

Konkurrens och marknadsresultat vid transaktionskostnader och stabila relationer

Under vissa förhållanden blir kostnaderna för transaktioner så höga att det blir fördelaktigt att förflytta dem från marknader till företag, skriver Arne M Anderson. Därigenom förändras också relationen mellan köpare och säljare. I artikeln diskuteras hur konkurrensen mellan aktörerna utvecklas vid förändringen samt de former av konkurrensåtgärder och agerande som blir viktiga.

Produktionen och konsumtionen och därmed också resursfördelningen inom ekonomier förutsätts styras av priserna på marknader. Under vissa förhållanden blir emellertid kostnaderna för transaktionerna så höga, att det blir fördelaktigt att flytta över dem från marknader till företag. Priserna på marknaderna ersätts av företags administrativa beslut. Syftet med denna artikel är att diskutera hur denna övergång påverkar konkurrensen mellan aktörerna, deras agerande och resultatet av deras aktiviteter – aspekter som tidigare i liten utsträckning tagits upp i den ekonomiska litteraturen.

Artikeln inleds med en kortfattad översikt över konkurrens och utfall på marknader, där priserna fungerar som resursfördelare. Sedan följer en redogörelse för uppkomsten av transaktionskostnader, användningen av olika styrformer samt

utvecklingen av mera stabila relationer mellan säljare och köpare. Senare delen av artikeln innehåller en diskussion om den konkurrens, de konkurrensåtgärder samt det resultat som kan urskiljas vid stabila relationer, som har sin grund i transaktionskostnader.

Marknader och konkurrens

Låt oss utgå från en marknadsekonomi, där resursfördelningen styrs av priserna. Säljare och köpare baserar sina beslut på de priser som råder, och deras fria val samordnas inom ett system av marknader. Konkurrens mellan marknadernas aktörer skall garantera att priserna på bästa sätt kommer att fullgöra sina uppgifter.

Konkurrensbestämmande faktorer

I den neoklassiska teorin definieras olika marknadsformer med utgångspunkt från de strukturella villkoren koncentrationsgrad bland säljare och köpare, produkt-differentieringsgrad samt omfattningen av etablerings- och exithinder. Marknadsformerna monopol och fullkomlig konkurrens är varandras motpoler men har ändå det gemensamt att det inte förekommer någon konkurrens mellan enskilda säljare vid dessa marknadsformer. Vid

Ekonom dr ARNE M ANDERSON är högskolelektor vid Nationalekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Han har bl a forskat om marknader och strukturfrågor.

monopol beror avsaknaden av konkurrens på att det inte finns någon mera säljare på marknaden, vid fullkomlig konkurrens beror den på att antalet säljare är så stort. I det senare fallet utsätts varje företag för totala marknadsförändringar och anpassar sin verksamhet till dessa förändringar. Vid marknadsformerna monopolistisk konkurrens och oligopol råder däremot en direkt konkurrens mellan de enskilda säljarna. Dock ger framställningarna inte någon uppfattning om den grad av konkurrens som råder vid de nämnda marknadsformerna eller hur konkurrensgraden kan komma att förändras. För att klargöra de förhållanden som ligger till grund för konkurrensintensiteten på en marknad kan vi emellertid utgå ifrån SCP-paradigmet (*the structure-conduct-performance-paradigm* eller "strukturagerande-resultat-paradigmet").

I marknadsaktörernas strävan efter att förverkliga sina mål finns grund för konflikter med andra aktörer på marknaden. De senare ser sina intressen hotade och är beredda att försvara dem för att nå sina mål. Om aktörerna på marknaden inte kan nå sina mål utan att denna intressekonflikt uppkommer, får vi ett spänningstillstånd eller en konkurrens på marknaden. Graden av konkurrens eller konkurrensintensiteten på marknaden kommer följaktligen – förutom av de mål som företagen ställt upp – också att bestämmas av i vilken utsträckning företagen kan agera utan att komma i konflikt med andra aktörer.

Man kan då fråga sig vad som är avgörande för företagets möjligheter att agera självständigt på marknader utan att behöva ta hänsyn till köpare och andra säljare. Eller – uttryckt på ett annat sätt – vad är bestämmande för den konkurrensförmåga som företagen kan besitta? Ett företag som är relativt stort i förhållande till andra säljare samt till köpare och leverantörer måste uppfattas som konkurrenskraftigt i förhållande till de nämnda grupperna. Om efterfrågan på ett före-

tags produkter är stark och köparnas övergång till andra produkter försvåras genom produktdifferentieringsåtgärder stärks också företagets konkurrensställning.

