, enligt LO:s bedömningar, generellt ökat. Nu delar jag inte riktigt LO:s syn i alla delar, utan har försökt att göra egna bedömningar som jag strax skall redovisa. Man kan i varje fall kontrastera de här resultaten med en del amerikanska studier som finns sammanställda av Winston, Clifford ("U.S. Industry Adjustment to Economic Deregulation", *Journal of Economic Perspectives* 12 (3), 89–110, 1998). Där gör författaren bedömningen att avregleringar i USA har medfört prissänkningar på mellan 25 procent och 75 procent – eller åtminstone har man sett prissänkningar av den storleksordningen efter avregleringarna. Författaren bedömer att det i huvudsak beror på avregleringar. Riktigt så positiv är inte bilden i Sverige.

Av *Tabell 4* framgår min bedömning

Tabell 4 En kvalitativ bedömning av effekten av sex avregleringar.

Bransch	Pris	Service etc.	Produktivitet	Syssel-sättning	Konkurrens
Taxi					
- privat	+	+	- (?)	+	+
- samhälle	-				
Flyg					
- privat	-?	+	0?	-	(+)
- företag	+				
Tåg					
- privat	+	(+)	+	-	+
- samhälle	-				
- gods	-				
Post					
- privat	++	(-)	+	-	+
- företag	-	+			
El					
- kraft	-	(+)	+	-	+
- nät	+?				
Tele					
- långdist.	-	+	+	-	+
- lokal/abo+?					
Egna bedömningar, baserade på rapporten Effektiva marknader för högre tillväxtbana, LO, 2000.					

och det som skiljer, jämfört med LO:s bedömningar, är att jag gjort en uppdelning mellan privatmarknad och företagsmarknad. Utan att gå in i detalj så är det mönster som framträder att i de flesta fall så tjänar de stora köparna på avregleringar. Företagen och den offentliga sektorn får alltså bättre priser när man upphandlar sådant som taxi- och tågtjänster. I många fall har utfallet vad gäller pris inte blivit så bra för privatpersoner. Elmarknaden är ett undantag, flyg är delvis också ett undantag. Där har faktiskt priset för privatpersonerna haft en mer gynnsam utveckling än priset för företag. Vad gäller taxi har vi sett litet högre priser för privatpersoner, men å andra sidan har vi fått en mycket högre servicenivå, så sammantaget har det kanske inte blivit sämre. Överlag visar tabellen en ganska splittrad bild, ibland går priset upp, ibland går det ner, och ibland utvecklar sig priset olika för olika kundkategorier.

Man kan fråga sig vad det här beror på. Jag läste någonstans att ett av de mest avgörande besluten man måste fatta när man avreglerar är om man skall genomföra en vertikal separation eller inte. Våldigt många av de reglerade branscherna är infrastrukturbranscher där man har en vertikal produktionsstruktur. Man har en infrastruktur och en serviceproduktion. Traditionellt har de ofta varit integrerade i monopolföretag som i Sverige väldigt ofta varit offentligt ägda och som i USA varit privat ägda men reglerade.

När man skall avreglera en sådan marknad – eller liberalisera den – får man fatta ett strategiskt beslut: Skall man göra en vertikal separation och skilja ut infrastrukturen från tjänsteproduktionen eller skall man inte göra det? Gör man det inte så får man normalt i stället reglera fram tillträde till infrastrukturen.

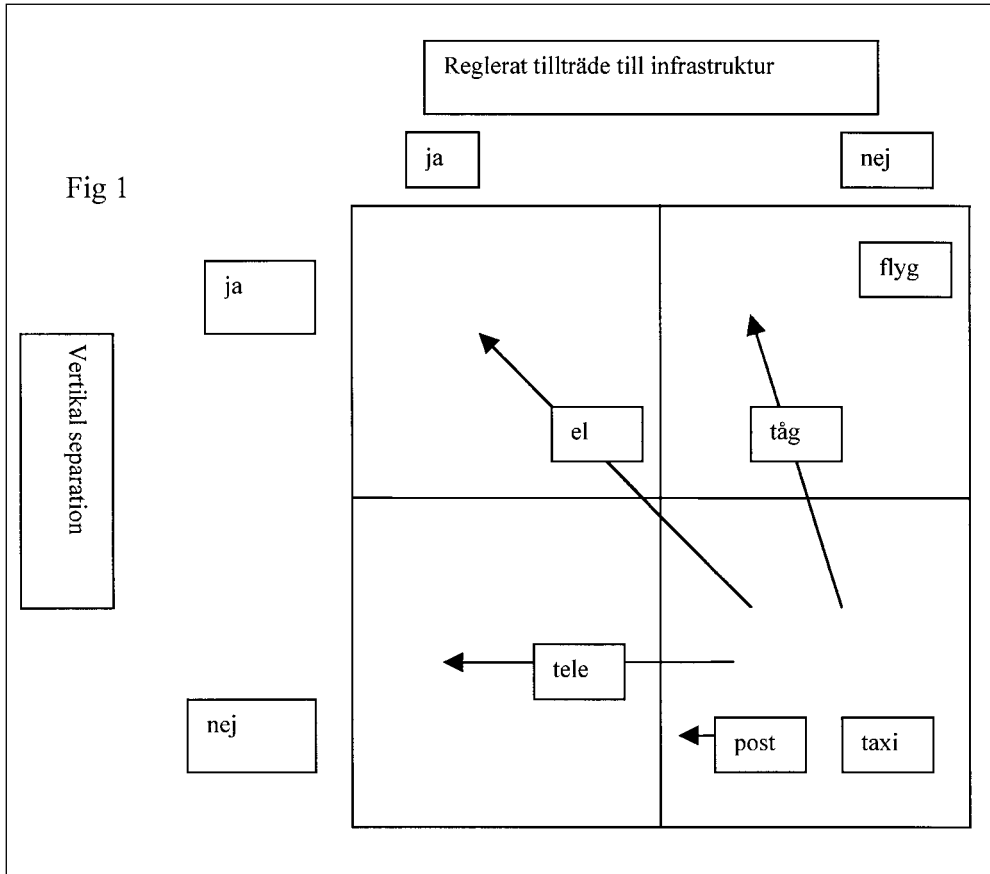
Figur 1 visar min tolkning av valet mellan vertikal separation och tillträdesregler på sex "avreglerade" marknader. Om vi tar avregleringen av taxi så gjorde man ingetdera. Man har inte tvingat fram en separation mellan taxiväxlar och åkerier och inte heller reglerat fram ett tillträde till växlarna. Det har ändå fungerat ganska bra. På den här marknaden är skalfördelarna ganska små i att äga och driva infrastruktur.

Vad gäller telemarknaden så har man i stort sett ensidigt valt att reglera fram tillträde. Man använder sig t ex av ett system med samtrafikavgifter och man har gjort en del andra saker som vi säkert får höra mer om när Lars Hultkrantz fortsätter. Man har reglerat fram tillträde för konkurrenterna så att man får konkurrens om tjänsteproduktionen, men man har inte valt att göra en vertikal separation.

När det gäller tåg har man valt att göra en vertikal separation, Banverket har brutits ut från SJ.

På elmarknaden har man använt båda metoderna. Man har separerat ut Svenska Kraftverk från Vattenfall, men däremot ligger de lokala elverken i många fall

Figur 1 Vertikal separation och tillträdesregler före och efter sex avregleringar.



kvar i samma koncerner som elproducenterna. Man har därför reglerat tillträdet till de lokala elnäten. Här valde man alltså båda modellerna.

