

# Innehåll

<b>1</b>	<b>Syfte och slutsatser .....</b>	<b>13</b>
1.1	Behövs förvärvskontroll? .....	14
1.1.1	Vilket är målet? .....	14
1.1.2	Argumenten för och emot .....	16
1.2	Hur skall förvärvskontrollen i så fall utformas? .....	18
1.2.1	Dominanskriteriet .....	19
1.2.2	Väsentligt hämmande av konkurrensen .....	21
1.2.3	Skadlighet.....	26
1.2.4	Storlek .....	27
1.2.5	Koncentration.....	28
1.2.6	Internationella aspekter .....	29
<b>2</b>	<b>Målet med förvärvskontroll .....</b>	<b>31</b>
2.1	Dagens regler .....	31
2.1.1	USA.....	31
2.1.2	EU .....	32
2.1.3	Sverige .....	32
2.2	Ekonomisk analys .....	33
2.2.1	Förvärvskontrollens mål .....	33
2.2.2	Implementationsproblem.....	42
2.3	Sammanfattning och slutsatser .....	45
<b>3</b>	<b>Behövs förvärvskontroll? .....</b>	<b>47</b>
3.1	Konkurrens på produktmarknaden.....	48
3.1.1	Horisontella förvärv .....	48
3.1.2	Vertikala och konglomerat förvärv .....	60
3.2	Marknaden för företagskontroll .....	60
3.2.1	Teori.....	61
3.2.2	Empiri.....	64
3.3	Monopol som ett led i konkurrensprocessen .....	69
3.4	Sammanfattning och slutsatser .....	70

<b>4</b>	<b>Hämmande av konkurrensen</b> .....	<b>73</b>
4.1	Dagens regler .....	73
4.1.1	USA.....	73
4.1.2	EU .....	77
4.1.3	Sverige .....	81
4.2	Ekonomisk analys .....	86
4.2.1	Förändring eller slutresultat.....	86
4.2.2	Hur konkurrensen hämmas .....	88
4.2.3	Förvärv eller koncentration.....	89
4.2.4	Anmälan .....	91
4.2.5	Relevant marknad .....	93
4.2.6	Mått på bristande konkurrens.....	94
4.2.7	Relationen till förbudet av prissamarbete .....	99
4.3	Sammanfattning och slutsatser .....	101
<b>5</b>	<b>Inträde</b> .....	<b>105</b>
5.1	Dagens regler .....	105
5.1.1	USA.....	105
5.1.2	EU .....	106
5.1.3	Sverige .....	107
5.2	Ekonomisk analys .....	107
5.2.1	Definition av inträdesbarriär.....	107
5.2.2	Typer av inträdesbarriärer.....	108
5.2.3	Mått på inträdesbarriärer.....	110
5.2.4	Tidsaspekten .....	110
5.2.5	Hot om inträde .....	110
5.3	Sammanfattning och slutsatser .....	112
<b>6</b>	<b>Kostnadseffektivitet</b> .....	<b>113</b>
6.1	Dagens regler .....	113
6.1.1	OECD allmänt.....	113
6.1.2	USA.....	115
6.1.3	EU .....	116
6.1.4	Sverige .....	117
6.2	Ekonomisk analys .....	118
6.2.1	Effekter av förvärv på kostnader.....	118
6.2.2	Principer.....	122
6.2.3	Effekter på välfärd .....	123
6.2.4	Effekt på konsumentpriset .....	124
6.2.5	Alternativ till sammanslagningen .....	126
6.2.6	Evidens.....	126

---

6.3	Sammanfattning och slutsatser .....	127
<b>7</b>	<b>Internationella aspekter .....</b>	<b>129</b>
7.1	Dagens regler .....	129
7.2	Ekonomisk analys .....	129
7.3	Sammanfattning och slutsatser .....	132
<b>8</b>	<b>Konkursrisk .....</b>	<b>135</b>
8.1	Dagens regler .....	135
8.1.1	USA.....	135
8.1.2	EU .....	136
8.1.3	Sverige .....	137
8.2	Ekonomisk analys .....	137
8.2.1	Utnyttjandet av tillgångarna.....	137
8.2.2	Ökad risk för rovdjursbeteende.....	139
8.2.3	Minsta skade principen .....	140
8.2.4	EU:s tredje kriterium.....	140
8.3	Sammanfattning och slutsatser .....	141
<b>9</b>	<b>Ytterligare aspekter .....</b>	<b>143</b>
9.1	Motmakt .....	143
9.2	Förvärvsvågor .....	144
9.3	Alternativa sammanslagningar.....	145
9.4	Olönsamma sammanslagningar.....	146



# 1 Syfte och slutsatser

Behövs förvärvs kontroll? Hur skall förvärvs kontrollen i så fall utformas? Dessa två frågor är upphovet till föreliggande rapport. Huvudsakligen redovisas vilka lärdomar som den ekonomiska forskningen erbjuder för att belysa dessa frågor. Den första frågan behandlas i kapitel 2 och 3, och har karaktär av översikt av den ekonomiska litteraturen om företagsförvärv. Den andra frågan behandlas i kapitel 4 till och med 9. Arbetet tar här sin utgångspunkt i existerande konkurrens politiska system. Först identifieras förvärvs kontrollens regler i olika länder. Därefter beskrivs hur dessa regler kan och har motiverats med ekonomiska resonemang. Arbetet har inriktats på förvärvs kontrollen i USA (vars regelsystem utsatts för en omfattande diskussion i den ekonomiska litteraturen) samt EU och Sverige.

Innan jag kortfattat redogör för de substantiella slutsatserna från den ekonomiska forskningen vill jag poängtera att en genomgång den ekonomiska litteraturen visar att:

- Ekonomisk teori och empiri är en mycket ofullständig grund för att svara på frågan om förvärvs kontrollen behövs, och hur den i så fall bör utformas.

Orsakerna är flera. Ekonomisk teori ger ofta kvalitativa slutsatser, men sällan kvantitativa. Man kan till exempel säga att ett samgående mellan två konkurrenter kan förväntas öka priserna, men inte med hur mycket. Vidare ger ekonomisk teori en katalog över effekter och "mekanismer".

Däremot saknas en mer generell teori som väger samman alla, ofta motverkande, aspekter. En sammanslagning kan öka risken för prissamarbete bland de kvarvarande företagen på marknaden eftersom det är enklare att övervaka att överenskommelserna följs när företagen är få. Samtidigt kan en sammanslagning minska risken för samarbete om den ökar olikheterna mellan företagen. För konkurrens myndigheterna är det nödvändigt att väga samman alla effekter och dra slutsatser om nettot. Det måste då göras utan närmare vägledning från ekonomisk teori. Vidare så baseras ekonomisk analys ofta på

förhållanden som är svåra att observerbara. Ett viktigt exempel är marknadsstyrka som brukar definieras som ett företags möjligheter att sätta ett pris som överstiger kostnaden för den sist producerade enheten utan att därmed förlora all sin försäljning.

Det finns även stor brist på empiriska studier av vilka kvalitativa och kvantitativa effekter som förvärv har på till exempel kostnader och priser, och som kan beskriva hur dessa effekter beror på företagets och marknadens egenskaper.

Det saknas även teoretiska studier av många viktiga aspekter på förvärv och förvärvskontroll. Som exempel kan nämnas inverkan av ett förvärv på köparsidan när säljarsidan redan är mer koncentrerad. Många tror att minskad konkurrens mellan köparna då kan motverka den bristande konkurrensen mellan säljarna. Frågan är outredd. Ett annat exempel är att den ekonomiska analysen huvudsakligen studerat vilka effekter som ett visst föreslaget förvärv har. Det finns ännu få analyser av vilka företag som kan tänkas söka samgåenden. Således kan ekonomisk teori inte utnyttjas för att förutsäga vilka andra företag som kommer gå samman om man blockerar ett visst föreslaget förvärv, eller vilka ytterligare företag som går samman om man tillåter ett.

Slutligen, den teoretiska forskningen nöjer sig ofta med att demonstrera varför marknadens egna lösningar ej är tillfredsställande. Däremot tar man mer sällan nästa steg och analyserar hur konkurrenspolitiken, under begränsningen av bland annat ofullständig information, bör bedrivas för att komma till rätta med de konstaterade problemen.

Trots dessa brister finns det ett antal lärdomar från den ekonomiska forskningen som förhoppningsvis kan vara användbara vid utformningen av förvärvskontrollen. I detta kapitel redovisas endast de viktigaste slutsatserna. Diskussionen är här fokuserad på den svenska förvärvskontrollen. En något bredare diskussion och ytterligare slutsatser återfinns i slutet av varje kapitel.

## 1.1 Behövs förvärvskontroll?

### 1.1.1 Vilket är målet?

Frågan om förvärvskontroll behövs och hur den i så fall skall utformas förutsätter att målen för förvärvskontrollen är fastställda. I debatten har många olika (och ibland motstridiga) mål nämnts, till exempel

konsumentintresset, bevarande av småföretagsamhet och ökad sysselsättning. Mitt intryck är att:

- Målet för den svenska förvärvskontrollen förefaller vara samhällsekonomisk effektivitet. Målet behöver dock förtydligas.

Att målet förefaller vara samhällsekonomisk effektivitet, som är en sammanvägning av till exempel företagets och konsumenternas intressen, indikeras av (1) att man beaktar att förvärv kan leda till rationellare produktion, och (2) att man inte kräver att ett förvärv skall gynna konsumenterna för att godkännas. Orsaken till att ett förtydligande behövs är att andra delar av den svenska konkurrenspolitiken förefaller ha andra mål. Förbudet mot konkurrensbegränsande avtal är mer orienterat mot konsumenternas välfärd eftersom undantag (i särskilda fall) endast beviljas om konsumenterna gynnas. Vidare, Konkurrensverket, som har till uppgift att tillämpa konkurrenslagen, har konsumenternas välfärd som mål.

Flera informella argument har framförts i den ekonomiska litteraturen för att:

- Målet för förvärvskontrollen bör vara samhällsekonomisk effektivitet. Konkurrensmyndigheterna bör dock endast beakta vissa aspekter av effektivitet.

För det första finns det informella argument emot att konkurrenspolitiken tar fördelningshänsyn. Även om man har ambitionen att jämna ut fördelning av materiellt välstånd mellan olika individer så implicerar det inte att konkurrensmyndigheterna skall lägga (mycket) större vikt vid konsumentintresset än producentintresset. Orsaken är dels att även grupper med låga inkomster har ett visst sparande och därmed inkomster som är relaterade till företagets vinster, dels att grupper med höga inkomster utgör en stor del av konsumentintresset.

För det andra finns det flera informella argument till att konkurrensmyndigheterna endast bör beakta vissa aspekter av effektivitet (Jenny 1994; Crampton 1994), och till exempel inte ta hänsyn till effekter på arbetslösheten: att det finns andra politiska medel som uppfyller dessa mål bättre; arbetsdelning mellan myndigheter; att undvika många skönsmässiga bedömningar och därmed göra konkurrenspolitiken lättare att förutsäga; att skydda processen mot inflytande från särintressen. Dessa argument är delvis även tillämpliga på fördelningsfrågor.

I det följande kommer jag, om inte annat uttryckligt sägs, förutsätta att målet för konkurrenspolitiken är samhällsekonomisk effektivitet,

operationaliserad med den så kallade kompensationsprincipen (se kapitel 2.2.1.1). Jag kommer vidare behandla effekter av förvärv på så kallad allokativ och teknisk effektivitet så utförligt som möjligt. Däremot kommer jag inte alls diskutera effekter på sysselsättning med mera. Den första frågan är: Finns det anledning att bedriva förvärvskontroll om målet är samhällsekonomisk effektivitet?

### 1.1.2 Argumenten för och emot

Ekonomisk forskning ger argument såväl för som emot förvärvskontroll.

Bristande konkurrens på en marknad (även kallat marknads-makt) innebär att företagen sätter höga priser i förhållande till sina kostnader. De höga priserna medför att konsumtion undanträngs, trots att samhällets värdering av konsumtionen (det pris som konsumenterna betalar) är större än samhällets värdering av erforderliga produktionsresurser (företagens kostnader). Denna undanträngning av konsumtion benämns dödviktsförlust eller allokativ ineffektivitet. Möjligheten att ta ut ett högt pris kan vidare befaras minska pressen på företagen att producera till lägsta möjliga kostnad. De höga vinster som är förknippade med låg konkurrens kan även leda företagen till olika improduktiva aktiviteter (ett exempel som nämns är vissa former av reklam) i syfte att skydda sin förmånliga position – så kallad rent seeking.