Genom uppnådda kostnadsfördelar får ett företag en bättre konkurrensposition gentemot såväl faktiska som potentiella konkurrenter; detta kan även uppnås genom andra etableringshinder och genom frånvaron av exithinder. Om ett företag utan alltför stor tidsfördröjning eller betydande tekniska komplikationer kan öka sin kapacitet för att kunna tillgodose en växande efterfrågan, eller om företaget vid en efterfrågenedgång kan minska sitt kapacitetsutnyttjande utan kraftigt ökade genomsnittskostnader, då kan företagets konkurrensposition också uppfattas som stark. Goda finansiella och personella resurser ger likaså företagen bra förutsättningar att agera konkurrensmässigt.

Av ovanstående kan vi konstatera att företagets betingelser för konkurrens på en marknad inom de av samhället fastställda ramarna kan härledas från de strukturella villkor som kännetecknar marknaden. En analys av marknadens struktur ger följaktligen en föreställning om de olika aktörernas konkurrensfördelar och om deras konkurrensförmåga.

Marknader är dynamiska system som är stadda i förändring och som knappast någon gång befinner sig i balans eller jämvikt. Även om man emellanåt kan urskilja en viss regelbundenhet i utvecklingen, så är ändå "oordning" det naturliga tillståndet på marknader. I denna oordning ser aktörerna förutsättningar och skäl för ett agerande. Om en marknadsstruktur vid ett visst tillfälle inte tillåter aktörerna att agera på det sätt som de finner mest ändamålsenligt, är de beredda att genom direkta åtgärder förändra strukturen, så att den bättre passar deras syften. Genom konkurrenstillståndet på marknaden skapas föreställningar om vilka förändringar som är tänkbara och sannolika på marknaden. Dessa förändringar finns hela ti-

den latent och aktiveras genom företagens agerande. Genom företagets marknadsagerande tar konkurrensen form. Konkurrensintensiteten påverkas följaktligen direkt genom företagets marknadsagerande.

På kort sikt måste prispolitiken uppfattas som mera konkurrensangelagen än differentieringspolitiken och har i detta tidsperspektiv en större påverkan på marknads konkurrenstillstånd. Tillväxtpolitiken blir ofta en aggressiv konkurrensform på längre sikt. Samordningspolitik i form av avtal kan ha som syfte att begränsa konkurrensen på en marknad och har då en defensiv karaktär. Genom att acceptera en viss inskränkning av den egna handlingsfriheten får ett företag ett visst inflytande över konkurrenternas verksamhet. Under vissa förhållanden kan avtal emellertid innebära en mera formell än reell inskränkning av konkurrensen. Om företag exempelvis ingår avtal med varandra rörande prisagerandet, kan företagen få större möjligheter att använda andra konkurrensmedel i stället. Avtalet ger då förutsättningar för ett offensivt beteende på marknaden och ökar därigenom konkurrensintensiteten. Olika slag av marknadsagerande kan även komplettera varandra vid sin påverkan på konkurrensintensiteten. Differentieringspolitik i form av reklam och andra säljfrämjande åtgärder ökar konkurrensintensiteten men gör också köparna mera känsliga för prisskillnader mellan säljarna.

Vi kan följaktligen konstatera att det är tre faktorer som är bestämmande för konkurrensintensiteten på en marknad, nämligen företagets mål, de strukturella villkoren och företagets agerande.

Konkurrens och marknadsresultat

Som vi tidigare påpekade, har konkurrensen en betydelsefull funktion inom marknadsekonomin. Hur väl konkurrensen fungerar på en marknad kan emellertid

endast avgöras med utgångspunkt från resultatet på marknaden. En marknad som fungerar väl i konkurrenshansende skall bli en effektiv resursfördelning, god innovationstakt och tillväxt, full sysselsättning samt hög produktivitet och högt förädlingsvärde.