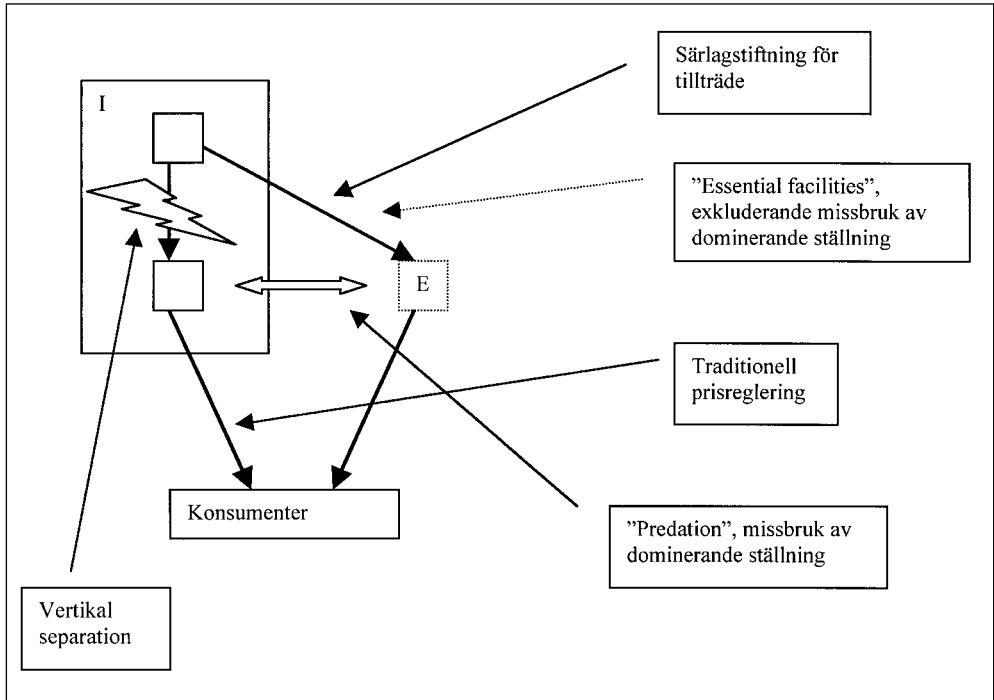
Flygmarknaden har av tradition varit vertikalt separerad. Flygplatser har inte legat i samma koncern som flygbolag. Man kan då tycka att en avreglering skulle fungera väldigt bra på flygmarknaden, men flygmarknaden är kanske en av de marknader där avregleringen har fungerat sämst.

På postmarknaden, slutligen, har man i stort sett inte gjort någonting. Den svenska modellen för att avreglera postmarknaden innebar att man tog bort förbudet för andra att konkurrera med posten. Men man gjorde varken en vertikal separation eller införde särskilt mycket regler för att

ge t ex City Mail tillträde till postens infrastruktur. År 1999 tog man ett par små steg för att ge konkurrerande postoperatörer tillträde till infrastruktur, bl a regler om tillgång till postnummer och postboxar, men tillträdesreglerna är inte alls lika långtgående som de på tåg- eller elmarknaden.

Kan den här bilden ge en förklaring till varför vissa avregleringar fungerar bra, och andra fungerar sämre? En tentativ slutsats är att för att konkurrens skall kunna etableras och leda till positiva effekter, så krävs det att ett av tre villkor är uppfyllda. Det första alternativet är att det är små skalfördelar i att tillhandahålla infrastrukturen. Ta taxiexemplet, det är ju ganska lätt att starta taxirörelse idag. Det andra alternativet är att man inför strikta

Figur 2 Konkurrenslagens roll på avreglerade marknader.



tillträdesregler, vilket man gjort på telemarknaden, där man har ganska tuffa villkor för konkurrenternas tillträde till Telias infrastruktur. Det tredje alternativet är att man genomför en vertikal separation. Något av dessa tre villkor måste vara uppfyllt. Flygmarknaden är dock ett exempel på att det inte alltid räcker att ett av villkoren är uppfyllt. (Se Bergman, Mats: En utmanares uppgång och fall – åtta år med en avreglerad flygmarknad, *Ekonomisk Debatt* nr 1, 2001).

Vad har då konkurrenslagen för roll i det här? *Figur 2* ser komplicerad ut, men är delvis vad jag redan pratat om. Figuren utgår från att det finns ett vertikalt integrerat monopol. Traditionellt har man haft en prisreglering i konsumentpriset. Det man har gjort när man avreglerat är endera en vertikal separation, som 'blixten' skall illustrera, eller så har man infört en särslagstiftning som reglerar fram ett tillträde för konkurrenterna. Man flyttar i så fall egentligen prisregleringen ifrån

slutledet till ett intermediärt led. I någon liten mån så kommer konkurrenslagen in här, dvs som prisreglerare i ett intermediärt led. Den kan i varje fall understödja särslagstiftningen och ytterligare hjälpa till att ge konkurrenterna tillträde, kanske speciellt i situationer där man 'glömt bort' någonting. Om vi tar postmarknaden så har vi tillämpat konkurrenslagen just vad det gäller postnummer och postboxar, innan tillträdesrätten till dessa slogs fast i en särslagstiftning. Konkurrenslagens roll i det här avseendet är dock ganska liten. Den fungerar inte så bra när det gäller att skapa konkurrens utan är framför allt inriktad på att *upprätthålla* konkurrens. Man kan t ex upprätthålla konkurrensen genom att inte tillåta företag att gå samman eller genom att inte låta ett stort företag konkurrera ut ett annat med ojusta medel. Det är här konkurrenslagen spelar sin största roll på avreglerade marknader, nämligen att förhindra "predatory behavior" eller, med svensk juridisk benäm-

ning, 'missbruk av dominerande ställning' – dvs att ett stort dominerande företag spelar ett ojust spel och med ojusta medel konkurrerar ut ett mindre företag. Exempel på detta är underprissättning och lojalitetskapande rabatter som binder kunderna väldigt hårt till företaget. Här har konkurrenslagen ofta tillämpats som ett sätt att balansera spelplanen på avreglerade marknader. Just de avreglerade marknaderna är kanske de områden där vi har lagt mest energi under Konkurrensverkets hela existens.

Den svenska flygmarknaden avreglerades på det klassiska sättet. Prisreglering och etableringsregler togs bort 1992. Där emot så infördes det inga tillträdesregler, eftersom de svenska flygplatserna ägdes av luftfartsverket eller av kommunerna. Den här figuren illustrerar vad som har hänt på den svenska flygmarknaden. År 1992 så kom framför allt två konkurrenter in på marknaden, det var Transwede och Malmö Aviation. Malmö Aviation flög två linjer från Bromma och kunde på det sättet erbjuda en tjänst som var litet differentierad från SAS tjänst, eftersom Bromma ligger närmare Stockholm än Arlanda. Transwede, däremot, konkurrerade mera rakt på med SAS och byggde upp ett eget linjenät baserat på Arlanda. Den svenska flygmarknaden är extremt centrerad till Stockholm. 97,5 procent av all trafik går till eller från Stockholm. Även om många reser vidare till andra destinationer så reser de *via* Stockholm.

Det såg till en början ganska bra ut. Andelen av passagerarna som hade valfrihet ökade från ungefär 50 procent omedelbart efter avregleringen upp till ungefär 70 procent på mitten av 1990-talet. Priserna pressades en bit under de första åren, dvs under första halvan av 1990-talet och det såg rätt så bra ut. Transwede gjorde visserligen rätt stora förluster. Malmö Aviation gick däremot bra, eftersom de hade sin egen nisch. Kring mitten av 1990-talet vände utvecklingen. Både Transwede och Malmö Aviation köptes av Braathens, det

norska flygbolaget, men hela Transwedens linjenät försvann i slutet av 1990-talet. Det visade sig att det inte gick att konkurrera med SAS och nu är vi tillbaka i en situation där SAS tillsammans med sin allierade Skyways har monopol på alla linjer i Sverige av betydelse, utom Stockholm–Malmö-, Stockholm–Göteborgslinjerna, där Malmö Aviation finns kvar som en del i Braathens. På kapacitetsbegränsningen på Bromma är man förhindrad att expandera. Man har redan nått kapacitetstaket, man kan ta ungefär 10 procent av passagerarna, men sedan får man stoppa. Varför gick det då så dåligt att konkurrera? En enkel förklaring är att Sverige är för litet för konkurrens.