Horisontella förvärv kan hämma konkurrensen av åtminstone två skäl, nämligen internalisering och prissamarbete. Med internalisering menas att den som kontrollerar två konkurrerande produkter, A och B, kan öka priset på till exempel A utan att därmed förlora de kunder som då byter från A till B. I vilken utsträckning konkurrensen hämmas beror bland annat på företagens marknadsandelar, varornas utbytbarhet, samt konkurrenternas reaktion på sammanslagningen. För att i praktiken kunna beräkna effekten krävs således detaljerad kunskap om den aktuella marknaden. En sammanslagning kan vidare befaras öka de kvarvarande företagens möjligheter till prissamarbete av många olika skäl. När företagen är få kan det till exempel vara lättare för företagen att övervaka att överenskommelser följs. Ekonomisk teori tillhandahåller en "lista" över omständigheter som är betydelsefulla för att bedöma risken för prissamarbete. Däremot kan ekonomisk teori inte säga hur mycket risken för prissamarbete ökar till följd av ett förvärv, eller hur stor prisökningen i så fall blir.

Empiriska jämförelser mellan olika geografiska marknader indikerar att ju mer koncentrerad marknaden är desto högre är priserna. Man kan



inte finna någon så kallad kritisk koncentrationsnivå, under vilken högre koncentration inte är associerad med högre priser. De förvånansvärt få empiriska studier av horisontella förvärv som finns redovisade indikerar att sammanslagningar leder till ökade priser. Även om empirin är begränsad så tycks den styrka farhågan att förvärv hämmar konkurrensen och skadar allokativ effektivitet.

Å andra sidan kan förvärv skapa effektivitetsvinster på flera sätt. Förvärv kan leda till att komplementära tillgångar utnyttjas på ett bättre sätt – så kallade synergier. Förvärv kan också medverka till att dåliga företagsledningar ersätts med bättre. Vidare så kan själva hotet om uppköp "disciplinera" företagens ledningar att handla i sina ägares intresse och inte utnyttja det informationsövertag man har för att handla i eget intresse. Lite mer spekulativt kan man förmoda att ett företags konkurrenter har god information om marknaden och produktionsteknologin. Därför kan just dessa företag ha förmåga att upptäcka en dåligt fungerande ledning. Risken är således att förvärvskontrollen förhindrar att företagen realiserar synergier och att kontrollen av företagsledningar blir sämre.

Empiriska studier ger emellertid ett splittrat stöd för hypotesen att förvärv i allmänhet skapar stora samhällsekonomiska vinster. Samtidigt finns det naturligtvis många exempel på lyckade fusioner. Min slutsats är att möjligheten till synergier (med mera) inte undanröjer grunden för förvärvskontrollen. Däremot måste en förvärvskontroll som syftar till samhällsekonomisk effektivitet beakta de vinster som förvärv kan medföra.

Enligt en mer dynamisk syn på konkurrens så kännetecknas marknader av cykler. Varje cykel inleds av innovationer som skapar monopol, monopol som därefter skapar vinster, vinster som framkallar imitationer, imitationer som skärper priskonkurrensen, som slutligen driver ned företagets vinster till normala nivåer och eliminerar dödviktsförluster. Om monopolen är tillfälliga minskar behovet av konkurrenspolitik.

Den empiriska litteraturen rörande inträde, och vinsters varaktighet, antyder dock att inträde är en otillräcklig mekanism för att åstadkomma priskonkurrens. Inträde skulle då inte eliminera behovet av konkurrenspolitik som syftar till att korrigera dödviktsförluster. Däremot är inträde förmodligen en viktig mekanism för att introducera förbättringar i varor och produktionsprocesser.

Summa summarum:

- Om målet för konkurrenspolitiken är samhällsekonomisk effektivitet, så finns det enligt min uppfattning så väl teoretiskt som empiriskt stöd för kontroll av företagsförvärv.

Förvärvskontrollen bör förutom den omedelbara begränsningen av konkurrensen beakta bland annat möjligheten till inträde, och effekter av förvärvet på kostnadseffektiviteten. Dessa mycket allmänt hållna slutsatser stämmer väl överens med den övergripande utformningen av konkurrenslagstiftningen i flera OECD länder. Jag övergår därmed till att studera vilka lärdomar som ekonomisk forskning erbjuder för utformandet av förvärvskontrollens regler mer i detalj.

## 1.2 Hur skall förvärvskontrollen i så fall utformas?

I Sverige kan ett förvärv förbjudas om förvärvet (1) skapar eller förstärker en dominerande ställning, och (2) väsentligt hämmar konkurrensen, och (3) detta är skadligt från allmän synpunkt. Slutligen, (4) måste förvärvet ha en viss storlek i termer av omsättning och den geografiska marknaden.

De tre första kriterierna kan tolkas i ekonomiska termer på följande sätt. (1) Ett företag har dominerande ställning om man har en viss nivå av marknadsmakt<sup>1</sup>. Vilken denna nivå är diskuteras närmare nedan. (2) Konkurrensen hämmas (väsentligt) om företagets marknadsmakt ökar (väsentligt). Notera att både dominans och hämmande av konkurrens omformuleras i termer av marknadsmakt (nivå respektive förändring). (3) Ett förvärv är skadligt från allmän synpunkt om skadorna på samhällsekonomisk effektivitet (till exempel i form av allokativ effektivitet) överväger samhällsekonomiska vinster (till exempel i form av lägre produktionskostnader).

Om dessa tolkningar av konkurrenslagens kriterier är korrekta, så är kriterierna (2) och (3) utformade i linje med ett samhällsekonomiskt

---

<sup>1</sup> Denna tolkning överensstämmer med den tolkning som Neven, Nuttall, Seabright (1993, sidan 48) gör av begreppet dominans i EU:s förvärvskontroll. Företagets marknadsmakt är ett mått på företags möjligheter att sätta ett pris som överstiger produktionskostnaderna (definierade på rätt sätt) utan att förlora försäljning.

betraktelsesätt. Dominanskriteriet är mer problematiskt. Kriterierna diskuteras i tur och ordning nedan.

### 1.2.1 Dominanskriteriet

Ett företags marknadsstyrka bestäms enligt ekonomisk teori av en stor mängd omständigheter. Som exempel kan nämnas efterfrågans priselasticitet, antalet konkurrenter, huruvida företagen konkurrerar eller samarbetar i sin prissättning, och slutligen vilken information som företag och kunder har om varornas kvalitet och produktionsförhållanden. Eftersom marknadsstyrka inte omedelbart kan observeras måste dominans, definierat som marknadsstyrka över en viss nivå, uttryckas i termer av de underliggande bestämningsfaktorerna.

I praktiken har förvärvskontrollen fokuserat på tre faktorer, nämligen antalet företag, förekomst av prissamarbete, samt (indirekt genom det sätt som den relevanta marknaden definieras) efterfrågans priselasticitet. Detta framgår av följande definitioner av dominans och oligopolistisk dominans. (1) Ett företag sägs ha dominerande ställning om det har möjlighet att agera oberoende av (utan att ta hänsyn till) konkurrenter, kunder och leverantörer (Korah 1994). Denna definition skall förmodligen i ekonomiska termer tolkas som att övriga aktörer är pristagare. Med andra ord ett rent monopol, och ett monopol med en så kallad "competitive fringe", utgör en dominerande ställning. (2) Två eller flera företag tillsammans sägs ha en oligopolistiskt dominerande ställning om (i) företagen agerar samfällt snarare än konkurrerar, och (ii) de därigenom tillsammans kan agera oberoende av andra konkurrenter och kunder (Morgan 1996). Med andra ord ett oligopol där samtliga företag (utom eventuella pristagare) samarbetar, utgör en (oligopolistiskt) dominerande ställning.

Oligopolistisk dominans är en sentida utvidgning av det primära begreppet dominans. Den nya tolkningen initierades av Europeiska kommissionen i syfte att inkludera oligopol i förvärvskontrollen. Domstolarna har dock ännu inte prövat denna tolkning på ett slutgiltigt sätt (Morgan 1996). Det är alltså oklart om dominans i EU sträcker sig längre än till monopol. I Sverige framgår det dock tydligt av förarbetena (prop. 1992/93:56, s. 41) att oligopol och inte endast monopol skall beaktas.

Mot denna bakgrund finns det anledning att diskutera tre aspekter på dominanskriteriet. De två första aspekterna behandlar vilken nivå av marknadsstyrka (uttryckt i termer av antal företag och förekomst av prissamarbete) som skall överskridas för att ett förvärv skall kunna förbjudas. Den tredje punkten ifrågasätter dominanskriteriets värde.

För det första, en sammanslagning till triopol på en stor marknad kan skada samhällsekonomisk effektivitet mer än en sammanslagning till monopol på en liten marknad. Om man skall göra en begränsning i förvärvskontrollen i termer av antalet företag så förefaller det således rimligt att gränsen inte går vid monopol. Däremot är det svårare att ange exakt var gränsen istället bör gå.

- Förvärvskontrollen bör omfatta oligopol. Ett dominanskriterium bör utformas i enlighet härmed.

För det andra, enligt definitionen av oligopolistisk dominans är förvärvskontrollen i oligopolsituationer begränsad till att endast omfatta de fall då företagen prissamarbetar. Ett förvärv som leder till ökad marknadsmakt genom internalisering, och som därigenom skadar den allokativa effektiviteten, men som inte ökar risken för prissamarbete kan således inte förbjudas. Om målet för förvärvskontrollen är samhällsekonomisk effektivitet förefaller denna begränsning omotiverad. Även i det fall målet för förvärvskontrollen är konsumentintresset så förefaller denna begränsning omotiverad. För konsumenterna spelar det inte någon roll om priserna ökar till följd av internalisering eller om de ökar till följd av prissamarbete.

- Förvärvskontrollen bör omfatta förvärv som endast leder till ökad marknadsmakt genom internalisering. Ett dominanskriterium bör således inte kräva att företagen samarbetar i sin prissättning.

Intressant i detta sammanhang är att de amerikanska merger guidelines genomgått en förändring från 1984 års version till 1992 års version. Den tidigare versionen var inriktad uteslutande på prissamarbete, emedan 1992 års version betonar internaliseringseffekter (unilateral effects).

För det tredje, det finns anledning att ifrågasätta dominanskriteriets existens. Marknadsmaktens nivå, till exempel mätt med marknadsandelar eller Hirfindahls index, är en av flera viktiga variabler för att bedöma ett förvärvs skador på den allokativa effektiviteten (se nedan). Marknadsmaktens nivå kan således utnyttjas som ett av flera kriterier för att indirekt bedöma de omständigheter som är av primärt intresse, till exempel allokativ effektivitet. Så görs idag i USA. Däremot saknas det, enligt min mening, välfärdsteoretiskt stöd för att marknadsmaktens nivå i sig skall motivera begränsningar i förvärvskontrollen.

Sammanfattningsvis:

- Begränsningar i förvärvskontrollen i termer av dominans saknar mig veterligen välfärdsteoretisk stöd. Däremot är dominans en av flera viktiga omständigheter för att bedöma om ett förvärv skadar den allokativa effektiviteten.

Det finns enligt min mening anledning att utreda huruvida förvärvskontrollen fortsättningsvis bör begränsas på det sätt som sker då dominansapekten formuleras som ett självständigt kriterium.

### 1.2.2 Väsentligt hämmande av konkurrensen

Det andra kriteriet för att ett förvärv skall kunna förbjudas är att det väsentligt hämmar konkurrensen.

Hämmande av konkurrensen torde vara oväsentligt i sig. Däremot kan hämmande av konkurrensen i förläggningen leda till skador på den samhällsekonomiska effektiviteten, typiskt sätt den allokativa effektiviteten. Således skulle man kunna argumentera för att konkurrenskriteriet behandlas som en aspekt på skadlighetskriteriet (se nedan), och att det inte ges en självständig ställning. Det kan dock finnas anledning att bevara konkurrens som ett separat kriterium för att avgränsa förvärvskontrollen till skador på den samhällsekonomiska effektiviteten som är relaterade till just bristande konkurrens. Härigenom avgränsas förvärvskontrollen från att omfatta förvärv som leder till minskad samhällsekonomisk effektivitet av andra anledningar, till exempel försämrade intern kontroll.