All konkurrens är inte till fördel för ett samhälle. En alltför stark konkurrensintensitet kan resultera i ett allt annat än önskvärdt marknadsresultat. På en marknad kännetecknad av stagnerande efterfrågan, överkapacitet och betydande exithinder kommer sannolikt konkurrensintensiteten att vara hög men ger inte något gynnsamt marknadsresultat. Branschen får en stelbent resursfördelning med onödigt höga kostnader, med pressade priser, dålig lönsamhet och innovationsförmåga. Ett marknadsagerande i form av aggressiv tillväxtpolitik kan ge upphov till uppenbara olägenheter i form av en kapacitetstillväxt som inte harmonierar med efterfrågan, kapitalinsatser av *sunk costs*-karaktär som skapar exithinder men som också kan leda till att meningsfull konkurrentexpansion eller nyetablering förhindras. En konkurrens som består i att ett antal företag bekämpar varandra med kostsamma differentieringsåtgärder, vilka inte är till någon nytta för köparna men som ändå kan finansieras genom ökade priser, kan knappast ge positiva effekter för samhället (Anderson [1988], Anderson, Bjuggren & Ohlsson [1990]).

Resursfördelning genom företag

Vår utgångspunkt var att priserna på marknader styr produktionen och konsumtionen och därmed också fördelningen av resurser. I vissa sammanhang blir emellertid kostnaderna för att använda prissystemet så höga att det blir fördelaktigt att förflytta transaktionerna från marknader till företag. De senare erbjuder ett mera effektivt sätt att organisera produktionen och distributionen än vad marknader gör. Företag blir alternativ till

marknader vid fördelningen av resurser, då transaktionskostnaderna blir höga. Prissignalerna på marknader ersätts av företags administrativa beslut.

Innan vi går över till att diskutera transaktionskostnader är det nödvändigt att något kommentera begreppet transaktion. En transaktion av resurser mellan två parter innefattar såväl ett överförande av äganderätten från den ena parten till den andra som en överenskommelse om ett visst framtida agerande. Överförandet av äganderätten innebär i sig inte något åtagande eller löfte om ett sådant agerande, vilket däremot överenskommelsen gör. Ett företag kan exempelvis vid försäljningen av varor till en köpare nödgas företa vissa investeringar. Lönsamheten av dessa investeringar är beroende av hur köparen kommer att agera i framtiden. Själva överförandet av äganderätten till varorna garanterar inte ett för säljaren positivt agerande från köparens sida, vilket däremot en överenskommelse gör. De transaktioner som har diskuterats omfattar både överförande av äganderätt till resurser mellan parter och överenskommelse mellan dem.

Olika slag av transaktionskostnader

Till skillnad från den mikroekonomiska teorins fullkomliga konkurrensmarknad är det på verklighetens marknader förordat med kostnader att genomföra transaktioner. Parterna som deltar i transaktionen ådrar sig kostnader – transaktionskostnader av ex ante- och ex post-karakter. Det första slaget av kostnader belastar parterna innan transaktionen äger rum. Som exempel på detta slag av kostnader kan nämnas kostnader för planering av transaktionen, förhandling mellan parterna och för upprättande av kontrakt. Ex post-kostnader är kostnader som uppkommer i samband med transaktionen eller efter den har genomförts. Som exempel kan nämnas kostnader för att administrera transaktionen samt kostna-

derna för att kontrollera att transaktionen givit det resultat som överenskommelsen föreskriver.

Gränserna mellan de olika slagen av transaktionskostnader är inte helt klara, och transaktionskostnaderna påverkar varandra. Genom att lägga ner mycken tid på utformningen av kontrakten kan man reducera kontrollkostnaderna.

I vissa fall är transaktionskostnaderna små, i andra fall kan de vara väsentliga. Kan en transaktion genomföras på olika sätt, så sker detta vanligtvis till olika kostnader. Strävan bör vara att minimera transaktionskostnaderna och att maximera nettovärdet av transaktionen.

Faktorerna som ger upphov till transaktionskostnader

Man kan skilja mellan två slag av faktorer som ger upphov till transaktionskostnader. Det första slaget hänför sig till de individer som deltar i transaktionen, till individernas grad av rationalitet och till förekomsten av opportunist; det andra slaget anknyter till de egenskaper som kännetecknar transaktionen. Låt oss börja med det första slaget.

En fullständigt rationell individ kan förutse allt som kan komma att inträffa samt kan välja optimalt mellan olika handlingsalternativ. En individ kännetecknad av begränsad rationalitet har ofullständig information och är oförmögen att förutse alla framtida händelser. Detta ger upphov till transaktionskostnader. Individen tvingas exempelvis till kostnader för planering av transaktionen och till kostnader för överläggningar, när oförutsedda händelser inträffar.