Jag har en figur som visar att detta kanske inte är fallet, att Sverige kanske inte är för litet för flera flygbolag. Den horisontella axeln visar antal passagerare på ett antal olika linjer. De svarta punkterna är inrikeslinjer och de grå punkterna är utrikeslinjer. Det är egentligen alla reguljära linjer som går från Stockholm och man ser att inrikeslinjerna är väldigt stora jämfört med utrikeslinjerna. Alla inrikeslinjer med tungt jettflyg har mer än 100 000 årspassagerare och de har med två undantag bara en operatör medan alla utrikeslinjer som har minst 100 000 årspassagerare har minst två operatörer. De utrikeslinjer som är lika stora som de största inrikeslinjerna har tre eller fyra operatörer. Så i princip borde det finnas utrymme för fler än en operatör.

Att konkurrensen misslyckades kan också bero på lågkonjunkturen, som var väldigt utdragen för inrikesflyget. Den svarta kurvan visar att inrikesflyget har stagnerat under 1990-talet, medan utrikesflyget har fortsatt att växa. Jag tror att det även beror på andra saker. Transwede uppskattade själva att de hade en kostnadsfördel på 20–30 procent när de började konkurrera med SAS, så det borde ha funnits förutsättningar, även om SAS mötte de prissänkningar som Transwede gjorde. En tredje förklaring till att kon-

kurrensen misslyckades är att SAS var duktigare på att prisdifferentiera. Man lyckades fylla sina stolar med affärsresenärer, medan Transwede fick ta budget. En fjärde förklaring är att det finns skal fördelar och nätverkseffekter. Ungefär 20 procent av inrikespassagerarna är på väg någon annanstans även om de reser via Stockholm, så Transwede, med sitt lilla linjenät, kunde egentligen bara konkurrera om 80 procent av passagerarna, men det visste man också. Den sista förklaringen är att SAS har använt sig av en arsenal av lojalitetsskapande åtgärder. Man har bundit upp individuella resenärer, företag och resebyråer genom att ha rabattavtal med dem. Rabattavtalet riktade mot resenärerna är Eurobonus. Där har Konkurrensverket nyligen drivit och i huvudsak vunnit en process mot SAS. SAS har fått väsentligt begränsad rätt att tillämpa Eurobonus inrikes. När man möter konkurrens så får man inte ge bonuspoäng som kan användas för resor.

Sammanfattningsvis: trots att det egentligen borde finnas förutsättningar för konkurrens på den här marknaden, så har någon bestående och betydande konkurrens inte etablerats.

Lars Hultkrantz

Jag skall i likhet med de två Bergman inte prata om avreglering utan om liberalisering. Mitt ämne har Mats redan avslöjat, men han sade att jag skulle prata om teleindustrin. Det är inte längre riktigt sant. När liberaliseringen startade handlade det om tele. I det senaste viktiga politikdokumentet på området, det direktivpaket som EU-kommissionen lämnade förra sommaren, har området bytt namn till elektronisk kommunikation. Det har nämligen under de senaste tio åren skett en sammansmältning av flera branscher, de 3C: "Computer, Communication & Content". Sektorspolitiken rör nu inte bara i telebranschen utan griper även in i media, datorbranschen m m.

Den slutsats jag vill komma fram till är att de frågor som diskuterades vid liberaliseringens början, som gällde de naturliga monopolens problem, t ex dubbling av nätkostnader, inre effektivitet, monopolpriser osv har haft liten betydelse i jämförelse med de dynamiska effekter som reformen fick, dvs effekter för utvecklingen av nya produkter, branscher och konsumtionsmönster.

År 1993 fick Sverige en ny telelag. Den nya lagen hade föregåtts av en successiv uppluckring av Televerkets anslutningsmonopol. 1980-talet var en omvälvande tid för alla oss lojala medborgare som hade vuxit upp med kunskapen att det var livsfarligt att ansluta något annat än Televerkets apparater till telenätet. Nu kunde plötsligt allsköns faxar, röstbrevlådor och modem kopplas in utan att något exploderade. Med den nya telelagen togs steget fullt ut genom att nätet öppnades för andra teleoperatörer. Samtidigt bolagiserades Televerket och blev Telia.

Sverige fick därmed en liberaliserad telemarknad ungefär samtidigt som Storbritannien och Finland tre år före USA, sex år före Kontinentaleuropa och en stor del av övriga världen. Dessa år av tidig liberalisering gav svensk industri ett viktigt försprång.

Skälen till att en långtgående liberalisering genomfördes just i Sverige är inte helt uppenbara. Det handlade inte om att branschen led av stor ineffektivitet. Tvärtom tycktes Sverige ha gynnsamma förutsättningar för att driva offentliga monopol någorlunda effektivt, vilket inte minst gällde televerksamhet. Sverige var världsbäst i flera avseenden, när det gällde hushållstäckning, låga priser m m. Även hushåll och mindre företag hade tillgång till bästa tillgängliga teknik, t ex infördes AXE-växlar tidigt i det svenska telenätet. Ännu för några år sedan var exempelvis AXE-tjänster, som var gratis i Sverige, dyra tilläggstjänster för tyska teleabonnenter.

Så vilka var förändringskrafterna? Den

främsta drivkraften för liberalisering tycks ha varit Televerkets dåvarande ledning. Flera skäl framstår som troliga till att den uppfattade monopolkostymen som för trång.

För det första gjorde tekniska förändringar det svårare att leva med en stelbent styrning av prissättningen. Fiberoptiken och de digitala växlarna innebar att marginalkostnaden för distans sjönk dramatiskt. Detta var från politisk synpunkt problematiskt. Den politiska uppmärksamheten gällde nämligen främst fördelningsaspekter. Prisstrukturen innebar att företagen betalade högre avgifter än hushållen, bl a genom att priserna för internationell trafik var betydligt högre än priserna för lokalsamtal. Förändringen av de relativa kostnaderna gick stick i stäv med detta. Det politiska motståndet mot en prisanpassning riskerade att göra det svårt för Televerket att möta den spirande konkurrensen, särskilt ifråga om utlandstrafik.

För det andra hade en viss liberalisering påbörjats under 1980-talet i USA genom upplösningen av AT&T och i Storbritannien i samband med Thatchers privatisering av British Telecom. Så mycket till liberalisering var det visserligen inte ens där. I Storbritannien medgavs ett företag tillträde till ett marknadssegment, mer än så var det inte. Men i ljuset av denna utveckling tycks Televerkets ledning ha börjat väva ljuva drömmar om expansion och internationell erövring med den egna effektiviteten och teknologiska försprånget som silkestrådar. Även för att ta tillvara sådana möjligheter krävdes större frihet. När så Sverige fick en regering som var inställd på systemskifte låg telepolitiken öppen för reform.

Om vi nu ser på vilka effekter reformen fick, kan man konstatera att de flesta av de förhoppningar som fanns inte infriades, åtminstone inte inledningsvis. När det gäller möjligheten till internationell framgång verkar Televerkets ledning ha överskattat takten i liberaliseringsprocesserna. De ut-

ländska marknaderna lät sig inte erövrats i flygande fläng. I stället flockades utländska telebolag på den svenska marknaden, som blev testbänk för ny teknik. Även om Telias ledning knappast åsåg detta med odelad förtjusning visade det sig att den lärde sig mycket som senare kunde tillämpas i bl a grannländerna.

När det gäller det nya regelverket var detta egentligen otillräckligt utvecklat. Lagstiftaren tycks ha förväntat att ett förutvarande affärsverk skulle uppträda reko med den rätta svenska samförståndsviljan även vid möte med konkurrenter på hemmamarknaden, men där bedrog han sig. Ingen tycks ha fullt ut förstått vilka stora krav som ställs på ett regelverk som skall möjliggöra konkurrens om nätverkstjänster. Olika producenters tjänster är i konsumentens perspektiv komplementära, så konkurrensen behöver kombineras med samarbete i vissa avseenden. Att åstadkomma regler som främjar båda delarna är inte lätt. Det är just för att skapa ett enhetligt regelverk för detta som EU nu håller på att anta direktiv för samtrafikregler för elektronisk kommunikation.

