

Företagskoncentration och effektivitet

I Ekonomisk Debatt 8/81 överdriver Lars-Erik Harding behovet av ytterligare lagstiftning på konkurrensbegränsningsområdet, menar Arne M Anderson i en fortsatt kommentar. Möjligheten för nya företag att komma in på marknaden kan tvinga även ett monopol att bete sig som om marknaden karakteriserades av perfekt konkurrens, hävdar Anderson med stöd av flera amerikanska studier.

I slutkommentaren till sin artikel i *Ekonomisk Debatt* 8/81 om företagskoncentration och effektivitet framhåller Lars-Erik Harding vikten av ett starkt konkurrensstryck efter fusionering på en marknad. Jag vill gärna anknyta till denna uppfattning.

Den potentiella konkurrensen är utan tvekan av stor betydelse för utvecklingen på marknader och dess roll har också framhållits i skilda teoretiska sammanhang. Under senare år har i uppsatsform presenterats en teori om så kallade motståndskraftiga priser och konkurrensutsatta marknader (se Baumol-Bailey-Willig [1977], Pantzar-Willig [1977], Baumol-Willig [1981]) som visar, att under vissa villkor kan resultatet på en monopolmarknad i stort sett sammanfalla med resultatet på en konkurrensmarknad. Teorin och dess konsekvenser har bl a diskuterats i anslutningen till utvecklingen på de inrikes flyglinjerna i USA.

Ekonomikern ARNE M ANDERSON är universitetslektor i nationalekonomi vid Göteborgs universitet.

I USA har direkta regleringar av näringslivet en mer än hundraårig historia. För närvarande är man i färd med att avveckla eller väsentligt reducera flera av regleringsprogrammen. Regleringen av det amerikanska inrikesflyget avvecklades under senare delen av 1978. Två år efter regleringens avskaffande trafikerades en väsentlig del av flyglinjerna mellan parvisa städer i USA av ett enda flygbolag. Genom skalfördelar som härrör från flygplansstorleken hade dessa flygbolag blivit naturliga monopol. Kostnaderna per sittplats avtar, då flygplanets storlek ökar. Trots deras ställning av naturliga monopol visar uppgifter från 1979–1980, att flygbolagen under denna period arbetat med priser som skulle råda vid konkurrens. Flygbolagens marknadsagerande under den angivna perioden kan förklaras med hjälp av den nämnda teorin om motståndskraftiga priser och konkurrensutsatta marknader.

Motståndskraftiga priser

Ett flerproduktsföretag är ett naturligt monopol, om företaget kan tillverka efterfrågade kvantiteter av produkterna till lägre kostnader än vad två eller flera företag tillsammans kan göra. Antag att monopolisten satt vissa priser på sina produkter. Om potentiella konkurrenter väntar att dessa priser skall förbli oförändrade under en väsentlig tid men ändå avstår från att försöka etablera sig på marknaden, är monopolistens priser motståndskraftiga mot etablering. Vid monopolistens priser — eller vid lägre priser — får de potentiella konkurrenterna inte sina kostnader täckta.

Etableringshinder

Etableringshinder till en marknad kan definieras som de kostnader som vid en

och samma kvantitet belastar en potentiell konkurrent men inte ett redan etablerat företag på marknaden. För att ett monopols priser skall vara motståndskraftiga får monopolets vinst vara högst lika med etableringskostnaderna till marknaden. I annat fall kan en potentiell konkurrent etablera sig på marknaden och få alla sina kostnader — även etableringskostnaderna — täckta. Då det inte finns några etableringskostnader till en marknad pressas följaktligen monopolets vinst mot noll.

Fasta kostnader och "sunk costs"

När ett företag bygger en fabrik blir byggkostnaderna fasta kostnader för företaget. Om fabriken efter färdigställandet kan säljas för en annan användning än den avsedda utgör skillnaden mellan byggkostnader och försäljningspris den del av de fasta kostnaderna som är att betrakta som "sunk costs". Med "sunk costs" avses ett investerat kapital som saknar alternativvärde. Hade fabriken kunnat säljas till samma belopp som byggkostnaderna, hade "sunk costs" varit lika med noll. Fasta kostnader behöver ej vara "sunk costs".

Rederier och flygbolag har höga fasta kostnader för fartyg och flygplan. Däremot är det en relativt liten del av dessa fasta kostnader som är "sunk costs". Är ett flygplan eller ett fartyg inte lönsamt på en linje, kan det flyttas över till en annan linje eller försäljas.

"Sunk costs" är etableringshinder

Fasta kostnader belastar etablerade företag likaväl som potentiella konkurrenter och är följaktligen inte etableringshinder. Endast i den utsträckning det etablerade företaget kan fördela de fasta kostnaderna över ett större kvantitativt utbud än den potentiella konkurrenten, kan de fasta kostnaderna ge det etablerade företaget en fördel.

"Sunk costs" utgör däremot etableringshinder. Ett etablerat företag har redan tagit på sig de "sunk costs" som är nödvändiga — antingen i form av investering i realkapital eller i "good-

will" — och därmed även risken att förlora det investerade kapitalet. En potentiell konkurrent står inför avgörandet att förvandla likvida tillgångar till "sunk costs" och därmed också inför faran att förlora tillgångarna. Faran kan öka genom hot om repressalieåtgärder från det etablerade företags sida. För den potentiella konkurrenten kommer etableringen att vara lönsam endast om företaget kan få intäkter som täcker både produktions- och etableringskostnader. Vid ett misslyckande förlorar företaget etableringskostnaderna.