Opportunist innebär att den ena parten genom fyndighet och förslagenhet men också genom bedrägligt förfarande försöker vinna ekonomiska fördelar gentemot den andra parten. Opportunist omfattar likaledes öppna meningsskiljaktigheter mellan parterna. Eftersom till transaktionskostnaderna även räknas

kostnader för upprättande av kontrakt och vidtagande av andra åtgärder för att förhindra förlust av ekonomiska värden till motparten, så kommer opportunismen att ge upphov till transaktionskostnader.

Det andra slaget av faktorer hänför sig till de egenskaper som kännetecknar de enskilda transaktionerna. Det är vanligen tre egenskaper som brukar lyftas fram, nämligen omfattningen av den osäkerhet som förknippas med transaktionen, hur specifika resurserna är som ingår i transaktionen samt hur ofta transaktionen upprepas.

Osäkerhet i samband med en transaktion hänger naturligtvis mycket nära samman med den begränsade rationalitet som tidigare nämndes. I realiteten är osäkerhet den huvudsakliga grunden för den begränsade rationaliteten.

Före ingående av överenskommelse eller kontrakt kan finnas alternativa användningar av resurser, vilka upphör i samband med överenskommelser eller kontrakt. Resurserna blir genom kontraktet transaktionsspecifika. Beroende eller specifika resurser kan inte användas på annat sätt utan värdeförlust. Om en resurs kan frigöras ur en transaktion och omplaceras utan värdeförlust, betraktas den som oberoende.

Olika former av transaktionsspecificitet

En transaktion kännetecknas av transaktionsspecificitet då den ena parten genom den transaktionsspecifika resursen blir bunden till den andra parten. I litteraturen nämns fyra slag av transaktionsspecificitet. För det första talar man om lägespecificitet. Företag som är lokaliserade nära varandra, kan av transportekonomiska skäl vara bundna till varandra. För det andra talar man om utrustningsspecificitet, vilken innebär att en säljares maskiner eller annan utrustning anpassas till en viss köparens behov. Den tredje formen är en specificitet som har sin grund i en viss kunskap som är av betydelse för

transaktionen – kunskapsspecificitet. För det fjärde har vi "dedicerade" tillgångar, varmed avses investeringar som företagets exempelvis i produktionskapacitet för en viss köparens behov. Till detta kan läggas de transaktionsspecificiteter som har sin grund i differentieringsåtgärder av generell karaktär. Det kan då röra sig om kvalitet, utformning, förpackningar och leveransberedskap.

Transaktionsspecificiteten kan innebära att båda parterna blir bundna till varandra men också att enbart den ena parten delvis eller helt binds till den andra. När parterna är bundna till varandra finns grund för opportunism. Investeringar i specifika tillgångar som den ena parten företagit kommer att göra denna sårbar för aktioner från den andra parten.

I transaktionssammanhang är det inte meningsfullt att tala om fasta och variabla tillgångar utan istället om omplaceringsbara och icke-omplaceringsbara tillgångar. Många tillgångar som betraktas som fasta kan vara omplaceringsbara. Som exempel kan nämnas centralt belägna kontorsbyggnader och allmänna transportmedel som lastbilar. Andra tillgångar som betraktas som variabla kan däremot vara icke-omplaceringsbara. Som exempel härpå kan nämnas human kapital med en kunskap som är viktig för ett visst företag.

Olika styrformer

Transaktioner kan klassificeras enligt de styrformer eller styrstrukturer, under vilka transaktionerna sker. Den styrform som ofta förs fram i den nationalekonomiska litteraturen är den fullkomliga konkurrensmarknaden. Vid denna styrform finns inte några som helst bindningar mellan köpare och säljare; vi har klassiska kontrakt.

En annan styrform kännetecknas av att kontrakten mellan parterna inte innehåller några bestämmelser om hur anpassning skall ske till oförutsedda händelser.

Istället litar man till tredje part som kan genomföra anpassningen enligt angivna förutsättningar. Man talar då om neoklas-siska kontrakt.

När båda parter i en transaktion inte har någon överenskommelse om hur upp-komna problem skall klaras ut utan litar till sin egen förmåga, får vi en bilateral re-lation. Olika former av bilaterala relatio-ner kan förekomma. Om den ena parten i en sådan relation har den största befogen-heten att bestämma hur kontraktet upp-fylls, får vi en hierarkisk transaktion. Den andra parten kan då ha vissa rättigheter, exempelvis rätten att till vissa kostnader häva kontraktet.