Den svenska telelagen 1993 förhöll sig i sådana frågor till texten den brittiska som lättöl till porter. Hade det bara hängt på samtrafikreglerna skulle Telia nog ha gjort processen lika kort med Tele2, den viktigaste utmanaren inom fast telefoni, som Posten vid samma tid gjorde med City Mail. Bland mycket annat ville Telia att Tele2 skulle behandlas som ett andra Norge, alltså anslutas lika högt i nätverks-hierarkin som ett utländskt teleföretag. Därmed kunde Tele2 krävas på en hög avgift för samtal från dess nät som skulle starta och avslutas i Telias nät. Tele2 skulle betala 70 öre per minut för sådan samtrafik, trots att Telia bara tog ut i vissa fall totalt 48 öre och senare 32 öre av sina egna kunder för hela tjänsten. Det blev inte någon lätt start för de nya företagen.

Inte heller förhoppningen att svenska hushåll och små företag snabbt skulle få fallande priser infriades till en början. Del-

vis var detta följden av en alltför klumpig reglering. Sverige anammade tidigt en ny form av prisreglering som brukar kallas för RPI-X-reglering som först prövades av den brittiska teledirektionen Oftel. En sådan prisreglering ger företagen frihet att själva bestämma prisstrukturen eftersom det bara är totalpriset för en korg av tjänster som regleras. Den svenska utformningen var dock illa utformad eftersom den tog med även konkurrensutsatta tjänster i korgen. Det innebar att Telia tilläts kompensera sänkta priser inom de konkurrensutsatta segmenten med prishöjningar på monopol-tjänsterna. Även detta gjorde det svårt för konkurrenterna. Ett annat resultat blev att enbart företagskunderna, inte hushållen, fick del av branschens produktivitetsförbättringar under första halvan av 1990-talet.

I själva verket gick marknadsförändringar inom fast telefoni ganska långsamt. Detta illustreras av *Tabell 5* som visar Televerket/Telias marknadsandelar 1991 respektive år 2000. Som ni ser har företagets marknadsandel inom fast telefoni inte sjunkit särskilt mycket. Det slog inte igenom i särskilt stor utsträckning förrän i slutet av 1990-talet, även inom fast telefoni ganska långsamt. De viktiga effekterna av liberaliseringen kom utanför den tidigare kärnverksamheten, på tre nya områden.

Det första av dessa var digital mobiltelefoni (2G). Tack vare liberaliseringen fick Sverige på denna nya marknad redan från början på 1990-talet tre företag i "head to head competition". En hård konkurrens om marknadsandelar, med bl a subventioner till telefoninköp, drev fram en kraftig tillväxt i den nya teknikens marknadspenetration. Redan år 1995 hade Sverige två miljoner mobiltelefoner, vilket var lika mycket som antalet i Frankrike, Belgien och Holland sammantaget. Storbritannien hade 1996 en marknadspenetration inom mobiltelefoni på 14 procent, mätt som antal abonnemang per capita, Sverige hade då 28 procent och idag är vi uppe i 71 procent.

Tabell 5 Televerket/Telias marknadsandelar (i procent) på den svenska marknaden åren 1991 och 2000 och uppskattad marknadsomsättning år 2000 (miljarder kronor).

	Marknadsandel (procent)		
	1991	2000	2000
Fast telefoni	98	87	26
Mobil (1G +2G)	96	55	11
Internet (ISP)	–	32	5
Fast bredband	–	?	?
Mobil 3G	–	–	–

Källa: Post- och telestyrelsen.

Det andra området var Internet. När det gäller hushållens och mindre företags tillgång till Internet ser man en skillnad mellan de klumpfotade tidigare telemonopolen och den mer konkurrenspräglade datorindustrin. Teleindustrin hade tidigt de digitala telefonväxlarna, det som kom att kallas ISDN, men tycks varit rädd för att ny teknik skulle kannibalisera de monopolrätter som den gamla tekniken ännu gav. Istället kom datorindustrin att inte bara utveckla alltmer kraftfulla, billiga persondatorer utan även höja datormodemens prestanda, vilket var det som blev förutsättningen för att hushållen skulle börja använda Internet.

Även hushållens användning av Internet ökade särskilt snabbt i Sverige. Ett viktigt skäl till detta tycks paradoxalt nog vara de brister som fanns i den nya Telelagen. Utmanarna på telemarknaden satte på en kraftfull marknadsföring för att sälja hushållsabonnemang och tog stora marknadsandelar innan Telia hann svara. Ett skäl för utmanarnas intresse var att de här hade hittat ett knep för att hindra Telia från att knäcka dem med höga samtrafikavgifter. Med egna internetkunder kunde de göra arbitragevinster på dessa avgifter eftersom de var reciproka, dvs Telia var skyldigt att betala samma avgift när dess kunder ringde in till de nya företagens nät. Tele2 vann slaget om jultomten 1995 och strax ringde alla snälla barn

till Tele2:s modempooler. När Telia efter några månader såg att de hade fått en resultatförsämring med flera hundra miljoner kronor var de villiga att förhandla om samtrafikavgifterna.

Det tredje området är bredband. Liberaliseringen skapade utrymme för nya företag, t ex Bredbandsbolaget, som såg möjligheter i att kombinera ny och gammal teknik på ett okonventionellt sätt, som Telia inte hade trott på. Utmanarna erbjöd hushåll och mindre företag bredband till betydligt lägre priser än vad man tidigare trott varit möjligt. Telia hade dock teknikutvecklingen på sin sida, som gjorde det möjligt att "skrämma upp" de gamla koptarnäten till helt nya prestanda. Resultatet är att konkurrensen mellan flera företag och flera tekniker nu driver fram en snabbare utbyggnad av bredbandsnät än i något annat land i Europa.

Sammantaget har förändringarna på dessa tre områden varit en av förutsättningarna för det nordiska IT-undret. En framgångsrik teleindustri har backats upp av en visserligen liten men expansiv och dynamisk hemmamarknad. När vi nu står inför nästa tekniksprång, introduktionen av ett trådlöst Internet med hjälp av tredje generationens mobil kommunikation, har Sverige stora förutsättningar att ligga långt framme därför att de flesta svenska konsumenter redan är förtroagna med både Internet och mobiltelefoni.

Effekterna av avregleringen kan vi däremot inte avläsa ur prisutvecklingen. Det har hänt så mycket när det gäller både produktutveckling och teknikförändringar att det är svårt att se vilka prisförändringar som grundar sig på avregleringen och vilka som beror på teknikförändringarna

För omvandlingen av den svenska samhällsekonomin har det en avgörande betydelse att det inte bara är specialister i företagen eller tekniska 'nördar' som vet hur man gör, utan även mormor. Något av dramatiken i den förändring som pågår kunde jag förnimma igår i tystnaden på Föreningssparbankens kontor i min hem-

stad. Den banktjänstemannen jag pratade med berättade att köerna har minskat betydligt. Bankpersonalen diskuterar om det blir SE-Bankens eller deras kontor som kommer att läggas ner vid en fusion. Den förändring som pågår inom banksektorn är avhängig av att den nya tekniken, i det här fallet Internet, fått ett massgenomslag.

För att ta ett annat exempel: Om vi tittar några år framåt så kan vi hoppas att inte bara bankköerna utan även bilköerna, t ex här i Stockholmstrafiken, kommer att försvinna på ett liknande sätt. I så fall kommer lösningen troligen att ligga i en kombination av mobil kommunikationsteknik och satellitpositionering (GPS). Trängselavgifterna kan då hamna, liksom redan nu blir möjligt i Stockholm med parkeringsavgifterna, på mobilteleräkningen. Även på detta område kan stora förändringar ske, av stor samhällsekonomisk betydelse, just därför att tekniken blivit var mans egendom. Att detta genombrott kom så snabbt i vårt land tror jag att vi i inte ringa utsträckning kan tacka den tidiga liberaliseringen av telemarknaden för. Tack!

Claes-Henric Siven

Vi har hört en presentation om avreglering på tre marknader och jag kan väl säga att två av dem liknar varandra relativt mycket, de två första. I det tredje fallet är det ju stora tekniska förändringar som samspelar med avregleringen. Men man kan ändå se att det finns vissa starka principiella likheter mellan de tre marknaderna.

Jag tänkte att vi skulle sätta in den allmänna diskussionen nu och så återkommer inledarna litet längre fram, så ordet är fritt.