Vidare, endast de förvärv som väsentligt hämmar konkurrensen kan förbjudas. Denna begränsning kan åtminstone delvis betraktas som uttryck för hypotesen att förvärv i allmänhet har positiva effekter på till exempel företagets kostnader. Endast om förvärvet väsentligt hämmar konkurrensen kan skador på allokativ effektivitet befaras överväga vinsterna i form av lägre kostnader. Genom väsentlighetskriteriet kan konkurrensmyndigheterna undvika kostsamma och tidskrävande fördjupade analyser av samtliga förvärvs eventuella skadlighet. Föreställningen att förvärv i allmänhet har positiva effekter på företagets kostnader har emellertid fått ett mycket otydligt stöd i ekonomisk forskning, så väl teoretisk som empirisk (se kapitel 3.2).

- Konkurrenskriteriet ger förvärvskontrollen en grundläggande avgränsning till negativa effekter av förvärv som är nära förknippade med bristande konkurrens. Genom väsentlighetskriteriet kan kon-

kurrensmyndigheterna undvika kostsamma och tidskrävande fördjupade analyser av samtliga förvärvs totala samhällsekonomiska effekter.

#### 1.2.2.1 Hur konkurrensen hämmas

Som sagts tidigare så kan ett horisontellt förvärv hämma konkurrensen på åtminstone två sätt nämligen genom internalisering och genom ökad risk för prissamarbete mellan de kvarvarande företagen. Alltså:

- För att bedöma om ett horisontellt förvärv hämmar konkurrensen bör man beakta såväl internalisering som ökade risker för prissamarbete.

De omständigheter som beaktas av europeiska och amerikanska myndigheter för att bedöma risker för prissamarbete överensstämmer med de omständigheter som lyfts fram i ekonomisk teori (se kapitel 3.1.1.1.2). De amerikanska myndigheterna har utvecklat administrativa metoder, baserade på ekonomisk analys, för att uppskatta de prisökningar som kan resultera på grund av internalisering (se kapitel 3.1.1.1.1).

Det finns dock anledning att se hårdare på ett visst förvärv om det förutom internalisering (som alltid sker) dessutom ökar risken för prissamarbete. Detta dels för att skadorna på allokativ effektivitet i detta fall torde bli större. Dels för att prissamarbete kan befaras skada marknadens kostnadseffektivitet. Slutligen, det kan även finnas anledning att beakta ökade risker för underprissättning och artificiella inträdesbarriärer i förvärvskontrollen.

Vertikala förvärvs konkurrensbegränsande verkningar är mer omtvistade i den ekonomiska litteraturen. Bland annat därför att de kan lindra verkningarna av bristande horisontell konkurrens. Om det integrerade företaget tillämpar (samhällsekonomiskt och privat-ekonomiskt) effektiv prissättning mellan divisionen "uppströms" och divisionen "nedströms" elimineras ett led av marknadsstyrka – så kallad elimination av dubbla marginaler. Det är även till fördel för de slutgiltiga konsumenterna. Den negativa effekt som kan uppstå är att det integrerade företaget upphör att leverera respektive efterfråga den intermediära varan från andra företag på marknaden. Härigenom kan övriga företags leverans respektive avsättningsmöjligheter reduceras – så kallad marknadsstängning.

- För att bedöma om ett vertikalt förvärv hämmar konkurrensen bör man beakta såväl marknadsstägning som eliminerandet av dubbla marginaler.

Sammanlagningar av företag som producerar likartade produkter, men som är verksamma på olika geografiska marknader, hämmar inte konkurrensen på något omedelbart sätt. Möjligen kan man hävda att man eliminerar potentiellt inträde.

#### 1.2.2.2 Inträde

Ett förvärv som (i frånvaro av inträde) hämmar konkurrensen behöver inte hämma konkurrensen på viss sikt om inträde är enkelt (inträdesbarriärerna är låga). Detta faktum motiverar att inträdesmöjligheter beaktas såväl i Sverige som i EU och USA.

Den procedur som beskrivs i de amerikanska federala merger guidelines är relativt preciserad. Man betraktar inträde som "enkelt" om det är tillräckligt snabbt (kan förväntas inom två år), tillräckligt sannolikt (kan förväntas ge goda vinster), samt tillräckligt till sin omfattning för att återföra priserna till den nivå som gäller för förvärvet. Om inträde är enkelt så tillåts i allmänhet ett förvärv.

Den ekonomiska litteratur som är inriktad på konkurrenspolitiska frågor har huvudsakligen analyserat så kallade "strategiska inträdes hinder" för deras egen skull. Dessa analyser innehåller dock vissa aspekter som är relevanta även för förvärvs kontrollen.

Förvärvs kontrollen bör beakta alla typer av inträdesbarriärer, så väl naturliga (till exempel stordriftsfördelar) som strategiska (till exempel underprissättning) och administrativa (till exempel patenträtter). Att en barriär är naturlig eller välmotiverad förändrar ju inte det faktum att den hindrar inträde.

När man bedömer kostnaderna för inträde så är det viktigt att avgöra i vilken utsträckning som en investering verkligen innebär att en kostnad uppstått. För att betona denna aspekt brukar man tala om sänkta (sunk) kostnader. Inträde är inte kostsamt om de maskiner som införskaffats med lätthet kan säljas till andra företag eller utnyttjas av samma företag på en annan marknad. Vidare kan det vara så att vissa kostnader för inträde inte "syns" vid själva inträdet. Om det är kostsamt att avveckla verksamheten, i det fall projektet misslyckas, så har man ju redan vid beslutet om inträdet så att säga tagit på sig dessa kostnader. Dessa kostnader påverkar således inträdeskalkylen på ungefär samma sätt som mer omedelbara inträdeskostnader.

För varaktiga varor så kan (kvalificerade) köpare, som har möjlighet att förutse nyetablering, skjuta upp sina inköp. Vid en bedömning av

den snabbhet som skall krävas av förväntat inträde så bör man således eventuellt göra åtskillnad på varaktiga och icke varaktiga varor. Så görs idag i USA.

Sammanfattningsvis:

- För att bedöma om ett förvärv hämmar konkurrensen bör man beakta naturliga, strategiska och administrativa inträdesbarriärer. Flera omständigheter är av vikt för att bedöma inträde, till exempel vilken tid det kan beräknas ta, hur lönsamt det skulle vara, samt vilken omfattning det skulle kunna få.

Att möjligheten till inträde bör beaktas i förvärvskontrollen förefaller närmast uppenbart. Emellertid kan inträde vara samhällsekonomiskt olönsamt. Till exempel kan stordriftsfördelar motivera att produktionen koncentreras i ett fåtal företag. En fullständig samhällsekonomisk analys av ett förvärv bör således bedöma hela paketet – sammanslagning och inträde (jämför Demsetz 1982). Vikten av denna invändning är dock oklar för mig.

#### 1.2.2.3 Enligt konkurrenslagens förarbeten

Enligt förarbetena (prop. 1992/93:56, s. 99) bör potentiell konkurrens beaktas när man bedömer om ett förvärv hämmar konkurrensen.

I ekonomisk teori definieras potentiell konkurrens som hot om inträde. Enligt teorin om utmaningsbara marknader så kan hot om inträde vara tillräckligt för att de etablerade företagen inte skall ha någon marknadsmakt (Baumol, Panzar och Willig 1988). Detta resultat är dock beroende av mycket speciella antaganden.

- Det ekonomisk-teoretiska stödet för att potentiell konkurrens skall beaktas när man bedömer om ett förvärv hämmar konkurrensen är svagt.

Enligt mer informella argument (Neven, Nuttall och Seabright 1993), kan det ändå finnas anledning att beakta potentiell konkurrens. Den potentiella konkurrensen påverkar dock inte i vilken utsträckning de samgående företagens marknadsmakt ökar (konkurrensen hämmas), utan i vilken utsträckning som den ökade marknadsmakten riskerar leda till sänkt kostnadseffektivitet. Argumentet bygger på att de etablerade företagen snabbt kan sänka sina priser, men inte eventuella kostnads-



ineffektiviteter, om potentiella konkurrenter skulle etablera sig på marknaden.

#### 1.2.2.4 Konkurs

Det relevanta alternativet till en sammanslagning är inte befintlig marknadsstruktur i det fall ett av företagen är konkursmässigt. Om ett förvärv inte hämmar konkurrensen, i jämförelse med det relevanta alternativet, finns det inte skäl för konkurrensmyndigheterna att ingripa, även om marknaden är högt koncentrerad. Detta faktum motiverar den så kallade "failing firm" doktrinen i USA. Europeiska kommissionen har i sin tolkning av koncentrationsförordningen utvecklat en motsvarighet i begreppet "rescue merger". Konkurrensverket har i två ärenden använt motsvarande resonemang (Carlsson, Schuer och Söderlind 1995).

Det finns dock andra anledningar än konkurs för att ett företag skall upphöra. Ett exempel är att någon utanför marknaden är beredd att betala ett pris som överstiger det positiva värdet av fortsatt drift. Det finns således anledning att överväga en "exiting asset doktrin" med vidare tillämpning. Nyckelkriteriet är det säljande företags tillgångar inom en snar framtid kommer lämna marknaden om inte förvärvet tillåts (Kwoka och Warren-Boulton 1986).

Failing firm doktrinen inkluderar en "minsta skade princip" som innebär att man gynnar företag med liten marknadsandel på andra företags bekostnad. Eftersom större företag kan förmodas vara stora på grund av högre effektivitet så kan minsta skade principen leda till en dålig kostnadseffektivitet i industrin. Ett sätt att komma till rätta med dessa problem är att tillåta effektivitetsargument även vid tillämpningen av failing firm doktrinen (Persson 1997).

Teoretiska studier indikerar att såväl failing firm doktrinen som minsta skade principen kan öka företagets incitament till underpris-sättning. Dyliga aktiviteter kan emellertid delvis motas med förbudet mot missbruk av dominerande ställning, respektive förbudet mot konkurrensbegränsande avtal, och undergräver därmed inte nödvändigtvis failing firm doktrinen.

EU:s och Sveriges failing firm doktrin är endast tillämplig på monopolsituationer. I den mån förvärvs kontrollen bör omfatta även oligopol förefaller denna restriktion av failing firm doktrinen omotiverat.

Sammanfattningsvis:

- För att bedöma om ett förvärv hämmar konkurrensen bör man ta hänsyn till om alternativet till förvärvet är att tillgångarna lämnar marknaden. Flera förändringar i failing firm doktrinen förefaller dock välmotiverade.

### 1.2.3 Skadlighet

Det tredje kriteriet för att ett förvärv skall kunna förbjudas är att det är skadligt från allmän synpunkt. Min tolkning av detta kriterium är att det är liktydigt med samhällsekonomisk effektivitet. Det vill säga, ett förvärv är skadligt från allmän synpunkt om de samhällsekonomiska effektivitetsförlusterna, till exempel i form av allokativ effektivitet, överväger de samhällsekonomiska vinsterna, till exempel i form av lägre produktionskostnader<sup>2</sup>. Med denna tolkning så är skadlighets-kriteriet det mest centrala elementet i förvärvskontrollen.

En utredning av ett förvärvs konsekvenser bör alltså göras i form av en så kallad samhällsekonomisk bedömning (se Bohm 1988). Som diskuterades i kapitel 1.1.1 finns det dock argument för att inte beakta alla aspekter på samhällsekonomisk effektivitet i en sådan bedömning.

De två viktigaste aspekterna torde i många fall vara allokativ effektivitet och teknisk effektivitet. Ett förvärvs inverkan på den allokativa effektiviteten är nära förknippat med dess eventuella hämmande av konkurrensen. Dessa aspekter har diskuterats ovan. Jag inskränker framställningen här till teknisk effektivitet.

Ekonomisk teori indikerar att det kan krävas mycket måttliga kostnadsbesparingar för att uppväga de samhällsekonomiska nackdelarna med ökad marknadsmakt (Williamson 1968). Således är kostnadsbesparingar potentiellt mycket betydelsefulla.

- Om målet för förvärvskontrollen är samhällsekonomisk effektivitet måste man beakta att sammanslagningar kan leda till kostnadsbesparingar. Notera särskilt att en sammanslagning som leder till

---

<sup>2</sup> Ett stöd för denna tolkning finns i förarbetena (prop. 1992/93:56, s. 42): "Även om hämmande av konkurrensen normalt torde sammanfalla med skadlighet från allmän synpunkt ... (kan ett förvärv) ... hämta försvar i andra omständigheter som har positiv effekt från samhällsekonomisk synpunkt." Som exempel på sådana omständigheter nämns bland annat värdet av rationellare produktion.

kostnadsbesparingar kan vara samhällsekonomiskt lönsam även i det fall den leder till ökade konsumentpriser.