När den ena parten tar kontrollen över transaktionen genom en internalisering av denna, får vi styrformen vertikal inte-gration. Transaktionen kommer nu att äga rum inom ett enda företag.

Val av styrform

Transaktioner kan klassificeras enligt sin frekvens och specificiteten hos tillgång-arna. Frekvensen kan kategoriseras som tillfällig eller ofta förekommande och gra-den av transaktionsspecificitet som låg, genomsnittlig eller hög.

Om tillgångarna är icke-specifika, finns inte behov av någon styrform. Även om relationen mellan parterna är långvarig, så behövs ändå inte något långtidskon-trakt. Relationen mellan dem kan styras genom en rad korttidskontrakt. Konkuren-sen från andra aktörer på marknaden förhindrar att någondera parten skaffar sig en fördel på den andra partens bekost-nad. När tillgången i transaktionen blir specifik blir någon styrform nödvändig. Frekvensen av transaktionen avgör vilken styrform som kommer att väljas. Om en transaktion upprepas ofta mellan två par-ter, kan ett bilateralt kontrakt mellan dem vara en bra lösning. Om den ena parten får en större betydelse i transaktionen, uppkommer en hierarkisk form. Är speci-ficiteten hög men transaktionsfrekvensen

låg, kan det bli aktuellt med ett neoklas-siskt kontrakt; marknadstransaktionerna måste utvecklas med hjälp av en agent.

Om specificiteten är hög och likaså transaktionsfrekvensen, blir vertikal inte-gration gynnsam. Vardera parten kom-mer att ha mera att förlora och måste följ-aktligen engagera sig mera i transaktio-nen; transaktionskostnaderna stiger. Då dessa kostnader når en viss nivå, blir ver-tikal integration den mest effektiva styr-formen. (Bjuggren [1985], Bjuggren & Skogh [1989], Kreps [1990], Williamson [1985])

Stabila relationer, konkurrens och marknadsresultat

I tidigare avsnitt avhandlade vi konkur-rensgrad och marknadsresultat i samband med marknadstransaktioner. Här skall vi diskutera utvecklingen av konkurrensen och utfallet av transaktionerna, då pri-serna på marknader ersätts av företagens administrativa beslut.

Konkurrensintensitet

Tidigare konstaterade vi att då tillgång-arna är icke-specifika finns inte behov av någon styrform. Transaktionen mellan parterna kontrolleras av konkurrens av både horisontell och vertikal karaktär. Den horisontella konkurrensen sker mel-lan säljare och mellan köpare, den verti-kala mellan säljare och köpare. Genom konkurrensen försvåras möjligheterna för parterna att skaffa sig ekonomiska förde-lar på den andra partens bekostnad.

När någon form av transaktionsspeci-ficitet introduceras, läggs grunden till en mera stadigvarande relation mellan kö-pare och säljare. Vid introduktionen är kunskapen om den specifika tillgången och dess användbarhet ofullständig. Rela-tionen är relativt svag och hotas av såväl horisontell som vertikal konkurrens. Ge-nom fortlöpande och fördjupade kontak-ter byggs emellertid kunskaperna succes-

sivt upp. Relationen får ett ökande värde för båda parterna. För att kunna arbeta effektivt är det nödvändigt att vardera parten anpassar sin verksamhet till den andra parten. Anpassningarna, som kan gälla rutiner och andra funktioner på såväl produktions- som marknadssidan, leder till att transaktionsspecificiteten förstärks. En stabilare relation mellan säljare och köpare utvecklas, och relationen blir en viktig del av parternas kompetens. På marknaden bildas partiella monopol respektive monopson.

När etableringen av en relation skett reduceras den osäkerhet rörande transaktionsspecificiteten som tidigare existerade. Efter etableringen finns emellertid en osäkerhet rörande framtiden. Det kan finnas andra parter som kan ge bättre villkor än de som man nu kommer i åtnjutande av. Men genom transaktionsspecificiteten uppkommer svårigheter för aktuella och potentiella konkurrenter att få avsättning hos den köpare som utgör part i en stabil relation. Transaktionsspecificiteten skapar etableringshinder vad gäller denne köpare. Det är väl också klart att specificiteten skapar *exit*-hinder för både köpare och säljare och därigenom framkallar kontinuitet i relationen. Säljaren och köparen skyddas i en stabil relation av transaktionskostnaderna men förhindras också av dessa att söka nya handelspartners.