Ask Hedberg

Jag har bara en fråga, det gäller en sak jag funderat på. Inför avregleringen av järnväg, långt innan, så släppte man SJ som ett fristående verk och behöll Banverket i staten. Vad jag funderat på är varför gjor-

de man inte samma sak med Telia. Det var ganska vanligt inför avregleringen att många sade att "Jag stannar kvar hos Telia för det är ändå de som så att säga 'sköter min tråd'. Har eventuellt någon ett svar på det?"

Lars Hultkrantz

När det gäller den vertikala separationen som skedde på järnvägsområdet så tycks huvudskälet inte ha varit det man skulle kunna tro, nämligen att tågtrafiken skulle konkurrensutsättas genom att den statliga styrningen avgränsades till det naturliga monopolet, dvs själva banan. Detta var på sin höjd en extra bonus. Det är först under de senaste åren som denna effekt har tillåtit uppstå, men nu är den här. I t ex Gävle-Dala-regionen finns det idag sju företag som kör tåg i samma järnvägsnät. Det egentliga skälet för uppdelningen var att SJ:s ekonomi hade blivit ett svart hål som politikerna ständigt tvingades skotta in miljarder i. De var visserligen beredda att tillskjuta pengar till järnvägsinvesteringar, men inte till att täcka underskott i driften. Genom separationen hoppas man göra driftbudgeten sluten. Idag kan vi se att det inte riktigt blev på det viset. Banverket har gjort mycket stora baninvesteringar för att bli förkorta restiderna. De konsumentöverskott som skulle kunna ha uppstått tycks dock SJ, där företaget har haft chansen, tagit hand genom att höja priserna. På så vis har investeringsmedel ändå kunnat användas för att betala driften. Men en viktig skillnad är att SJ nu har en helt annan press att bedriva tågtrafiken kostnadseffektivt.

När det gäller vertikal separation på andra områden, så var det så det hela började i USA genom den vertikala upplösningen av AT&T. I Sverige föreslog jag själv och andra att en vertikal uppdelning skulle göras av Telia före en privatisering, liknade det som gjordes på kraftområdet. Nu kom detta aldrig att genomföras, företagets motstånd var alltför starkt. Idag tror jag att behovet av en separation har

blivit överflödigt, konsumenterna börjar få alternativ även när det gäller anslutningen.

Ulf Jakobsson

Den reflektion som man gör är ju att för var och en av de här har det funnits ett stort offentligt monopol som har kämpat emot avregleringen och arbetat för att behålla sin monopolställning. Överraskande nog är det Vattenfall, denna bjässe, som har lyckats sämst, även om man har bedrivit ett uppehållande försvar under lång tid och fortfarande har en stark ställning och sannolikt fortfarande förhindrar ett ordentligt genomslag av reformerna.

Vad gäller Telia är det ju uppenbart att om man bara tittar på Telias gamla marknad, så har de från sina utgångspunkter klarat det mycket bra, medan man har haft det mycket svårare att överföra sin monopolställning till områden som ges av den nya tekniken. SAS förefaller däremot ha vunnit en total seger över avregleringen och lyckats behålla sin monopolställning.

Framställningarna, som jag tycker varit mycket intressanta, har, som jag ser det ägnats för lite åt just aspekten, att det på alla dessa marknader har funnits ett stort offentligt monopol som har kämpat emot avregleringen och naturligtvis har man hjälp av opinionsbildning och kvardröjande allianser med den offentliga byråkratin. Man kan fråga sig om Konkurrensverket verkligen har skött sin uppgift att se till att man behandlat dessa monopol på ett sätt som ligger i linje med regeringens intentioner. Kanske är det också så att det i kanslihuset finns många allierade till de gamla statliga monopolerna. Min slutsats är, att de tveksamma resultat av avregleringen som påvisats här, till inte så liten del beror på att de gamla statliga monopolerna lyckats behålla en privilegierad ställning på sina respektive marknader.

Mats Bergman

För att ge ett kort svar på hur Konkurrensverket har agerat gentemot de tidigare statliga monopolen, så delar jag inte din syn att vi har misslyckats vad det gäller dem. Vi har gjort så gott vi har kunnat inom ramen för konkurrenslagen. Men konkurrenslagen är inte särskilt effektiv när det gäller att *skapa* konkurrens, utan den är egentligen uppbyggd för att bevara konkurrensen. Här handlar det om att man går från en situation utan konkurrens till en situation med konkurrens. Där kan inte konkurrenslagen vara det enda medlet, men den kan hjälpa till ibland. Vi har haft mängder av ärenden gentemot framför allt Posten och Telia med goda resultat. Att vi inte nått ännu längre beror främst på att regelverket inte ger utrymme för att vara ännu offensivare.

Carl B Hamilton

Jag har två frågor till Lars Bergman. Den ena gäller kritiken som förts fram om att nätmyndigheten är för svag och att den inte förmår att upprätthålla konkurrensen. Jag vill gärna höra din kommentar till detta. Den andra är mera av en reflektion. Avregleringen innebär ju också en internationalisering. Hur internationell är handeln med el jämfört med tidigare? Såvitt jag förstår så kommer vi successivt att få ett nordeuropeiskt elpris, som är gemensamt för, låt oss säga, Norden och Tyskland m.fl. Innebär inte detta att den svenska energipolitiken, som varit mera instabil än i andra länder, kan gå mot en utveckling där produktionen av all el som används i Sverige sker utanför Sveriges gränser, så slipper energiproducenter problemet vilket slags kraftverk och vilken energigenereringsmetod som våra politiker anser bör användas i Sverige?

Magnus Grill

Det har i de här intressanta framställningarna klargjorts att det var svårt att få fram de nya aktörerna på marknaderna vid av-

regleringarna. Egentligen så är det väl bara elmarknaden som har blivit gränsöverskridande i marknadsfrågor. Man kan förvåna sig över varför det då inte har blivit så på andra marknader typ flyg osv, att det skulle vara ganska uppenbart att det skulle vara lättare även för andra flygbolag. Braathens har försökt men inte lyckats, Posten har inte heller blivit särskilt gränsöverskridande. Telesidan ja, naturligtvis, men samtidigt har man inte fått en integrerad marknad att fungera. Det skulle vara intressant att få höra litet mer om varför man tror att så inte blivit fallet. Det är egentligen bara elmarknaden som blivit nordisk och kanske nordeuropeisk.

Tomas Bruce

Jag sitter och funderar på en helt annan fråga. Det är ju inget självändamål med avreglering utan syftet är ju att smörja samhällsekonomin. Vi kunde se att konsumentprisindex påverkades av de fallande elpriserna som nyligen inträffade. Men vad har hänt på BNP-sidan? Finns det någon nationalekonomisk vetenskaplig studie som visar om den relativt sett höga BNP-tillväxten på senare år till viss del är ”boastad” av avregleringen och har det gjort någon nytta?

Lars Bergman

Angående Ulf Jakobssons reflektioner så tror jag att det är en skillnad mellan el och flyg. Som Mats Bergman beskrev kunde ju SAS differentiera sin prissättning på en unik produkt, exempelvis sträckan Stockholm–Luleå. Det finns inget liknande på elområdet. Samtidigt är det ju intressanta frågor varför den vertikala separationen lät sig göra på elområdet och inte på de andra.

Jag har faktiskt en fråga till Lars Hultkrantz. Är det ekonomiskt förnuftigt att bygga upp fyra parallella mobiltelefoninät? Det som är god visdom på andra områden, att infrastrukturen skall man dela på för att spara kostnader, verkar ju inte

gälla på det området. Det skall bli intressant att höra Lars Hultkrantz yttra sig om detta.