Storleken på de erforderliga kostnadsbesparingarna beror till exempel på hur hård konkurrensen är i utgångsläget.

Notera dock att ekonomisk teori antyder att relationen mellan koncentration och teknisk effektivitet är komplex. En sammanslagning möjliggör utnyttjande av vissa stordriftsfördelar. Samtidigt kan minskad kostnadseffektivitet till exempel i form av så kallad x-effektivitet befaras (se kapitel 6.2.1.3).

Sänkta kostnader utgör dessutom en press nedåt på priset, och teoretiskt är det fullt möjligt att en sammanslagning leder till sänkta priser, det vill säga att effekten av kostnadssänkningen är större än effekten av ökad marknadsmakt. I sådant fall skulle även konsumenterna vinna på en sammanslagning. Teoretiska studier visar emellertid att kostnadssänkningen måste vara substantiell för att den skall dominera den ökade marknadsmakten (Farrell och Shapiro 1990).

Notera till sist att förvärvskontrollen beaktar möjligheten att förvärv har positiva effekter på samhällsekonomisk effektivitet på två sätt, dels genom väsentlighetskriteriet, dels genom prövningen av om förvärvet är skadligt från allmän synpunkt. Det kanske viktigaste problemet med att inkludera kostnadseffektivitet i en bedömning av ett enskilt förvärv är att konkurrensmyndigheterna har svårt att estimerar vinsternas storlek. Utöver ledningens interna planer finns åtminstone tre typer av information som kan utnyttjas i mån av tillgång, nämligen statistiska industristudier, erfarenheter av tidigare liknande sammanslagningar, utvecklingen av aktiekurser för de berörda företagen, samt deras konkurrenter, kunder och leverantörer. En ytterligare komplikation är att en avvägning mellan dödviktsförlust och kostnadseffektivitet endast är rimlig om effektivitetsvinsterna inte kan åstadkommas på andra sätt. Dessa problem aktualiserar frågan om det är Konkurrensverket eller företagen som skall ha bevisbördan.

#### 1.2.4 Storlek

Det fjärde kriteriet för att ett förvärv skall kunna förbjudas är att förvärvet är stort. Storleken mäts på två sätt. Dels avgränsar anmälningsplikten förvärvskontrollen i termer av företagets omsättning. Dels avgränsas förvärvskontrollen genom att förvärvet måste hämma konkurrensen på hela den svenska marknaden eller en avsevärd del av den.

Ett rimligt argument för att begränsa förvärvskontrollen till att endast omfatta stora förvärv är att förvärvskontrollen i sig är kostsam såväl för statskassan som för de inblandade företagen. Således bör man begränsa räckvidden till de förvärv där så stora värden står på spel att det motsvarar kostnaderna.

Den idag utnyttjade omsättningsvariabeln är av intresse eftersom hög omsättning indikerar att större värden står på spel. Det teoretiska stöd som finns visar att dödviktsförlustens storlek är relaterad till marknadens omsättning, i det fall företagen producerar homogena varor (Willig 1991). Orsaken till att det är marknadens storlek snarare än de samgående företagens storlek som är avgörande är att en sammanslagning ökar inte bara de berörda företagens marknadsmakt utan även kvarvarande konkurrenters. Man kan dock förmoda att just de samgående företagens omsättning är särskilt viktig i det fall företagen producerar differentierade varor.

Den avgränsning som ligger i att den relevanta geografiska marknaden skall vara hela, eller en stor del av, den svenska marknaden saknar däremot mig veterligen teoretiskt stöd. Det är till exempel inte uppenbart varför en vid geografisk marknad betonas men inte en vid produktmarknad.

Det kan dock finnas anledning att tillåta konkurrensmyndigheterna att behandla även ett litet förvärv till exempel om man bedömer att det kan ha en inverkan på förvärvsaktiviteten på andra (till exempel geografiskt närliggande) marknader. Eftersom anmälningsplikten är formulerad i termer av omsättning aktualiserar detta frågan om Konkurrensverket skall kunna pröva ett förvärv på eget initiativ.

Sammanfattningsvis:

- Eftersom förvärvskontrollen är kostsam i sig bör endast förvärv av större betydelse behandlas. Stor omsättning är en användbar indikator. Det är oklart vad storleken på den geografiska marknaden ger för ytterligare information.

### 1.2.5 Koncentration

En viktig fråga är vad förvärvs- eller koncentrationskontrollen bör omfatta. Denna fråga innehåller många aspekter.

I Sverige krävs att en äganderättsövergång sker för att förvärvskontrollen skall vara tillämplig. EU:s koncentrationsförordning är tillämplig på koncentration i vid mening. Med koncentration menas att två tidigare oberoende företag hamnar under gemensam kontroll.

Definitionen inkluderar till exempel så kallade koncentrativa joint ventures, samt vissa förvärv av minoritetsposter (Neven, Nuttall och Seabright 1993).

Ekonomisk teori gör i många sammanhang en distinktion mellan ägande och kontroll. Tyvärr har denna distinktion inte beaktats i den ekonomiska teorin rörande företagsförvärvs konkurrensbegränsande effekter. Vissa studier antyder dock att gemensam ledning eller förvärv av en minoritetspost kan hämma konkurrensen såväl genom internalisering som genom ökad risk för prissamarbete.

Frågan om koncentrativa joint ventures bör inkluderas i förvärvskontrollen (som i EU) eller prövas enligt förbudet om konkurrensbegränsande avtal (som i Sverige) är svårare. Mig veterligen existerar det inte någon ekonomisk forskning som kastar något ljus på denna fråga.

Slutligen, det finns skäl till att förvärvskontrollen bör omfatta ett företags köp av delar av ett annat företags tillgångar. En partiell överföring av kapital kan hämma konkurrensen såväl av på grund av internalisering (Farrell och Shapiro 1990) som ökad risk för prissamarbete om företagen blir mer symmetriska (Compte, Jenny och Rey 1996).

Sammanfattningsvis:

- Det finns skäl till att förvärvskontrollen omfattar förvärv av delar av ett företags tillgångar. Mer heuristiska argument tyder även på att "kontroll" kan hämma konkurrensen på samma sätt som ett fullständigt förvärv.

### 1.2.6 Internationella aspekter

Förekomst av utländska företag och konsumenter innebär inte att de ekonomiska principerna för hur ett förvärv skall bedömas förändras. Däremot ändras betoningen på de relevanta aspekterna något (se till exempel Barros och Cabral 1994).

Vikten av att konkurrensmyndigheterna beaktar kostnadsbesparingar är större när de utvärderar ett förvärv mellan svenska företag som möter internationell konkurrens. Orsaken är att en kostnadssänkning ökar svenska företags konkurrenskraft gentemot utländska företag, och tenderar att överföra marknadsandelar och vinster från utländska till svenska företag. Notera dock att ett förvärv samtidigt innebär att de svenska företagen tenderar minska sin produktion (internalisering). Att motivera ett förvärv med att man vill bevara eller öka sina

marknadsandelar totalt sett ställer faktiskt högre krav på förekomsten av kostnadsbesparingar, än att motivera ett förvärv med samhälls-ekonomisk effektivitet i allmänhet (Farrell och Shapiro 1990).

Internationell konkurrens kan sägas vara ett substitut för inhemsk konkurrens, i meningen att ju fler utländska företag som konkurrerar om svenska kunder, ju fler svenska företag kan tillåtas gå samman utan att det totala konkurrenstrycket och omsorgen om de svenska konsumenterna minskar. Detta faktum innebär dock inte nödvändigtvis att den svenska förvärvskontrollen, ur konsumentskyddssynpunkt, bör vara mer tillåtande i närvaro av utländsk konkurrens. Orsaken är att man måste beakta marginaleffekten (Horn och Levinsohn 1997).

Ett samgående mellan svenska företag som huvudsakligen säljer sina produkter till utländska konsumenter innebär väsentligen en förmögenhetsöverföring från utländska konsumenter till svenska företag. Om målet för den svenska förvärvskontrollen är Sveriges materiella välstånd bör en sådan sammanslagning tillåtas. Å andra sidan, Sveriges möjligheter att förhindra sammanslagningar som skadar svenska konsumenter minskar i samma takt som dessa köper sina varor från utländska producenter. Globaliseringen aktualiserar därför frågan om ett svenskt intresse för ökad internationell samordning av förvärvskontrollen.

## 2 Målet med förvärvskontroll

Frågan om förvärvskontroll behövs eller inte kan inte besvaras utan att man först anger vilka mål man önskar uppnå. Jag inleder därför med en diskussion om dessa mål.

### 2.1 Dagens regler

#### 2.1.1 USA

I USA har olika debattörer menat sig kunna identifiera olika målsättningar för konkurrenspolitiken (huvudsakligen Sherman Act). Chicago skolan menar att konkurrenspolitiken syftar till, och även bör syfta till, så kallad samhällsekonomisk effektivitet (se Martin 1993). Begreppet samhällsekonomisk effektivitet är centralt för diskussionen och definieras i kapitel 2.2.1.1. Fisher, Johnson och Lande (1983) å andra sidan menar att det av Kongressen uppsatta målet för amerikansk konkurrenspolitik är konsumenternas välfärd. Det vill säga en sammanslagning som leder till ökade priser för konsumenterna skall förbjudas oavsett vilka vinster i form av teknisk effektivitet (rationellare produktion) som uppnås.

Bortsett från effektivitets och fördelningsaspekterna nämns demokratiska och sociala aspekter. Vissa menar att konkurrenspolitiken syftar till minskad koncentration av ekonomisk makt, och därmed till att skydda det demokratiska styrelsesättet. Enligt denna tankegång bör ekonomisk koncentration undvikas eftersom den kan resultera i politisk makt. Andra nämner sociala aspekter, t.ex. regional utveckling, ökad sysselsättning, bevarande av småföretagsamhet.

## 2.1.2 EU

Enligt Europeiska kommissionen (1980)<sup>3</sup> så har konkurrenspolitiken tre mål, nämligen att befrämja och bevara

1. integrationen av medlemsländernas ekonomier,
2. konkurrensen,
3. rättvisa.

Integrationen av medlemsländernas ekonomier är det viktigaste mål för EU:s konkurrenspolitik (Horspool och Korah 1992)<sup>4</sup>.

Även om man uppfattar bevarande av konkurrensen som liktydigt med ett samhällsekonomisk effektivitetsmål, så är detta mål uppenbart inte ensamt eller ens det viktigaste.

De rättviseaspekter, som kommissionen anger är att (1) alla ekonomiska agenter skall ha samma möjligheter (equality of opportunities), (2) kompensera små och medelstora företag för deras bristande styrka, (3) arbetares och konsumenters legitima intressen. Den sistnämnda rättviseaspekten kan uppfattas som ett traditionellt fördelningsmål.

## 2.1.3 Sverige

Konkurrenslagen anger att ett förvärv skall förbjudas om (1) det väsentligt hämmar konkurrensen, och (2) det är skadligt från allmän synpunkt. Det senare kravet innebär att ett förvärv som väsentligt hämmar konkurrensen kan tillåtas om det, till exempel, leder till rationellare produktion (se Carlson med flera 1995, sid 448).

Förvärvskontrollen beaktar möjligheten att ett förvärv kan leda till rationellare produktion på två sätt. För det första skall förvärv förbjudas endast om de väsentligt hämmar konkurrensen. Ett motiv för detta strikta krav är att förvärv anses ha positiva effekter, till exempel kostnadsbesparingar, och att de positiva effekterna förmodas dominera så länge konkurrensen inte hämmas väsentligt.<sup>5</sup> För det andra, även i det fall ett förvärv väsentligt hämmar konkurrensen (och skadorna förmodas dominera eventuella positiva effekter) så innebär "skadlighet från allmän synpunkt" att man ändå kan tillåta förvärvet, till exempel

---

<sup>3</sup> Här citerad genom Martin (1994, sidan 554).

<sup>4</sup> Här citerad genom Jenny (1997).