Fasta kostnader och motståndskraftiga priser

Det är inte ovanligt, att företags totalkostnader huvudsakligen består av fasta kostnader och kostnader som ökar proportionellt med företagets framställda kvantiteter. Detta slag av kostnadsstruktur har de egenskaper som är nödvändiga för att motståndskraftiga priser skall existera. Fasta kostnader av betydande omfattning ger följaktligen ett naturligt monopol möjligheter att sätta priser som förhindrar etablering, även om fasta kostnader ej i sig utgör etableringshinder. Etablering kan emellertid endast förhindras, om köparna av monopolet erbjuds samma fördelar som en potentiell konkurrent skulle ha givit.

Konkurrensutsatta marknader

Även om en marknad domineras av ett enda företag kan förhållandena ändå vara sådana att potentiella konkurrenter lätt kan etablera sig på marknaden och även lätt kan lämna den. Marknaden kommer då också lätt att utsättas för konkurrens. Om det etablerade företaget är ineffektivt eller utnyttjar sin marknadsdominans till att ta ut höga priser blir nyetablering möjlig och lockande. Genom frånvaron av etableringshinder kan potentiella konkurrenter — trots hot om repressalier — gå in på marknaden, utnyttja de vinstmöjligheter som finns och sedan lämna marknaden, när konkurrensen hårdnar.

Ett monopol som behärskar en konkurrensutsatt marknad tvingas följaktligen, då motståndskraftiga priser existerar, att välja dessa priser för att förhindra nyetablering. Vid avsaknad av etableringshinder kommer monopolets vinst att vara noll. Ingrepp på konkurrensutsatta marknader med motståndskraftiga priser leder generellt inte till en ökad välfärd.

De amerikanska inrikes flyglinjer som berörs i inledningen är exempel på konkurrensutsatta marknader. Med undantag för vissa lokala bestämmelser finns efter regleringens avskaffande inga egentliga etableringshinder till linjerna. Skaleffekterna hindrar inte etablering, eftersom kapitalkostnaderna ej utgörs av "sunk costs". De marknadsimperfektioner som finns, exempelvis i form av etablerade bolags kontrakt med flygplats gällande utgångsutrymmen, utgör vanligtvis inte heller etableringshinder. Potentiella konkurrenter med lämpliga flygplan kan följaktligen på i stort sett samma villkor som de etablerade bolagen ge sig in på de olika flyglinjerna, om vinstmöjligheter skulle visa sig. Prisutvecklingen på linjerna under den observerade perioden bekräftar även hypotesen att utfallet på konkurrensutsatta monopolmarknader i stort sett sammanfaller med marknadsresultaten vid ren konkurrens.

Den konkurrensfrämjande politiken

Under senare år har företagskoncentrationen i vårt land ökat, och vissa marknader har kommit att helt domineras av ett enda företag. Det perspektiv som teorin om konkurrensutsatta marknader ger kan göra det lättare för oss att i vissa fall acceptera denna utveckling och även ge oss möjlighet att ta tillvara de positiva effekter som ett monopol kan föra med sig.

Teorin om konkurrensutsatta marknader kan också ligga till grund för den konkurrensfrämjande politiken. Eftersom det primära villkoret för konkurrensutsatta marknader är stor rörlighet hos produktionsfaktorerna bör de konkurrensvårdande myndigheterna un-

derlätta betingelserna för de potentiella konkurrenterna så att de lätt kan etablera sig på dominerade marknader men också så att de lätt kan lämna dess marknader. Konkurrensbegränsande bestämmelser och avtal som kan reducera förutsättningarna för konkurrens bör avskaffas. Omfattningen av "sunk costs" är av väsentlig betydelse. Ju mindre dessa kostnader är, ju större blir rörligheten hos produktionsfaktorerna. Genom att stödja och stimulera nyskapande verksamhet kan nya produktionsmetoder komma fram som kan ersätta sådana som ger upphov till "sunk costs". Tillgängligheten för potentiella konkurrenter till produktionsmedel som är förenade med "sunk costs" kan öka genom att dessa produktionsmedel befinner sig i statlig eller kommunal ägo.

Viktigt är också att fastställa marknadernas storlek genom att pröva konkurrensförmågan hos existerande substitut. Genom att understödja utvecklingsverksamhet kan nya konkurrerande produkter komma fram. I en öppen ekonomi som vår är naturligtvis förutsättningarna för import av väsentlig betydelse för hur konkurrensutsatt en marknad är.

Genom konkurrensen om monopolmarknader kan dessa komma att fungera lika effektivt i samhällsekonomiskt hänseende som om konkurrens funnits på dessa marknader. Konkurrensutsatta marknader, vilka är förenliga med fasta kostnader som inte är "sunk costs", kan karakteriseras som en generalisering av ren konkurrens och kan därmed även ge upphov till de välfärdsfördelar som förknippas med ren konkurrens, bl a effektivitet och nyskapande verksamhet. En konkurrensfrämjande politik baserad på teorin om konkurrensutsatta marknader kan i vissa sammanhang vara ett realistiskt och verkingsfullt alternativ.

Referenser

Bailey, E.E., [1981], "Contestability and the Design of Public Policy for Monopoly!" *American Economic Review*, May.

REPLIKER OCH KOMMENTARER

Bailey, E.E. och Pantzar, J.C., [1981], "The Contestability of Airline Markets during the Transition to Deregulation" *Law and Contemporary Problems*, nr 1.

Baumol, W.J. och Willig, R.D., [1981], "Sunk Costs, Entry Barriers, and Sustainability of Monopoly", *Quarterly Journal of Economics*, August.

Baumol, W.J., Bailey, E.E. och Willig, R.D., [1977], "Weak Invisible Hand Theorems and the Sustainability of Prices in a Multiproduct Monopoly", *American Economic Review*, June.

Pantzar, J.C. och Willig, R.D., 1977, "Free Entry and the Sustainability of Natural Monopoly", *Bell Journal of Economics*, Spring.