Så Carl Hamiltons fråga om svaga nätmyndigheter. Det är sant att själva regleringsansatsen är svag i den meningen att vi i Sverige inte har någon nätmyndighet eller reglermyndighet som i förväg godkänner priserna. Det finns vissa allmänna riktlinjer om att det skall vara rimligt och rättvist, och att priserna inte skall förändras för mycket. Priserna skall också vara kostnadstrogna, men det är också så att myndigheten inte kan göra så mycket annat än att ta upp diskussioner om olika enskilda fall och till slut ta dem till domstol. Det är riktigt att det är en ganska svag reglering och dessutom är det svårt för myndigheter att veta vilka kostnader företagen faktiskt har. Kostnaden för elnät varierar mycket beroende på hur tät bebyggelsen är, och hur geografin ser ut. Vi har ju mycket riktigt fått en konstig prisbild på nätområdet med prisskillnader som inte uppenbart verkar reflektera kostnadsskillnader. Mitt intryck är att nätmyndigheten i Sverige håller på att skärpa sig väsentligt när det gäller att ta reda på kostnadsstrukturen och göra en ordentlig genomlysning. Men det kvarstår att det är en ganska svag reglering och att det först är när ett antal fall har avgjorts som det börjar bli precision i det hela.

När det gäller det här med att vi får ett nordeuropeiskt elpris, är det också riktigt. Vi har redan ett nordiskt elpris, utom de tider när det är trängsel i näten, och med litet mera avreglering i Tyskland så lär vi nog få ett nordeuropeiskt också och då inträffar naturligtvis precis det du säger. Då har kraftindustrin blivit en vanlig industribransch, som måste konkurrera på samma villkor som företagen i omvärlden. Att vi skulle komma att importera all el är av många skäl osannolikt, bl a klarar sig vattenkraften konkurrensmässigt hur bra som helst. Men det är väl helt enkelt så att det val som man står inför framöver är att antingen har företagen tillstånd att

bygga ut konkurrenskraftig kraftproduktion i Sverige eller så blir vi nettoimportörer på marginalen. I det första fallet kan man konstatera att det finns ett enormt stort motstånd mot gas i Sverige. Gaskraft förefaller dock vara den mest konkurrenskraftiga teknologin och kommer sannolikt vara det som finns på kontinenten. De alternativ som förordas i Sverige har höga kostnader och kräver mycket subventioner. Jag tror inte att det är något osannolikt scenario att vi tar ett steg i riktning mot att bli nettoimportörer.

Till Tomas Bruce: Jag har inte sett någon konkret uppgift, men man pekar ju ofta på avregleringarna på nätverksområdena som en förklaring till den snabba produktivitetsutvecklingen. Jag kan dock inte riktigt värdera hur stor betydelse det haft.

Lars Hultkrantz

Den första frågan gällde hur IT påverkar samhällsekonomin tillväxt. Det är en fråga som har studerats och diskuterats mycket och alla svar finns knappast än. Jag har här pekat på liberaliseringarnas betydelse för genomslaget för ny teknik med hjälp av den svenska erfarenheten när det gäller hushållens användning av Internet, mobiltelefoni och bredband. Inom teleområdet har andra forskare framhållit tre exempel som skulle tyda på att ny teknik och nya produkter introducerades långsamt under den gamla monopoltiden. Ett första är röstbrevlådor och talsvarare, där introduktion i bl a USA fördröjdes. Ett andra är ISDN, dvs digitala telefonväxlar. Teleföretagen hade här en teknik för digital kommunikation som var bättre och billigare än vad datorindustrin kunde erbjuda med sina modem, men den konkurrenspräglade datorbranschen sprang fortare. När teleföretagen till slut började marknadsföra ISDN till hushåll så var det redan det för litet, för dyrt och för långsamt. Det tredje exemplet är den långsamma introduktionen av fax innan tekniken till slut slog genom. Poängen är att det kan vara mycket kost-

samt för samhällsekonomin att det finns vissa branscher där monopolföretag kan hålla tillbaka introduktionen av ny teknik. Även om liberalisering av en bransch som bär drag av naturligt monopol innebär att man får dubblade nätverkskostnader osv, kan det ändå leda till stora välfärdsvinster.

Den andra frågan handlade om att det ändå verkligen är rimligt att fyrdubbla nätverkskostnaderna för 3G-näten. Finns det ingen smärtgräns, där vi måste fråga oss om vi inte blivit alltför liberala? Jag håller med om att det finns en sådan gräns. Men både i den svenska fördelningen av licenser, med en skönhets-tävling, och i de auktioner som använts i andra länder, har myndigheterna inte hanterat konflikten mellan konkurrens och samarbete på bästa sätt.

Jag och mina medarbetare föreslog att vi i Sverige, med stor glesbygd, skulle fördela de fyra licenserna med en auktion som hade en regional indelning. I denna skulle företagen ha tillåtits lämna positiva eller negativa bud. Det skulle ha inneburit att vi kunnat få olika många nät i olika regioner och att myndigheten kunnat upphandla en lämpligt stor täckning i de områden där ingen operatör var villig att bygga nät. Nu får vi istället en orimlig och mycket kostsam täckning på 99, 98 procent av befolkningen samtidigt som de fyra operatörerna har tussats ihop till ett nationellt samarbete om att bygga två nät. På så vis har fördelningen av licenser i Sverige inneburit att vi både får överutbyggnad och försämrad konkurrens.

Jag tror att en annan fråga som kommer att få stor betydelse för hur vi kommer att bedöma regleringen av 3G-tekniken är i vilken utsträckning man lyckas bemästra problemet med inlåsning av konsumenter. Det mobila Internet riskerar att inte bli ett enda öppet, gemensamt nätverk. Det kan istället bli fyra olika nätverk som gör allt vad de kan för att låsa in kunderna hos sig och de företag de samarbetar med. Det är en öppen fråga hur

EU:s regelverk kommer att hantera detta och hur företag i olika delbranscher kommer att förhålla sig. Även om nätoperatörerna vill stänga in kunder gör komponenttillverkare som Nokia, Ericsson och Motorola mycket för att främja standardisering och öppna nätverk.

Mats Bergman

På frågan om varför vi inte fått mer internationell konkurrens vill jag kommentera flygområdet. En aspekt är att inrikestrafiken är väldigt centraliserad till Stockholm, 97,5 procent av all trafik går till och från Stockholm. Riktigt så ser det inte ut i de större europeiska länderna, där t ex Tyskland, Italien och Spanien har flera storstäder. Men ändå har man ungefär samma begränsade inslag av internationell konkurrens där. I de fall där man fått konkurrens har det varit för att det etablerats bolag inom landet, som väl i och för sig kan ha utländska ägare.

Man brukar säga i flygbranschen att när ett nytt land bildas är det tre saker man snabbt skaffar sig. Det är ett försvar, en valuta och ett flygbolag. Med det menar man att det finns väldigt mycket nationalism kring flygbolag. SAS driver framgångsrikt ett antal dotterbolag i olika europeiska länder, t ex Finland, England och Spanien. Men det är nog få i de länderna som vet om att SAS är huvudägare eller en stor ägare i de bolagen. Man opererar som om man vore ett finskt, brittiskt eller helt igenom spanskt bolag.

När man avreglerade flygmarknaden i Europa hade man stora förhoppningar om att flygbolagen skulle plocka upp passagerare på vägen, t ex att British Airways skulle kunna flyga från Stockholm via Göteborg till London och också konkurrera om passagerare mellan Stockholm och Göteborg. Det här har inte fungerat, vare sig i Sverige eller någon annanstans. Det beror mycket på att man inte kan agera som en sorts friåkare à la taxibilar när man kör flygplan, utan man måste ha en ordentlig tidtabell, man måste ha fem, sex

kanske åtta avgångar per dag i båda riktningarna på inrikeslinjerna och för att få det måste man bygga upp en verksamhet som är baserad i Sverige. Man kan i och för sig ha utländska ägare, som tex Braathens, som köpte Transwede och Malmö Aviation och som SAS som äger bolag i andra länder.

En kort kommentar också till om man ser några effekter på BNP. Riksbanken skriver i sina inflationsbedömningar att avregleringar faktiskt har visat sig leda till en lägre inflation än beräknat. Framför allt pekar man ut just el- och telemarknaden som bidragande till detta. Jag har inga exakta siffror, men det rör sig om storleksordningen 0,1–0,3 procent lägre inflationstakt på grund av avregleringar. Räknar man om det i pengar är varje tiondels procent av BNP 20 miljarder kronor, så det är klart att det är rätt mycket pengar som konsumenterna sparar.