<sup>5</sup> Notera att när det gäller konkurrensbegränsande avtal, så räcker det med att avtalet skadar konkurrensen för att det skall vara förbjudet. Här finns således inte någon förmodan om existensen av positiva effekter som uppväger små konkurrensskador.



om man kan visa att det leder till rationellare produktion. Enligt min uppfattning indikerar dessa regler att målet för den svenska förvärvskontrollen är samhällsekonomisk effektivitet.

En annan, men relaterad, orsak till att målet för den svenska förvärvskontrollen förefaller vara samhällsekonomisk effektivitet är att den inte fokuseras på endast konsumenternas välfärd. När det gäller undantag från förbudet mot konkurrensbegränsande avtal så krävs att konsumenterna tillförsäkras en skälig andel av den vinst som uppnås. Motsvarande krav förefaller inte finnas i förvärvskontrollen.<sup>6</sup>

Målet för förvärvskontrollen behöver emellertid förtydligas. Detta eftersom andra delar av konkurrenspolitiken betonar konsumentintresset över producentintresset. Vidare, i Närings- och handelsdepartementets (1996) regleringsbrev till Konkurrensverket som har att tillämpa konkurrenslagen anges att konkurrensverket som övergripande mål "skall verka för en effektiv konkurrens ... till nytta för konsumenterna."

Slutligen skall även noteras att "skadlighet från allmän synpunkt" tillåter även en avvägning mellan konkurrensfrågor och till exempel nationella säkerhets- och försörjningsintressen (prop. 1992/93:56, s. 43).

## 2.2 Ekonomisk analys

### 2.2.1 Förvärvskontrollens mål

I detta avsnitt redovisar jag ekonomiska diskussioner om vad målet för förvärvskontrollen bör vara. Diskussionen är nära knuten till effekter av bristande konkurrens.

En marknad kännetecknas av ofullständig konkurrens om och endast om företagen på denna marknad har marknadsmakt. Ett företag har marknadsmakt om det har möjlighet att ta ett pris, här betecknat  $P$ , som överstiger kostnaden för den sist producerade enheten (marginalkostnaden), här betecknad  $MC$ , utan att därmed förlora all sin försäljning. Tekniskt uttryckt så har ett företag marknadsmakt (det vill

---

<sup>6</sup> Dock finns det i förarbetena (prop. 1992/93:56, s. 100) en diskussion som antyder en hänsyn till fördelningen mellan producenter och konsumenter. Man befarar att även i det fall rationellare produktion skapar ett positivt saldo så "...är det inte ... säkert att det förs vidare till konsumenterna ...".

säga: så är konkurrensen låg) om den residuella efterfrågans egenpriselasticitet inte är oändligt stor. Företag som drivs med vinstmotiv, och vars prissättning inte är offentligt reglerad, utnyttjar denna möjlighet och kommer sätta ett pris som överstiger marginalkostnaden.

Hur mycket marknadsstyrka som ett företag har bestäms bland annat av hur många företag som opererar på marknaden, och påverkas således av sammanslagningar. Förmågan att ta ut ett högt pris utan att förlora all försäljning beror emellertid även av en mängd andra omständigheter: hur väl informerade företagen är om sina konkurrenter och sina kunder; vilka produktionsteknologier företagen utnyttjar; företagets finansiella styrka; konsumenternas möjligheter att jämföra företagets priser och kvaliteter samt att snabbt byta leverantör utan kostnad; företagets möjligheter att snabbt reagera på förändringar i konkurrenternas beteende, och så vidare. Relationen mellan antal företag och marknadsstyrka är komplex, eftersom en sammanslagning inte endast påverkar antalet företag på marknaden utan även deras produktionsteknologi, finansiella styrka med mera. Det kan dock förmodas att ett samgående mellan två företag som tidigare konkurrerat i allmänhet leder till ökad marknadsstyrka för de samgående företagen och ofta även för deras konkurrenter.

Genom sin påverkan på konkurrensen, kan ett förvärv förmodas påverka såväl samhällsekonomisk effektivitet som fördelningen av materiellt välstånd.

Som framgått av diskussionen ovan så finns såväl effektivitetsmål som fördelningsmål nämnda i de politiskt satta målen för förvärvskontrollen. Diskussionen här kan ses som ett försök att närmare precisera dessa mål. Slutligen diskuterar jag övriga politiskt formulerade mål för förvärvspolitik, och hur dessa förhåller sig till effektivitets- och fördelningsmålen.

En samhällsekonomisk analys av förvärvskontroll är dock inte fullständig bara för att man konstaterar att företagen inte spontant kan förmodas uppfylla de samhälleliga målen. Man måste även undersöka om de konkurrenspolitiska medlen verkligen kan förbättra situationen. Det finns åtminstone två typer av implementationsproblem att beakta. För det första måste de myndigheter som har att verkställa förvärvskontrollen fatta beslut med mycket ofullständig information. För det andra så kan kontrollen utsättas för influenser från särintressen så att kontrollen inte syftar till samhällsekonomisk effektivitet utan till att gynna vissa grupper på andras bekostnad.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Se Neven, Nuttall, Seabright (1993, kapitel 6) som innehåller en diskussion av EUs förvärvspolitik baserat på dessa aspekter.

### 2.2.1.1 Effektivitet

En samhällsekonomisk bedömning av ett förvärv innebär att man försöker göra en bedömning av vad sammanslagningen innebär för samhället i sin helhet. Med andra ord försöker man identifiera samtliga individer som berörs av sammanslagningen, beskriva på vilket sätt de berörs, och hur de själva värderar förändringen i kronor och ören. Slutligen väger man samman dessa värderingar till ett totalt mått på vad förändringen innebär för samhället – sammanslagningens samhällsekonomiska effektivitet.<sup>8</sup>

Tillvägagångssättet belyses enklast med ett hypotetisk exempel. De sammangående företagen kanske ökar sin vinst med 100 kronor i jämförelse med utgångsläget; konkurrenterna som nu möter mindre konkurrens kanske ökar sina vinster med 100 kronor. Således skapas en total vinst på utbudssidan på 200 kronor. Samtidigt innebär sammanslagningen en prisökning som försämrar konsumenternas välfärd, vilket på något sätt måste vägas emot företagens ökade vinster. Det gängse sättet att göra denna jämförelse är att fråga sig hur mycket "extrainkomst" man måste kompensera konsumenterna med, för att de skall uppnå samma välstånd efter sammanslagningen som de åtnjöt föredensamma. Om den nödvändiga kompensationen är mindre än 200 kronor till exempel 180 kronor, så anses sammanslagningen skapa ett samhällsekonomiskt överskott, i detta fall på 20 kronor. I det fall den nödvändiga kompensationen överstiger företagens vinstökning, anses sammanslagningen vara samhällsekonomiskt ineffektiv.

Detta kriterium, som kallas kompensationsprincipen, kännetecknas av att man inte tar någon hänsyn till hur fördelningen av välstånd mellan samhällets olika individer påverkas av sammanslagningen. Om företagen vinner en krona och konsumenterna samtidigt förlorar en krona så förändras inte kalkylens resultat. Orsaken till namnet är att vinnarna (företagen) i det första fallet kan kompensera förlorarna (konsumenterna). Det vill säga, det finns ett utrymme att omfördela välstånd från företag till konsumenter så att samtliga individer vinner på sammanslagningen. Huruvida denna omfördelning verkligen genomförs eller inte är en fördelningspolitisk fråga.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> En fylligare presentation av begreppet samhällsekonomisk effektivitet och principerna för en samhällsekonomisk bedömning finns i Bohm (1988).

<sup>9</sup> För att en förändring, till exempel ett företagsförvärv, skall vara "Pareto-sanktionerad" krävs mer. Det kräver att en förändring tillåts om och endast om alla får det bättre. Detta kriterium är speciellt av två skäl. För det första tillåts inga avvägningar mellan individer. Om den sämst ställda individen vinner en miljon samtidigt som den bäst ställda förlorar en krona så skall förändringen

Genom sin påverkan på konkurrensen, kan ett förvärv förmodas påverka tre, i förvärvssammanhang "primära", aspekter av samhälls-ekonomisk effektivitet, nämligen allokativ effektivitet, teknisk effektivitet, och rent seeking. Dessa aspekter förklaras här i tur och ordning. I det därpå följande avsnittet behandlas vissa för förvärvsfrågor "sekundära" aspekter på samhällsekonomisk effektivitet.

#### 2.2.1.1.1 Primära aspekter

Ett företag har marknadsmakt om det kan ta ett pris som överstiger marginalkostnaden utan att förlora all sin försäljning. Denna definition av marknadsmakt och bristande konkurrens är läglig därför att differensen  $P - MC > 0$  samtidigt indikerar en ineffektivitet. Det värde i kronor som konsumenterna åsätter ytterligare en enhet av varan är ju  $P$  samtidigt som den kostnad som produktion av ytterligare en enhet av varan skulle åsamka producenten är  $MC$ . Att  $P$  är större än  $MC$  innebär således att värdet för samhället att producera ytterligare en enhet är större än kostnaden, ändå väljer företagen att inte producera den ytterligare enheten<sup>10</sup>. Denna undanträngning av produktion och konsumtion brukar benämnas dödviktsförlust och är en form av så kallad allokativ ineffektivitet.

Intressant är att  $P - MC$  även är ett monetärt mått den extra dödviktsförlust som samhället åsamkas om produktionen skulle minska med en enhet, till exempel till följd av en företagssammanslagning. Ofta brukar man emellertid utnyttja "mark-up" (även kallat Lerner's index och betecknat med  $L$ ) definierat av

$$L = (P - MC)/P$$

som uttrycker denna ineffektivitet i procent i stället för kronor. Om Lerner's index är högt så bör konkurrensmyndigheterna vara vaksamma för förändringar som innebär att företaget minskar sin produktion; den samhällsekonomiska förlusten av en produktionsminskning är nämligen stor. Möjligheten för konkurrensmyndigheterna att i praktiken mäta Lernerindex är naturligtvis begränsade, men inte obefintliga, och diskuteras senare.

---

inte genomföras. För det andra ställs *status quo* upp som en implicit måttstock för fördelningen av välstånd.

<sup>10</sup> Det kan förefalla märkligt att företagen väljer att inte producera ytterligare en enhet när det pris man kan ta överstiger extra kostnaden. Orsaken är att man för att sälja denna enhet måste sänka priset en aning. Eftersom prissänkningen drabbar inte endast den sist producerade enheten utan alla enheter, så är den olönsam för företagen.

Ofta nämns också att konkurrenspolitiken syftar till att produktionen av varor och tjänster skall genomföras på ett tekniskt effektivt sätt. Med teknisk effektivitet menas att företagen organiserar tillverkningen så att man erhåller största möjliga mängd varor och tjänster för den insats av resurser som görs, eller omvänt, att man förbrukar minsta möjliga mängd resurser för att producera en viss mängd varor. Relationen mellan marknadsmakt och teknisk effektivitet är komplex, och jag skall här endast indikera två aspekter. För det första, om företagen har möjlighet att ta ett pris som är högre än den lägsta kostnaden för att producera varan, så innebär det att företag kan överleva utan att producera kostnadseffektivt. Så länge kostnaden är lägre än det pris man kan ta så går företaget med vinst och fortsätter driften. En marknad med bristande konkurrens slår med andra ord inte "automatiskt" ut ineffektiva företag. För det andra, möjligheten att fortsätta ineffektiv drift kan dessutom befaras minska ledningens och de anställdas incitament att ständigt övervaka och pressa ned kostnaderna. Man brukar säga att "den bästa av alla monopolvinster är ett lugnt och stilla liv". Detta fenomen går idag under namnet x-ineffektivitet och beskrivs närmare nedan.

I industrier med stordriftsfördelar, det vill säga industrier där kostnaden per producerad enhet faller ju fler enheter som produceras i en och samma anläggning (eller av ett och samma företag), finns en inbyggd konflikt mellan å ena sidan konkurrens och allokativ effektivitet och å andra sidan teknisk effektivitet. Konkurrensmyndigheterna kan således behöva göra avvägningar mellan dessa mål.