Genom transaktionsspecificiteten kommer marknadsaktörer att ta på sig restriktioner. Det primära syftet med dessa är att reducera transaktionskostnaderna, men de har – som framställningen ovan visar – även konsekvenser för konkurrensen. Vid icke-specifika tillgångar finns konkurrens av både horisontell och vertikal karaktär. Vid introduktionen av en specifik tillgång finns en horisontell konkurrens. Som vi såg ovan kommer denna emellertid allt mera att begränsas. Vi får en förskjutning från den horisontella till den vertikala konkurrensen.

När graden av specificitet ökar, aktualise-

reras andra styrformer än klassiska kontrakt, vilket i sin tur kommer att ha effekter på den vertikala konkurrensen. Vid låga transaktionsfrekvenser är neoklassiska kontrakt relevanta. Vid dessa kontrakt fungerar tredje part som skiljeman enligt överenskomna villkor och kommer därigenom att begränsa utrymmet för den vertikala konkurrensen mellan parterna. Inom detta utrymme konkurrerar emellertid parterna med varandra på basis av de konkurrensfördelar de besitter i förhållande till varandra inom relationen. Vid en bilateral relation är konkurrensutrymmet större, eftersom den restriktion som skiljemannen utövar har försvunnit. Skulle en hierarkisk ordning råda kommer den dominerande parten också i konkurrenshänseende ha den starkare ställningen. Vid övergången till vertikal integration upphör även den vertikala konkurrensen mellan parterna. Den konkurrens det förvärvande företaget nu möter är konkurrensen med andra företag på marknaden och med andra produkter om köparnas pengar.

Konkurrensåtgärder

Även om företag som är involverade i relationer baserade på transaktionsspecifika tillgångar använder sig av gängse former av marknadsagerande, så är det ändå vissa konkurrensåtgärder som för dessa företag är viktigare än andra. För att öka sin horisontella konkurrensförmåga kan de understryka specificiteten genom uppbyggnad av kunskaper och anpassning av verksamheter. Detta kan ske genom förbättring av produkter/tjänster samt genom ytterligare investeringar i utrustning och kapacitet.

Det finns emellertid hela tiden potentiella förändringar som kan leda till försvagning av relationen mellan två parter. Leverantörsföretaget kan exempelvis ha svårigheter att mota en förändring av efterfrågan – antingen i storlek eller i inriktning – som ett köparföretag aktualise-

rar. För att undvika försvagning av relationen är det nödvändigt med en fortlöpande information om och koordination av parternas aktiviteter, baserade på deras ömsesidiga förståelse. Parterna kan även gemensamt ta på sig utvecklingskostnader, som fördelas mellan dem – kanske i enlighet med rådande konkurrensförhållanden inom relationen. Det gemensamma utvecklingsarbetet är en investering som ger avkastning först på sikt och som därigenom stimulerar till att underhålla relationen. Osäkerhet om andra partens förmåga att uppfylla kontraktsvillkoren kan vidare elimineras genom att man själv tar över verksamheten eller genom vertikal integration.

Inom en relation baserad på en transaktionsspecificitet finns följaktligen starka argument för samverkan mellan parterna. Men när parterna får en viss monopolmakt inom relationer finns risker för konkurrens mellan parterna, som kan ge negativa effekter, bl a i form av ett orationellt handlande. Endera parten kan exempelvis försöka att förstärka sitt relativa konkurrensläge genom opportunistiska åtgärder. I en sådan situation ökar motivationen att genomföra en vertikal integration. Risken för opportunism kan också ge parterna anledning att skydda sig genom ett gemensamt ägande av en transaktionsspecifik tillgång. Man kan även upprätta bestämmelser som förhindrar att relationen upphör eller regler som förstärker kontinuiteten av relationen.

Marknadsresultat

Vi konstaterade, att när företag har aktiviteter som kompletterar varandra, uppkommer koordinationsproblem som marknader inte kan lösa. Genom samverkan mellan parterna inom en relation finns emellertid förutsättningar att lösa dessa problem, nå en ökad effektivitet och reducerade kostnader. Betingelser finns vidare för en jämviktsanpassning på kort sikt av parternas utbud och efterfrå-

gan, vilket i sin tur ger ett bättre kapacitetsutnyttjande över tiden och en förbättrad produktivitet. Därigenom kan också sysselsättningen stabiliseras.