Sune Davidsson

En fråga till inledarna. Hur kommer det sig att vi inte har samma grad av avreglering av andra områden, som offentliga tjänster och sjukvård, undervisning etc? I och för sig brukar det finnas som ett argument emot den här typen av förändringar att det är starka fack som vill bevara monopolsituationen. Detta har ju funnits inom de områden som vi har pratat om. Vad är det som gör att vi inte fått samma utveckling inom den offentliga tjänstesektorn, är det att vi inte har en marknadsutställning på samma sätt som ju ändå finns på elsidan?

Anna Lundgren

Jag jobbar med postfrågor på PTS. Vi har ju träffat ganska många från andra delar av Europa som hävdar att just inom postområdet så gäller inte de vanliga effekterna av en avreglering. En avreglering leder till att man får högre priser, sämre tjänster och ingen produktutveckling. Det där tror vi på, men samtidigt ser vi i Sverige att efter avregleringen för 7–8 år sedan har

posten inte tappat mer än 5 procent. Tror ni att det beror på att vi gjort någonting fel från början? Hade det varit bättre med vertikal separering? Hade vi då fått en större konkurrens på de här åren tror ni?

Carl B Hamilton

Om det nu är så svårt att få en bra konkurrens inom flyget, kan man förbättra konkurrensen på andra marknader typ tåg, långfärdsbussar och annat, och på så sätt åstadkomma en prispress på substitutmarknaden?

Lars Hultkrantz

Att det var just de här områdena som blev liberaliserade hänger litet grann ihop. Jag tror att många andra verksamheter inom offentliga sektorn egentligen hade varit mycket bättre lämpade för liberaliseringar än just dessa. Det är en paradox att man i Sverige bl a valde två av de verksamheter som hörde till dem som var absolut svårast att konkurrensutsätta, nämligen järnvägstrafik och posten valdes. Förutsättningarna skulle ha varit mångfalt bättre när det gäller hemtjänst och barnomsorg. Grundorsaken tror jag ligger i den speciella ställning som affärsverken hade i Sverige, dvs självständiga organisationer inom den statliga förvaltningen med egen ekonomi och utan ministerstyre (mer än i vissa speciella frågor). De var företagsliknande och kunde i den situation som uppstod under 1980-talet se egna möjligheter i teknik- och marknadsutvecklingen, inte minst den liberaliseringsvåg som svepte fram i USA och Storbritannien. Att affärsverkens ledningar var pådrivande bidrar till att förklara att just de här områdena kom att konkurrensutsättas. När det gällde tex hemtjänst och annan kommunal service var den organisatoriska situationen en helt annan. Jag tror därför inte att man skall använda utvecklingen inom posten, järnvägen eller svenska inrikesflyget som något bevis för att man inte kan komma så långt när det gäller liberaliseringar på andra områden. Det var inte

de områden som var lättast att konkurrensutsätta som valdes.

Lars Bergman

Det är en intressant fråga varför det blev dessa områden och inte andra. Man kan ju observera att i Frankrike finns det betydande motstånd mot avregleringen av el och gas. Likaså i Italien där det uppenbarligen är vissa hjärtefrågor knutna till de statliga monopolen. Vi har inte haft det på samma sätt i Sverige när det gäller el. Däremot har vi dem på andra områden. Förekomsten av starka politiska preferenser kring offentlig verksamhet är en förklaring. En annan förklaring till varför det blev som det blev på exempelvis el- och också teleområdet är att i båda dessa fall fanns det en statlig dominant som trodde sig vara väldigt duktig och vara väl rustad för konkurrens. Inom bl a elområdet rådde en stark övertygelse om att elmarknaden var mycket effektiv och att konkurrens inte skulle vara ett väsentligt hot mot dominanten. En del av förklaringen ligger där. Det skall inte finnas för starka preferenser för att det skall vara statlig regi och det skall inte finnas alltför stor rädsla inom branschen.

Ta det här med att åstadkomma konkurrens på substitutmarknader för att på så sätt få till stånd en någorlunda effektiv konkurrens. Man kan se vad som sker på fjärrvärmeområdet, som är en typisk monopolverksamhet lokalt, men där man konkurrerar i någon utsträckning med el för uppvärmning. Det har funnits en synpunkt att här skulle konkurrensen på elmarknaden via låga priser, sätta en press på fjärrvärmemarknaden men det har, såvitt jag vet, inte skett. Om något, så har fjärrvärmepriserna ökat. Vi kan för övrigt se att kraftföretagen har ett starkt intresse för just fjärrvärme, renhållning och andra typer av skyddade verksamheter.

Mats Bergman

En liten kort kommentar till vilka branscher som avreglerats. Det har ju varit så

att de branscher som inte avreglerats; vård, skola och omsorg är de branscher som är finansierade av det offentliga. Den sortens avreglering som vi talat om idag är ganska okontroversiell. Vi är ju sedan länge vana att själva betala el, tele osv och det är klart att det hänger ihop med de värderingar vi har. Det tycks gå någon sorts skiljelinje att det som vi själva betalar för, där kan vi lätt acceptera marknadslösningar, medan de marknader där vi är vana att få en kraftig subvention eller att få tjänsten helt gratis, där har vi då i Sverige inte accepterat konkurrenslösningar på samma sätt. Här har dock skett en utveckling under slutet av 1990-talet. Det diskuteras nu ökad konkurrensutsättning av den här typen av offentlig verksamhet. I en formell och teknisk mening så är vård- och omsorgsmarknaderna redan avreglerade, det råder fri prissättning och fri etablering, men man får inte tillträde till offentliga subventioner, så man kan inte konkurrera. Under ungefär ett år rådde också fri etableringsrätt för privatläkare med rätt att komma in i det offentliga subventionssystemet. Det fungerade inte särskilt bra eftersom det blev kostnadsdrivande beroende på att det finns ett stort latent behov av att köpa läkartjänster till de låga priser som gäller idag.

Den andra frågan som jag tänkte beröra är varför det inte hänt mer på postmarknaden. Jag ser det som en ganska naturlig konsekvens av att det är en nätverksindustri och, som Lars Hultkrantz sade, kanske en av de svåraste branscherna att avreglera. Man valde att bara avskaffa det legala monopollet, men man gjorde varken en vertikal separation eller införde regler för tillträde och då blir effekten den att det blir väldigt svårt för konkurrenter att komma in. Man kunde ha valt den amerikanska modellen: att man behåller monopollet i brevtjänstledet, dvs för själva brevbäraren, som stoppar ner handen i lådan, men man får konkurrera om att samla in breven, köra dem tvärs över Amerika och, bildligt talat, packa brevbärarens väska. Detta är

alltså en modell med ett reglerat tillträde. Den möjligheten valde man inte i Sverige.

Lars Hultkrantz

En orsak till att vi gjorde som vi gjorde i Sverige var att vi aldrig hade något monopol. Det fanns bara ett brevmonopol, som gällde handskrivna brev. Det fanns alltså inget monopol på utdelning med brevbärare i Sverige, så den amerikanska modellen var inte något som vi hade kunnat välja.

Bengt Svensson

En fråga som ligger på kanten av den här diskussionen är att man kan läsa i pressen idag att elpriserna kommer att gå upp och det av väldigt många skäl. Ett av de skälen är att kraftbolagen inte laddar kärnkraftverken tillräckligt. Tyder det på att det finns ett oligopol på marknaden eller betyder det att priset är för lågt eller är helt enkelt pressinformation en skröna?

Lars Bergman

Det är väl så att man kan närma sig frågan på två sätt. Det ena är att elpriserna har varit väldigt låga under en tid. Jag vet inte exakt vilka rörliga kostnader man faktiskt har i kärnkraftverken, men mycket talar väl för att prisnivån på spotmarknaden ligger nära den rörliga kostnaden för de kärnkraftverk som vi har. Det är klart att det håller tillbaks kraftföretagens intresse att utnyttja dem och det är en sund reaktion rent ekonomiskt. Å andra sidan kan man se det på det viset att vi trots allt har ett antal ganska stora aktörer på elmarknaden som genom sina egna produktionsbeslut har möjlighet att påverka prisnivån och, om det nu är som du refererar här, att man medvetet avstår från att utnyttja kärnkraftverken så är det ett sätt att konkret åstadkomma ett minskat utbud och på så sätt få upp prisnivån och ett uttryck för att marknaden trots allt är ganska koncentrerad. På en riktig konkurrensmarknad så har inte ett enskilt företag den möjligheten.