När ett företag sätter ett pris över marginalkostnaden, kommer de konsumenter som ändå köper varan drabbas av en förlust som är lika med det "överpris" de betalar multiplicerat med köpt kvantitet. Denna förlust är emellertid inte nödvändigtvis att betrakta som en förlust för samhället eftersom den uppvägs av en exakt lika stor vinstökning för företagen. Tullock (1967) och Posner (1975) menar emellertid att denna möjlighet att tjäna monopolvinster kan förleda företagen att spendera resurser i syfte att erhålla eller bevara en monopolställning – så kallad rent-seeking. Om flera företag tävlar om en monopolställning kan företagen komma att spendera resurser till en kostnad som uppgår till hela den förväntade framtida monopolvinsten. Många av dessa aktiviteter, så som vissa former av reklam eller service, skapar dessutom mycket få värdefulla biprodukter. I sin extremaste form anger detta argument således att hela monopolvinsten egentligen skall betraktas som en förlust för samhället.

### 2.2.1.1.2 Sekundära aspekter

Det finns flera andra omständigheter som kan påverka ett förvärvs samhällsekonomiska effektivitet. Dessa benämns här sekundära eftersom de inte på ett typiskt sätt är förknippade med just företagsförvärv, eller därför att de härrör sig till problem på andra marknader.

Den första aspekten är så kallade second best problem. Om en viss marknad B är monopoliserad är det inte nödvändigtvis önskvärt att öka konkurrensen på en annan marknad A, om dessa marknader konkurrerar om samma produktionsresurser. Orsaken är att ju starkare konkurrensen är på A desto mer produceras på denna marknad, därmed förbrukas mer resurser, varvid mer produktion på marknad B undanträngs. Eftersom produktionen på marknad B redan är låg till följd av monopolprissättning så är ytterligare undanträngingar särskilt kostsamma.

Resonemanget illustreras enklast med ett hypotetiskt exempel. Betrakta två varor A och B som båda framställs ur en viss naturresurs N som finns tillgänglig i en viss begränsad och förutbestämd kvantitet. En enhet N kan användas för att producera en enhet A eller en enhet B. Naturresursen har ingen alternativ användning. Av någon anledning, till exempel omfattande stordriftsfördelar i förädlingsarbetet, så måste marknad B vara helt monopoliserad. För att förenkla argumentet förutsätts vidare att monopolistens prissättning inte kan regleras och följaktligen tar ut ett pris  $P_b$  som överstiger marginalkostnaden  $MC_b$ , med följd att produktion och konsumtion är lägre än önskvärt. Under dessa förutsättningar kan fullständig samhällsekonomisk effektivitet inte (nödvändigtvis) uppnås. Frågan är då om den näst bästa lösningen innebär att man försöker göra marknad A så konkurrensmässig som möjligt? Antag till exempel att marknaden i utgångsläget kännetecknas av mycket stark konkurrens och att  $P_a = MC_a$ , och att konkurrensmyndigheterna måste ta ställning till om man skall förbjuda ett föreslaget förvärv. Svaret kan vara nej! Förvärvet på marknad A innebär förvisso att marknadsmakten där ökar, det vill säga att företagen minskar sin produktion av vara A, låt säga med en enhet, vilket har i sig negativa konsekvenser. Samtidigt efterfrågar dock A-företagen mindre av naturresursen, varvid priset, betecknat  $P_n$ , på denna sjunker. Det minskade priset innebär att B-mopolisten uppfattar en lägre kostnad för produktion av vara B, vilket leder honom till att expandera sin produktion med en enhet (de friställda naturresurserna på marknad A räcker ju till just en enhet). Vi byter således en produktionsminskning på marknad A mot en lika stor produktionsökning på marknad B. Orsaken till att detta byte kan öka

samhällets välfärd är följande. Ur samhällets synpunkt så är värdet av att förädla ytterligare en enhet N till ytterligare en enhet B lika med

$$V_b = P_b - (MC_b - P_n) = P_b - MC_b + P_n,$$

eftersom  $P_b$  är värdet av att konsumera ytterligare en enhet B och  $(MC_b - P_n)$  är kostnaden för förädlingsarbetet. Värdet av att förlora en enhet A är på motsvarande sätt

$$V_a = P_a - (MC_a - P_n) = P_n.$$

Nettoeffekten  $V_b - V_a$  är positiv, eftersom

$$V_b - V_a = (P_b - MC_b + P_n) - P_n = P_b - MC_b > 0.$$

Den andra aspekten är externaliteter av produktion och konsumtion. Ökad konkurrens leder till ökad produktion och konsumtion. Därmed ökar även de negativa effekter som dessa aktiviteter har på till exempel miljön. En fullständig samhällsekonomisk analys förutsätter att dessa negativa effekter beaktas, och att ökad konkurrens därmed inte nödvändigtvis är så önskvärd som man annars skulle anse.

Den tredje aspekten är jämviktsbrist, till exempel vissa former av arbetslöshet. En sammanslagning av två företag kanske innebär att man undviker duplicering av vissa administrativa arbetsuppgifter, eller på annat sätt kan sänka sitt behov av personal. Företagen uppfattar detta som en sänkt kostnad. Om de friställda inte kan finna ett alternativt arbete och heller inte värderar sin ökade "fritid" så representerar detta dock inte en minskad resursförbrukning i samhället. I en samhällsekonomisk bedömning där man skall väga dödviktsförluster mot kostnadsbesparingar kommer därför kostnadsbesparingarna inte te sig lika stora som de gör för företagen, och sammanslagningen kommer betraktas som mindre attraktiv.

Den fjärde aspekten som brukar nämnas är förekomsten av kollektiva nyttigheter. Möjligen kan ett exempel vara förvärv i massmediasektorn. Ett förvärv skulle kunna motiveras av de starka skalfördelar som finns i nyhetsproduktion. När en tidning väl är skriven så är extrakostnaden för ytterligare en läsare mycket låg. Ett monopolföretag skulle då kunna producera nyheter på det minst kostsamma sättet. Eftersom kostnaden per producerat exemplar är mycket låg är det inte omöjligt att även det pris som konsumenterna får betala är mycket lågt, trots monopolprissättning. Mångfald inom massmedia är emellertid en komponent i det demokratiska styrelseskicket. Många av Svenska Dagbladets prenumeranter värderar förmodligen Aftonbladets existens (och vise versa), även om man sällan eller aldrig köper den andra tidningen. Den enda orsaken är inte att konkurrensen disciplinerar Svenska Dagbladets prissättning eller nyhetskvalitet. Även det faktum att fler politiska åsikter kan komma till uttryck kan betraktas som värdefullt i sig. Dyliga värderingar skall beaktas i en fullständig samhällsekonomisk analys.

### 2.2.1.2 Fördelning

Det sätt på vilket förvärvskontrollen (och andra delar av konkurrenspolitiken) eventuellt skall ta hänsyn till fördelningen av välfärd mellan konsumenter och producenter bör grunda sig på samhällets fördelningpolitiska mål. I allmänhet formuleras fördelningsmål i termer av hur det materiella välståndet fördelar sig över individer, och inte i termer av hur välståndet fördelar sig mellan gruppen producenter och gruppen konsumenter. Följaktligen måste man försöka härleda vilka fördelningsmål som samhället har mellan grupperna producenter och konsumenter från de bakomliggande primära fördelningsmålen.

I Sverige finns det relativt långt gående ambitioner att jämna ut det materiella välståndet mellan individer. Spontant skulle detta kunna tolkas som att konkurrenspolitikens mål bör vara att maximera konsumentöverskottet, eller åtminstone att man lägger mycket större vikt på konsumenternas välfärd än producenternas. Tanken är att företagets ägare är mer välbärgade än deras konsumenter. På enskilda marknader (för lyxvaror) behöver det inte vara sant, men man kan ändå argumentera för att lägga särskild vikt vid konsumenterna eftersom man i genomsnitt befrämjar de fördelningpolitiska målen. En sådan slutsats är dock inte omedelbar av två skäl:

1. Ägandet av svenskt näringsliv har en viss spridning, särskilt om man tar hänsyn till sparande i pensionsfonder.

2. Även om ägandet av företagen i Sverige är koncentrerat måste man också ta hänsyn till att även konsumtionen är "koncentrerad".

Mig veterligen saknas tyvärr studier av vilka genomsnittliga effekter som förvärv har på samhällets fördelning av inkomster. Ett tillspetsat, och hypotetiskt exempel visar dock att dessa kvalifikationer potentiellt är mycket betydelsefulla. Dela upp befolkningen i två delar, de "rika" och de "fattiga". Antag att de rika tjänar 1200 kronor i löner och 800 kronor i kapitalinkomster det vill säga totalt 2000 kronor, samt att de fattiga tjänar 800 kronor i löner och 200 kronor i kapitalinkomster det vill säga totalt 1000 kronor. Säg att en genomsnittlig sammanslagning innebär att 100 kronor överförs från konsumenter till producenter, vad får det för effekt på fördelningen mellan rika och fattiga? Vinsten för producenterna bör fördelas i ungefär proportion till deras ägande och tidigare kapitalinkomster, således vinner de rika 80 kronor och de fattiga 20 kronor (eftersom fördelningen var 800/200 i kapitalinkomster). Förlusterna för konsumenterna bör fördelas ungefär i proportion till deras tidigare konsumtion, således en förlust för de rika på 67 kronor och en förlust för de fattiga på 33 kronor (eftersom fördelningen var (2000/1000 i totala inkomster). Nettoeffekten på de



rika är plus 13 kronor och på de fattiga minus 13 kronor. Med andra ord, att överföra 100 kronor från konsumenter till producenter innebär en snedare fördelning av välfärd i samhället. Storleksordningen är dock en dryg tiondel av 100-lappen.

Antag nu att samhällets fördelningsmål kan uttryckas så att tre kronor till en rik anses som lika betydelsefull som en krona till en fattig. Med andra ord, en (liten) förändring som kostar den rika gruppen tre kronor men som samtidigt ger den fattiga gruppen lite drygt en krona anses som önskvärd, trots att (den oviktade) summan av förändringar är negativ. Nu kan man härleda de vilka vikter som samhället bör lägga vid producent respektive konsumentöverskottet. Faktum är att detta räkneexempel anger att vikten vid producentöverskottet bör vara nästan lika stor som vikten vid konsumentöverskottet: om värdet av ytterligare en krona till konsumenterna anges till 1 så är värdet av ytterligare en krona till producenterna 90 öre, det vill säga ungefär ett till ett.<sup>11 12</sup>

En rimlig slutsats av denna övning är enligt min uppfattning att konsumentöverskottet ensamt inte bör vara förvärvskontrollens mål. Det kan helt enkelt inte uppfylla samhällets fördelningsmål. Istället bör man fastställa vilka vikter som konkurrensmyndigheterna skall lägga vid konsumentöverskott respektive producentöverskott. Dessa vikter bör vidare härledas från de primära fördelningsmålen. Den hypotetiska och mycket ofullständiga räkneexemplet som jag redovisat här antyder

<sup>11</sup> Låt  $a = 4/5$  ange de rikas andel av kapitalinkomterna,  $b = 2/3$  ange de rikas andel av total konsumtion, och  $v = 1/3$  ange de rikas vikt i den sociala välfärdsfunktionen. Låt vidare  $V$  ange producentöverskott och  $C$  ange konsumentöverskott. Då kan social välfärd skrivas

$$W = v * [a * P + b * C] + (1-v) * [(1-a) * P + (1-b) * C]$$

eller

$$W = [v * a + (1-v) * (1-a)] * P + [v * b + (1-v) * (1-b)] * C$$

det vill säga

$$W = 18/45 * P + 20/45 * C$$

eller (efter normering av vikterna så att vikten vid konsumentöverskottet är lika med ett)

$$W = 9/10 * P + C$$

<sup>12</sup> Det finns flera allvarliga brister i denna analys. Den kanske viktigaste bristen är att jag delat in befolkningen i två lika stora delar. Om man istället diskuterar fördelningsmål mellan de rikaste 10 procenten och de fattigaste 10 procenten av befolkningen blir storleksordningarna sannolikt annorlunda.

att konsument och producentöverskotten kanske skall vägas ungefär lika, det vill säga att man skall använda kompensationsprincipen trots fördelningsmål.

Man kan även argumentera för att en fördelningspolitisk bedömning skall göras från fall till fall. Man skulle då se mer liberalt på sammanslagningar som hämmar konkurrensen på marknader för lyxvaror och om de aktuella företagens ägande är relativt spritt, än på marknader för nödvändighetsvaror med koncentrerat ägande. Nackdelen med ett sådant system är att det ökar kravet på vilken information som konkurrensmyndigheterna samlar in i varje enskilt fall och därmed ökar kostnaderna för att administrera förvärvskontrollen. Myndigheternas beslut blir mer komplexa och skulle sannolikt även involvera fler skönsmässiga bedömningar, varvid konsistens och förutsägbarhet riskerar att minska. Dessa frågor diskuteras närmare nedan.