Introduktionen av transaktionsspecificitet lägger grunden för partiella monopol. Risk finns att denna utveckling leder till reducerade handelsvolymen och välfärdsförluster. Å andra sidan kan samverkan mellan parterna i en stabil relation ge upphov till kostnadsminskningar genom att lagerhållning kan reduceras, vissa arbetsmoment rationaliseras bort och stor-driftsfördelar samt samordningsvinster uppnås.

Högt integrerade relationer innebär normalt låga transaktionskostnader, eftersom transaktionerna mellan köpare och säljare sker inom en och samma organisation. Å andra sidan ökar, i samband med integrationen, de administrativa kostnaderna. Tillväxten av företaget bör följaktligen bestämmas av förhållandet mellan minskningen av transaktionskostnaderna och ökningen av de administrativa kostnaderna. Företagstillväxten begränsas också av att strävan efter större avsättning ökar transaktionskostnaderna.

På marknader, där administrativa beslut ersätter prismekanismen, kommer som följd av parternas marknadsagerande produkt- och processutvecklingen att vara hög. Parternas krav på varandra men också samverkan mellan dem verkar pådrivande i innovationshänseende. Miljön inom den bilaterala relationen bör också ge goda förutsättningar att fånga upp innovationer som sprids på olika sätt. Den höga innovationstakt som därigenom uppnås leder till välfärdsökningar. Nya och bättre produktionsmetoder ger upphov till ökad produktivitet och sänkta kostnader, nya och bättre varor innebär en ökad levnadsstandard.

En bilateral relation bör förutom samverkan också kännetecknas av en omfattande information. Transaktionskostnaderna som är en konsekvens av efterfråge- och utbudsförhållandena reduceras

genom informationen. Parterna kan satsa på information upp till den nivå, där marginalkostnaden för informationen blir lika med den marginella besparingen av transaktionskostnaderna.

Priserna sätter mera sällan starkare prägel på verksamheten inom stabila relationer mellan två parter. Andra faktorer anknutna till specifika tillgångar blir viktigare. Priserna utgör endast en del av den information som är behövlig för styrning av företagets verksamhet. Priset kommer att baseras på genomsnittskostnaderna. Vissa delar av transaktionen mellan parterna, exempelvis kostnadsförändringar i samband med kapacitetsutnyttjandet, kommer inte fortlöpande att beaktas vid prissättningen. Anpassningen av priset till dessa förändrade förhållanden riskerar att bli en grund för opportunist, som kommer att störa förhållandet mellan parterna. Prisets förutsättningar att återge dessa förändringar kommer därigenom att minska eller helt försvinna. Annan information kommer att ersätta priset vid styrningen.

Sedan länge är rimlig allmän prisstabilitet ett viktigt samhällsekonomiskt mål. Det sätt på vilket priset formuleras inom en långsiktig relation mellan två parter bör bidra till att priset utvecklas relativt trögt och prisökningar fördröjs. I kontrakt kan föras in bestämmelser om prisförändringar baserade på utvecklingen av kostnadsindex. Långa kontrakt utan indexbestämmelser kommer att bidra till att prisökningar hålls tillbaka. Däremot kommer korta kontrakt samt kontrakt med indexbestämmelser leda till att kostnadsökningar snabbare slår igenom i prisökningar. (Alchian & Woodward [1988], Assarsson [1989], Bradburd & Caves [1987], Hägg & Johansson [1982], Klein, Crawford & Alchian [1978])

Sammanfattning och slutsatser

Inom marknadsekonomier förutsatts priserna styra resursfördelningen. Konkur-

rensen mellan marknadens aktörer skall fungera som en kontroll- och styrmekanism, som skall garantera att priserna på bästa sätt kan fullgöra sina uppgifter.

Konkurrensen på en marknad kan vara av horisontell och vertikal karaktär. Dess intensitet bestäms av tre faktorer, nämligen aktörernas mål, marknadens strukturvillkor och aktörernas marknadsagerande. Hur väl konkurrensen fungerar på en marknad måste bedömas med utgångspunkt från utfallet på marknaden, bl a i form av resursfördelning, innovationstakt, sysselsättning, produktivitet och tillväxt samt stabil prisnivå.

Under vissa förhållanden blir transaktionskostnaderna så höga, att det blir fördelaktigt att förflytta transaktionerna från marknader till företag. Priserna som resursfördelare ersätts som sådana av företagets administrativa beslut. Transaktionskostnaderna har sin grund i bristande rationalitet och opportunist hos aktörer samt i egenskaperna hos transaktionen i form av specifika tillgångar och transaktionsfrekvens.