Tomas Bruce

Jag protesterar inte mot de vetenskapliga analyserna, men i praktiken så är variationen i vattenkraftens produktionsförmåga långt större. Bara förra året hade vi en extra nederbörd som var 40 TWh av nordiska systemets behov på 380, extra utöver vad som normalt faller. Just nu ligger vi på ett underskott på 10 i de norska magasinen under vintern och det är ju större variation än vad kärnkraftladdningarna någonsin varierar med. I det korta perspektivet är det den dominerande effekten.

Clas-Henrik Siven

Ja, då övergår vi till slutkommentarerna från inledarna och jag hade tänkt att vi tar det i omvänd bokstavsordning så att Lars Hultkrantz börjar.

Lars Hultkrantz

Jag har pratat om liberaliseringen, alltså om övergången från de gamla offentliga monopolen. Jag vill nu ta upp de fyra frågor som jag tror kommer vara de dominerande politiska problemen under den mogna marknadsfasen, som vi kommer att leva med under lång tid:

1. Utveckling och användning av effektiva mekanismer för att fördela licenser speciellt när det gäller radiofrekvensutrymme och när det gäller upphandling av sk USO (Universal Service Obligations), vilket i Sverige handlar om täckning av glesbebyggda områden. Vi missade tåget när det gällde 3G-licenserna, men det går hela tiden nya.
2. Vi behöver utveckla effektiva andrahandsmarknader för befintlig nätkapacitet som gör det möjligt för olika tjänsteleverantörer som behöver nätkapacitet att köpa den och paketera ihop den med sina tjänster.
3. Problemet med inlåsning av kunder i enskilda nät måste begränsas. Detta

gäller idag både bredband och 3G. Det ligger ibland i företagets intresse att göra så. Men konkurrensen sker mellan nätverk som för konsumenterna är delvis komplementära. Öppna nätverk är därför ett viktigt konsumentintresse. Frågor kring reglering av nätverksexternaliteter återkommer nu när de ofentliga monopolerna är borta och alla därför inte längre är kund hos en enda operatör.

4. Konkurrensen måste understödjas. På flera av dessa marknader är nyetablering svårt. Det gäller inte minst mobiltelefoni där bristen på radiofrekvensutrymme kan göra det svårt för nya företag att träda in. Frågan är dock om inte denna begränsning i flera fall är konstruerad. Ett annat konkurrensproblem är att företagen kan använda samtrafiken och dess prissättning för att koordinera priserna i konsumentledet. Eftersom företagen köper tjänster av varandra, kan man hålla upp varandras marginalkostnader. Utvecklingen på den svenska mobiltelemarknaden visar väl tecken på att en sådan mekanism kan ha använts, men också att konkurrensen kan ta sig uttryck i andra former. Även om minutavgifterna var höga så fick vi konkurrens om marknadsandelar via subventioner av mobiltelefoner m m som sänkte konsumenternas totala kostnader.

Detta är fyra stora frågor som kommer att diskuteras länge.

Mats Bergman

Jag tänkte knyta an till en sak som Lars Hultkrantz tog upp. Det är betydelsen av teknisk utveckling. Om jag tolkade det rätt så sa du ungefär så här, att teknisk utveckling har varit gynnsam för att en liberalisering skall komma till stånd. När den tekniska utvecklingen gick framåt så blev det gamla regelverket mer och mer en tvångströja som inte passade någon. Därmed skapades konsensus om att vi måste

göra en förändring och då uppstod en politisk möjlighet att avreglera. En annan aspekt, som du illustrerade med de olika generationerna av teletjänster, är att det är väldigt svårt att slå sig in och konkurrera med en etablerad aktör om en etablerad produkt. Men när det kommer en ny produkt blir det mycket lättare, det blir ett nytt 'slag' om konsumenterna och i sådana situationer har de nya konkurrenterna varit mycket mer framgångsrika. Då knyter vi an också till en sak som jag tror Lars Bergman tog upp, nämligen att konsumenternas byteskostnader är avgörande. Det är klart att det passar bra ihop med den bild som Lars Hultkrantz gav av telemarknaden. När det är fråga om en ny produkt, då finns ingen byteskostnad, då måste man i alla fall göra ett aktivt val. Man väljer den nya konkurrenten om denne har litet bättre produkter eller litet bättre priser, medan om det handlar om en gammal produkt, då stannar man kvar, eftersom det upplevs som kostsamt att byta.

Man kan då fråga sig hur det kommer sig att konkurrensen har fungerat så pass dåligt på flygmarknaden, för där är det ju hela tiden nya transaktioner. Man har en viss elleverantör och den kvarstår ända tills man ändrar på det. Samma sak med en teleabonnet och teleleverantör. Abonemanget kvarstår tills man ändrar det. Men på flygmarknaden är det hela tiden nya relationer. Man köper biljett och den gäller för just den här resan, nästa resa är en ny transaktion. Trots det är konsumenterna så trögrörliga att man stannar kvar hos det gamla företaget. Företagen själva anstränger sig givetvis för att hålla kvar kunderna, där kommer bonusprogrammen in. SAS har Eurobonus, motsvarande program finns i princip hos alla flygbolag. Det började i flygbranschen, men det sprider sig till andra branscher. Det är klart att det är ett sätt att hålla kvar kunderna när det öppnas möjligheter för kunderna att röra på sig. Här har vi kanske en förklaring till att företagskunder ofta gyn-

nas mer av avregleringar än vanliga konsumenter. Professionella köpare är mer rationella än vad vi konsumenter är. De går till den leverantör som erbjuder de bästa villkoren och de har lägre byteskostnader och gör en mer professionell bedömning av om det lönar sig att byta eller inte. Därmed kan man också förvänta sig att det blir en större prispress på sådana marknader.

Lars Bergman

Jag tror att man kan säga att efterkrigstidens ekonomiska historia i Västeuropa och USA visar att konkurrens och frihandel har varit en motor för ekonomisk tillväxt. Vad som nu sker och som vi har beskrivit här på litet olika sätt, är att idén om att konkurrens och internationell handel sprider sig till det som traditionellt har varit en del av den skyddade sektorn. Om det här skall vara framgångsrikt i den bemärkelsen att vi skall få in mer konkurrens och därmed öka effektiviteten i våra stora och skyddade sektorer så är det viktigt att det finns några goda förebilder dvs lyckade avregleringar. Jag tror då att taxi av många inledningsvis uppfattades som ett mindre lyckat exempel. Tidningarna var fulla av exempel på hur illa det hade gått. El och tele har varit mer framgångsrika och kan på så sätt fungera som goda förebilder för att gå vidare. Jag tror också att det är viktigt att man i debatten håller reda på vad som sker i Kalifornien på elmarknaden. Speciellt att det inte oriktigt rubriceras som resultatet av avreglering, utan att man korrekt påpekar att det inte är en avreglering utan en sällsynt misslyckad reglering, som har lett till problemen, men det får vara temat till en annan gång. Betydelsen av goda exempel är stor.

Avslutningsvis tycker jag att vi ser att det är lätt att anlägga ett statiskt synsätt och säga att nu har vi avreglerat elmarknaden, telemarknaden osv. I stället skulle jag vilja säga att vad vi ser nu är att vi övergår från en nationell till en europeisk

nivå. Om vi ser på elsidan så ligger företagen inte stilla. Här pågår en omfattande fusions- och alliansverksamhet och vi ser en utveckling mot ett mindre antal och större aktörer. Detta är väldigt tydligt i Tyskland. Samtidigt har vi en konkurrensmyndighet på europeisk nivå som agerar. Det är ett intressant lopp de två processerna emellan. Å ena sidan ökad koncentration på säljarsidan och å andra sidan konkurrensmyndighetens förmåga att motverka gör att vi hamnar i ungefär det läge som vi var innan avregleringarna började, fast då på europeisk nivå.

Claes-Henric Siven

Tack skall du ha och tack alla för en intressant och spännande diskussion.