### 2.2.1.3 Övriga mål

Flera av de politiskt formulerade målen för förvärvskontrollen, och konkurrenspolitiken i allmänhet, brukar vanligtvis inte beaktas i ekonomiska analyser. Det finns åtminstone två orsaker till det. För det första kan de stå i konflikt med effektivitets- och fördelningsmålen. Ett exempel härpå är bevarandet av småföretagsamheten.

För det andra, även i de fall som de sociala eller politiska målen är konsistenta med effektivitets- och fördelningsmål kvarstår problemet att göra dem jämförbara med till exempel dödviktsförluster. Integration av medlemsländernas ekonomier, för att därigenom till exempel minska risken för krig, kan beskrivas som effektivitetsmål. Att i praktiken behandla dylika mål som effektivitetsmål och försöka kvantifiera dem i termer av betalningsvilja torde dock vara svårt.

## 2.2.2 Implementationsproblem

Målen för konkurrenspolitiken förefaller många, och dessutom omdebatterade. Om samhällsekonomisk effektivitet är målet så räcker det inte med att ta hänsyn till allokativ och teknisk effektivitet på de marknader som i första hand berörs av en sammanslagning. Hänsyn måste även tas till second best problem, arbetslöshet, miljöeffekter med mera. Härtill kommer fördelningen av välfärd i samhället, samt ytterligare politiska och sociala mål som antingen står i konflikt med eller är svåra att jämföra med effektivitetsmålen.

Flera ekonomer menar att målen för konkurrenspolitiken bör begränsas väsentligt.<sup>13</sup> För det första bör konkurrenspolitiken inte eftersträva fördelningsmål, eller politiska mål som står i konflikt med eller inte kan jämföras med effektivitetsmål. För det andra bör effektivitetsmålet begränsas till dödviktsförluster och tekniska ineffektiviteter, och inte inkludera till exempel effekter på sysselsättningen, eller miljön. De motiv som nämns för dessa begränsningar är flera.

Det första motivet är arbetsdelning. För att kunna fatta korrekta beslut i förvärsfrågor måste konkurrensmyndigheternas tjänstemän känna till konkurrensrätten: vilka åtgärder man kan genomföra, baserat på vilken information? Detta förutsätter i sin tur att man skaffar sig ekonomiska kunskaper om hur förvärv påverkar konkurrensen och därmed den allokativa effektiviteten på de marknader som företagen är aktiva. De måste även tillägna sig tekniker för att kunna estimerat hur stora dessa effekter är i ett enskilt fall.

För att framgångsrikt kunna bekämpa arbetslöshet finns motsvarande krav på kunskaper och färdigheter. Konkurrensmyndigheterna bör koncentrera sig på att vara bra på att uppskatta effekter av förvärv på konkurrensen. Trots att det vore önskvärt att beakta alla samhällsliga mål i varje beslut, innebär den enorma komplexiteten att statliga myndigheter precis som privata företag måste ägna sig åt arbetsdelning. Konkurrensmyndigheterna bör således inte ta hänsyn till effekter på till exempel sysselsättningen eftersom man ofrånkomligen saknar erforderliga kunskaper.<sup>14</sup>

Det andra motivet är att det finns alternativa politiska medel. Det finns bättre sätt att åstadkomma till exempel regional utveckling, sysselsättning och småföretagsamhet än att förbjuda företagsförvärv som leder till ökad produktivitet, och att tillåta förvärv som hämmar konkurrensen och leder till dödviktsförluster. På samma sätt finns det bättre medel, till exempel skatter och transfereringar, för att uppnå de fördelningspolitiska målen.

Det tredje motivet är förutsägbarhet. Crampton (1994) har hävdade att användande av konkurrenspolitik för att uppnå andra mål än effektivitet kan orsaka substantiella kostnader för samhället. Emedan ett företagsförvärvs effekter på allokativ effektivitet kan uppskattas i termer av konsumentöverskott och företagsvinster, så är hänsynstagande till andra mål vanskeligare. Orsaken är dels att dessa andra mål

---

<sup>13</sup> Se till exempel Frederic Jenny (1994) och Crampton (1994).

<sup>14</sup> Enligt förarbetena till den svenska konkurrenslagen (prop. 1992/93: 56, s. 43) bör hänsyn inte tas till sysselsättningseffekter. Det skäl som anges där är dock ett annat, nämligen att sådana effekter inte antas vara långsiktiga.

ofta inte är lika tydligt formulerade, dels att de är uttryckta så att de inte kan vägas på en gemensam skala med effektivitetsmålet. Som ett resultat är det svårt för konkurrensmyndigheterna att vara konsistenta i sina bedömningar, vilket i sin tur leder till ökad osäkerhet bland företagen. Kostnader uppstår i flera former. (1) Företagen spenderar ökade resurser för att i förväg försöka avgöra om ett visst förvärv är värt att drivas. (2) Företagen spenderar resurser för att åstadkomma förvärv som sedan förbjuds. (3) Företagen initierar inte potentiellt lönsamma förvärv på grund av farhågan att de kommer förbjudas.

Det fjärde motivet är skydd mot starka särintressen. Om målen för konkurrenspolitiken är otydliga, inkonsistenta, eller svåra att väga mot varandra ökar utrymmet för inblandade företag eller lobbying grupper att påverka besluten i en för sig önskvärd riktning. Sådan påverkan har diskuterats av Gelhorn (1994) rörande USA, Jenny (1994) rörande Frankrike, och Neven et al (1993) rörande EU. Gelhorn (1994, sidan 352-3) menar att företagssammanslagningar ofta är förstasidenheter i massmedia. Konkurrenter, leverantörer och anställda, kunder och andra intressenter förstår att transaktionen om den genomförs kan förändra maktbalansen på marknaderna och sysselsättningen i området. Alla dessa grupper och deras representanter i föreningar och politisk organ bevakar konkurrensmyndigheternas beslut. Gellhorn menar att opinionen påverkar de amerikanska konkurrensmyndigheternas beslut i enskilda fall. Åtminstone delvis kan detta förklaras av att målen är otydliga. Dessutom adderas den politiska komplexiteten till den ekonomiska och juridiska komplexiteten vilket gör att myndigheternas beslut blir svårare att förutsäga.

Tyvärr finns det mig veterligen inga empiriska studier som styrker till exempel Cramptons argument rörande förutsägbarhet, eller försök att kvantifiera dessa kostnader. När det gäller de ekonomiska argumenten för att förvärvskontrollen, till exempel, inte bör ta hänsyn till fördelningseffekter och arbetslöshet, så är de relativt utvecklade. De skall inte betraktas som resultat av en mer omfattande analys. Analysen av hur ett förvärv påverkar konkurrensen, och hur låg konkurrens påverkar allokativ och teknisk effektivitet är till exempel betydligt mer utvecklad. Det faller således på var och en att själv bestämma vilken tilltro man lägger vid resonemanget.

Enligt min uppfattning kan det trots allt finnas extraordinära aspekter som man önskar beakta i förvärvskontrollen. Det kan till exempel röra nationella säkerhetsintressen. En möjlig organisatorisk lösning är då att regeringen, snarare än konkurrensmyndigheterna, gör den nödvändiga avvägningen mellan konkurrens- och säkerhetsaspekter. Härigenom minskas de krav på expertis som måste ställas på konkurrensmyndigheterna. Vidare underlättas avvägningen mellan de

alternativa politiska medel som kan användas för att uppnå säkerhetsintressen. Eventuellt kan en organisatorisk uppdelning även bidra till att konkurrenspolitiken blir mer förutsägbar. Ett exempel på en liknande organisatorisk uppdelning finns i Tyskland.<sup>15</sup>

## 2.3 Sammanfattning och slutsatser

Frågan om förvärvskontroll behövs och hur den i så fall skall utformas förutsätter att målen för förvärvskontrollen är fastställda.

Målet för den svenska förvärvskontrollen förefaller vara samhälls-ekonomisk effektivitet. Detta indikeras av (1) att man beaktar att förvärv kan leda till rationellare produktion, och (2) att man inte kräver att ett förvärv skall gynna konsumenterna för att godkännas. Det är emellertid oklart om den svenska förvärvskontrollen har samma mål som andra delar av den svenska konkurrenspolitiken. Förbudet mot konkurrensbegränsande avtal förefaller mer orienterat mot konsumenternas välfärd eftersom undantag, i enskilda fall, endast beviljas om konsumenterna gynnas. Det förefaller finnas en inkonsistens i målet för förvärvskontrollen (samhällsekonomisk effektivitet) och det mål som givits Konkurrensverket (konsumenternas välfärd), som har till uppgift att tillämpa konkurrenslagen. Förvärvskontrollen tillåter även en avvägning mellan konkurrensfrågor och till exempel nationella säkerhets- och försörjningsintressen.

Flera argument har framförts i den ekonomiska litteraturen för att målet för förvärvskontrollen, och konkurrenspolitiken i allmänhet, bör vara samhällsekonomisk effektivitet, och till och med att konkurrensmyndigheterna endast bör beakta vissa aspekter av effektivitet. Långt gående fördelningsmål mellan olika inkomstgrupper implicerar inte att konkurrensmyndigheterna skall lägga (mycket) större vikt vid konsumentintresset än producentintresset. Orsaken är att även grupper med lägre inkomster har ett visst sparande och därmed inkomster som är relaterade till företagets vinster. Än mer viktigt är kanske att grupper med höga inkomster också utgör en större del av konsumentintresset. Flera demokratiska och sociala mål, som ofta anges i debatten är inkonsistenta med, eller svåra att jämföra med, målet samhällsekonomisk effektivitet. Även om fördelningsmål och de

---

<sup>15</sup> I Tyskland kan ett förvärv som förbjudits av konkurrensmyndigheten släppas i genom av ekonomiministern, om konkurrensbegränsningen uppvägs av förvärvets totalekonomiska fördelar eller rättfärdigas genom ett för allmänheten överlägset intresse (prop. 1992/93:56 s. 43).

demokratiska och sociala målen är nog så viktiga som samhälls-ekonomisk effektivitet så kan det ändå finnas anledning att begränsa konkurrenspolitikens mål till samhällsekonomisk effektivitet, och till och med endast vissa aspekter av effektivitet. Orsakerna är flera: arbetsdelning mellan myndigheter; att det finns andra politiska medel som uppfyller dessa mål bättre; att undvika många skönmässiga bedömningar och därmed göra konkurrenspolitiken mer förutsägbar; att skydda processen mot inflytande från särintressen.

I följande kapitel kommer jag, om inte annat uttryckligt sägs, förutsätta att målet för konkurrenspolitiken är samhällsekonomisk effektivitet, med ovan angivna begränsningar, och operationaliserad med kompensationsprincipen. Jag kommer således behandla effekter av förvärv på konkurrensen och teknisk effektivitet så utförligt som möjligt. Däremot kommer jag inte alls diskutera effekter på sysselsättning med mera.

### 3 Behövs förvärvskontroll?

Detta kapitel syftar till att belysa frågan om förvärvskontrollen behövs. För detta ändamål presenteras här de huvudsakliga argumenten för och emot förvärvskontroll, så som de behandlas i den ekonomiska litteraturen. Kapitlet är indelat i tre avsnitt som vardera presenterar ett "perspektiv" på förvärv. Det första betraktelsesättet fokuserar på produktmarknaden och på företagets pris och kvantitetsbeslut. Det andra betraktelsesättet fokuserar på marknaden för företagskontroll. Det tredje betraktelsesättet fokuserar på produktmarknaden återigen, men mer på innovationer och imitationer som huvudsaklig konkurrensmedel.

En aspekt som varit viktig i den politiska debatten om förvärvskontrollen är förekomsten av internationell konkurrens. Utformningen av den svenska förvärvskontrollen representerar en avvägning mellan två huvudsynpunkter. Å ena sidan har det funnits ett önskemål om att motverka den omfattande koncentration som är utmärkande för viktiga delar av svenskt näringsliv. Å andra sidan har den internationella konkurrensen ansetts motivera att det finns stora svenska företag (Carlsson, Schuer och Söderlind 1995).<sup>16</sup> Betydelsen av konkurrens i allmänhet (nationell eller internationell) behandlas naturligtvis i detta kapitel. Däremot ges ingen särskild diskussion av den internationella konkurrensen. Orsaken till det är att den ekonomiska litteraturen rörande företagsförvärv huvudsakligen behandlar internationell konkurrens som en del av konkurrensen i allmänhet. Den ekonomiska litteraturen har emellertid identifierat några internationella aspekter som är betydelsefulla vid en bedömning av ett förvärvs nationella samhällsekonomiska konsekvenser. Enligt min tolkning av den ekonomiska litteraturen så är dessa internationella aspekter viktiga vid utformningen av en eventuell förvärvskontroll (se kapitel 7), men inte primära vid en bedömning av huruvida förvärvskontrollen behövs eller ej.