När en transaktionsspecificitet introduceras, läggs grunden till en mera stadigvarande relation mellan köpare och säljare. Genom specificiteten tar aktörerna på sig restriktioner för att reducera transaktionskostnaderna men restriktionerna har även konsekvenser för konkurrensen. Den horisontella konkurrensen reduceras allt mera för att så småningom helt upphöra. Kvar finns då enbart den potentiella formen av horisontell konkurrens, vilken emellertid kan vara väsentlig och därigenom forsvaga relationen. Utrymmet för vertikal konkurrens mellan de båda parterna påverkas delvis av aktuell styrform. Vid övergången från neoklassiskt kontrakt till bilateral relation ökar utrymmet. I samband med vertikal integration upphör den vertikala konkurrensen mellan parterna.

Viktiga former av marknadsagerande vid stabila relationer både vid horisontell och vertikal konkurrens är uppbyggnad

av kunskaper och anpassning av verksamheter i samförstånd genom produktdifferentiering och uppgradering av varor och tjänster, investeringar i utrustning och kapacitet. Incitamenten för samverkan mellan parterna är starka och eliminerar många gånger konkurrensen mellan parterna. Konkurrensen kan även uppfattas som störande relationer och ge upphov till negativa effekter.

Hos parterna finns emellertid hela tiden en beredskap för och benägenhet till konkurrens. Denna kan aktualiseras av olika förhållanden, såsom förändrad efterfrågan och opportunistiskt beteende.

Genom samverkan mellan parterna inom en relation kan anpassning ske på kort sikt av utbud och efterfrågan, vilket ger ett bättre kapacitetsutnyttjande och förbättrad produktivitet och därigenom ökad effektivitet och reducerade kostnader. Sysselsättningen kan också stabiliseras. Samverkan kan också leda till kostnadsminskningar genom mindre lager, vissa moment rationaliseras bort, stor-driftsfördelar och samordningsvinster uppnås. I samband med integrationen ökar emellertid också de administrativa kostnaderna, vilket begränsar expansionen.

Samverkan mellan parterna men också deras krav på varandra verkar pådrivande i innovationshänseende, vilket ger förutsättningar för en ökad välfärd. Relationen bör också kännetecknas av en hög grad av information, eftersom denna reducerar transaktionskostnaderna.

Priserna sätter mer sällan sin prägel på verksamheten inom en stabil relation. Annan information anknuten till den transaktionsspecifika tillgången blir viktigare vid styrningen av företagen. Priserna utvecklas relativt trögt och prisökningar fördröjs inom stabila relationer. En orsak till detta är att priserna baseras på genomsnittskostnader, där vissa kostnadsförändringar inte fortlöpande beaktas. Långa kontrakt utan indexbestämmelser bidrar också till att stabilisera priserna.

Korta kontrakt samt kontrakt med indexbestämmelser ger emellertid underlag för att kostnadsökningar slår igenom i prisökningar.

Referenser

- Alchian, A A & Woodward, S, [1988], "The Firm is Dead; Long Live the Firm". *Journal of Economic Literature*, vol 26, s 65-79.
- Anderson, A M, [1988], *Konkurrensanalys och marknadsagerande*. Göteborg.
- Anderson, A M, Bjuggren, P-O & Ohlsson, O, [1990], *Industriell ekonomi*. SNS, Stockholm.
- Assarsson, B, [1989], *Prisbildningen på industriella marknader. En undersökning av prisflexibiliteten i den svenska tillverkningsindustrin*. SNS, Stockholm.
- Bjuggren, P-O, [1985], *A Transaction Cost Approach to Vertical Integration*. Lund.
- Bjuggren, P-O & Skogh, G (red), [1989], *Företaget - en kontraktsekonomisk analys*. SNS, Stockholm.
- Bradburd, R M & Caves, R E, [1987], "Transaction Cost, Influences on the Adjustment of Industries' Prices and Outputs". *Review of Economics and Statistics*, vol 69, s 575-583.
- Hägg, I & Johanson, J (red), [1982], *Företag i nätverk*. SNS, Stockholm.
- Klein, B, Crawford, R G & Alchian, A A, [1978], "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process". *Journal of Law and Economics*, vol 21, s 297-326.
- Kreps, D M, [1992], *A Course in Microeconomic Theory*. New York.
- Williamson, O E, [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*. New York.