---

<sup>16</sup> I så väl Storbritannien som Frankrike har man tidigare till och med aktivt uppmuntrat företagssammanslagningar med anledning av den internationella konkurrensen (Scherer 1994).

Huvudsakligen behandlas så kallade horisontella sammanslagningar, det vill säga sammanslagningar av företag som producerar samma eller likartade varor och säljer dessa i geografiskt närliggande områden. Vertikala sammanslagningar är de som involverar företag med en potentiell eller faktisk köpare-säljarare relation. Alla andra sammanslagningar kallas konglomerat, till exempel sammanslagningar för (1) produktutvidgning som sker när företag som producerar olika produkter, men utnyttjar relaterade försäljningskanaler går samman, och (2) marknadsutvidgning som sker när företag med likartade produkter men avgränsade geografiska marknader går samman. Så kallade "rena konglomerat", där det inte finns någon uppenbar relation mellan företagen, behandlas inte alls. Om inte annat uttryckligen sägs kommer diskussionen behandla horisontella förvärv.

Det finns två aspekter på förvärv som är värda att särskiljas, nämligen omfattning respektive inriktning. För det första så kan förvärvskontrollen användas för att förhindra ökad koncentration (omfattning). Detta torde vara den avsedda huvudfunktionen för förvärvskontrollen. Även den ekonomiska teorin har fokuserat på denna aspekt. För det andra så kan förvärvskontrollen användas för att påverka vilken av flera alternativa sammanslagningar som skall genomföras. Denna funktion är idag utvecklad, möjligen med undantag för failing-firm doktrinen (se kapitel 8). Tyvärr så är även den ekonomiska teorin särskilt utvecklad när det gäller att diskutera vilka sammanslagningar (av alla tänkbara) som kommer tillstånd (se kapitel 9.3). Denna studie kommer uteslutande att behandla förvärvens omfattning.

## 3.1 Konkurrens på produktmarknaden

### 3.1.1 Horisontella förvärv

Horisontella företagsförvärv kan ha många olika motiv. Detta kapitel söker dock inte identifiera alla möjliga vinster som parterna söker uppnå. Istället fokuseras uppmärksamheten i första hand på den källa som är central för konkurrenspolitiken, nämligen marknadsmakt. Möjligheten att öka sin marknadsmakt genom ett förvärv är den främsta orsaken till att företagen kan befaras söka sammanslagningar på ett sätt som inte gagnar samhällsekonomisk effektivitet. Även i det fall som marknadsmakt inte är det primära motivet till en sammanslagning så blir effekten att företagen ökar sin marknadsmakt. Med marknadsmakt



menas att ett företag kan ta ut ett pris på sina produkter som överstiger kostnaden för den sist producerade enheten, utan att förlora all försäljning. Ökad marknadsmakt innebär således att företagen kan öka sina priser och ändå bibehålla en stor del av sin försäljningsvolym.

Prisökning skall här tolkas i vid mening. Sänkt kvalitet eller service vid ett oförändrat nominellt pris kan betraktas som en real prisökning.

I begreppen marknadsmakt inbegrips även en ensam köpare, eller mindre grupp av köpare, möjlighet att tvinga ned priset på en insatsvara, eller lönen för arbetskraft. Köpares marknadsmakt har effekter som helt motsvarar de som uppstår till följd av bristande konkurrens bland säljare, och kan analyseras på samma sätt. Eftersom koncentration på säljarsidan är vanligare än koncentration på köparsidan så kommer framställningen här, till namnet, handla om det förra fenomenet.

### 3.1.1.1 Hur konkurrensen hämmas

Det finns åtminstone flera orsaker till att en sammanslagning kan leda till ökade priser (vid oförändrade kostnader). Två förklaringar brukar nämnas som särskilt viktiga, nämligen så kallad internalisering och ökad risk för prissamarbete.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> En sammanslagning kan hämma konkurrensen även på andra sätt. För det första, Sleuwaegen (1986) visar att olikheter mellan företagen kan öka förmågan för ett företag att agera som prisledare. Förvärv påverkar fördelningen av tillgångar i industrin och kan uppenbarligen påverka hur lika eller olika företagen är. Daughety (1990) och Levin (1990) visar att en sammanslagning som leder till "kvantitetsledarskap" kan vara bra för så väl de deltagande företagens vinster som för samhällets välfärd. Vidare, det finns två skäl till att en sammanslagning kan försvåra inträde på en marknad. För det första kan sammanslagningen leda till att den sammanslagna enheten bättre kan utnyttja stordriftsfördelar och därför sänka sina stycke kostnader. För att en potentiell inträdare då skall kunna gå in på marknaden och kunna konkurrera måste denne producera med stordrift. Detta ökar kapitalbehov och risker, och kan därför försvåra inträdet. Emellertid så torde detta vara effektivitetshöjande. Det andra skälet till ökade inträdes-barriärer är att eftersom företagens vinster ökar så ökar också incitamenten till att försvara dessa vinster, t.ex. genom lobbying som syftar till att förhindra nyetableringar.

### 3.1.1.1.1 Internalisering

Betrakta en hypotetisk marknad med två företag kallade A och B. När företag A överväger att öka sitt pris något ser man två direkta och negativa effekter på sin försäljning. För det första så leder ett högre pris till att konsumenterna styr över köpkraft till andra marknader. För det andra så leder ett högre pris till att konsumenterna i större utsträckning tenderar att välja konkurrenten B:s produkt, och inte företag A:s produkt. Företag A kan förmodas sätta ett pris som balanserar fördelarna av en högre marginal mot nackdelen av en mindre försäljning. Om företag A och B integreras, och bildar två divisioner inom samma företag, påverkas avvägningen mellan försäljningsvolym och pris. När nu division A överväger att öka sitt pris kan man fortfarande räkna med minskad försäljning på grund av att konsumenterna överför köpkraft till andra marknader, och för att konsumenterna väljer division B:s produkt snarare än A:s. Den senare effekten betraktas dock inte längre som en nackdel eftersom den motverkas av en ökad försäljning av företagets andra division. Det integrerade företagets totala försäljning minskar endast genom den första effekten. Således tenderar det integrerade företaget att sätta ett högre pris. Denna kvalitativa slutsats torde vara mycket allmängiltig.<sup>18</sup>

Om produkterna på marknaden inte är differentierade så kan man förvänta sig substantiella prisökningar till följd av internalisering om de sammangående företagen har stora marknadsandelar. Stora marknadsandelar innebär ju att värdet av den ökade marginalen är stor. På marknader med differentierade produkter så kan substantiella prisökningar till följd av internalisering förväntas om en betydande andel av konsumenterna betraktar de sammangående företagens produkter som sina första- och andrahands val. Det vill säga priserna kan förväntas öka mer till följd av en sammanslagning om företagens produkter är nära snarare än avlägsna substitut.

En ytterligare viktig omständighet är de kvarvarande konkurrenternas reaktion på sammanslagningen. Om de samgående företagen ökar sina priser (internaliseringen) så leder det till en ökad efterfrågan på konkurrenternas produkter. Konkurrenterna kan därför öka sina priser, eller öka sin försäljning, eller genomföra en kombination av dessa åtgärder. Den exakta avvägningen mellan ökade priser och ökade kvantiteter beror på många olika förhållanden, till exempel hur

---

<sup>18</sup> Denna sektion bygger på arbeten av Salant, Switzer och Reynolds (1983), Deneckere och Davidson (1985), Perry och Porter (1985), Levy och Reitzes (1992), Berry och Pakes (1993).

utbytbara produkterna är, hur kostsamt det är för konkurrenterna att öka sin produktion, samt vilket tidsperspektiv man anlägger. Om konkurrenterna väljer att öka sina priser relativt mycket, och således sina kvantiteter relativt lite, så tenderar sammanslagningen att vara mer vinstgivande för de deltagande företagen.<sup>19</sup>

Notera att konkurrensmyndigheterna måste ha detaljerade kunskaper om efterfråge- och kostnadsförhållanden på den aktuella marknaden för att kunna beräkna internaliseringseffektens storlek.

### 3.1.1.1.2 *Prissamarbete*

På en marknad med imperfekt konkurrens sätter företagen priser som är högre än deras marginalkostnader. Så sker även i frånvaro av prissamarbete. Orsaken är att en liten ökning av det egna priset över marginalkostnaden endast leder till att man tappar en andel och inte hela sin försäljning. På den kvarvarande volymen ger den högre marginalen en ökad vinst som överväger den förlorade försäljningen. Ett vinstmaximerande företag väljer ett pris som balanserar vinsterna av ökade marginaler mot förlusten av förlorad försäljning. På en marknad med viss konkurrens kommer priserna emellertid vara lägre än de priser som en monopolist skulle ha tagit. Orsaken till det är att man inte "internaliserar" (se avsnittet ovan).

Under vissa omständigheter kan företagen, om de samarbetar, ta ut högre priser än vad de kan om de sätter sina priser enskilt. (Tillsammans kan de till och med, under vissa förutsättningar, bete sig som om de vore en monopolist.) Orsaken är att om alla företag ökar sina priser samtidigt kommer marknaden som helhet att förlora försäljning till andra marknader, men inget företag behöver förlora försäljning till sina konkurrenter. Att delta i en koordinerad prisökning är alltså mer lönsamt för det enskilda företaget än att ensamt höja sitt pris. Företag som deltar i en sådan kartell kommer därför att sätta högre priser än om de fattat sina beslut självständigt.

En kompletterande men samtidigt mer komplicerad beskrivning av kartellen är följande. När företagen konkurrerar så väljer var och en ett pris som precis balanserar ökade marginaler mot minskad försäljning. En liten ökning av priset ökar marginalen men den vinstökning som uppkommer äts precis upp av en vinstminskning till följd av förlorad försäljning. Notera alltså att det valda (vinstmaximerande) priset har

---

<sup>19</sup> Se även framställningen i Neven, Nuttall och Seabright (1993, kapitel 2.2) och Shapiro (1995).

den egenskapen att (åtminstone små) förändringar inte sänker den egna vinsten nämnvärt. Däremot innebär en ökning av företag A:s pris att företag B ökar sin försäljning, vilket multiplicerat med företag B:s marginal innebär en inte negligerbar vinstökning. Omvänt gäller att om företag B ökar sitt pris så ökar företag A:s vinst. Det finns alltså ett intresse för företagen att komma överens om att A ökar sitt pris i utbyte mot att företag B ökar sitt. Poängen är att varje företag deltar i kartellen och sätter sitt eget pris högre än man egentligen önskar i utbyte mot att övriga företag betar sig på samma sätt.

Ett fundamentalt problemet för en sådan kartell är att varje företag har incitament att sänka sitt pris under det avtalade priset för att därigenom vinna marknadsandelar. En kartell kan endast fungera om medlemmarna kan upptäcka och bestraffa prissänkningar.<sup>20</sup> Eftersom prissamarbete är olagligt kan företagen inte förlita sig på rättsväsendet för att avtalen skall hållas av alla inblandade parter. Företagen måste själva utforma ett bestraffningssystem. Besträffning kan bestå i att samtliga företag sänker sina priser under en kortare eller längre period (priskrig).<sup>21</sup> Med ett sådant bestraffningssystem får företagen incitament att avstå från kortsiktiga vinster genom att avvika från de överenskomna priserna eftersom de långsiktiga konsekvenserna är större. Ekonomisk teori har identifierat flera faktorer som kan underlätta eller försvåra för företagen att samarbeta om prissättningen.

1. Ju längre tid det tar för företagen att upptäcka en konkurrent som sänkt sitt pris desto längre tid kan denne åtnjuta vinsterna av sitt fuska. Vinsten av att fuska är därmed större och det är med andra ord svårare att prissamarbeta.

2. Om det är svårt för företagen att direkt eller indirekt observera vilka priser som konkurrenterna tar så försvåras prissamarbete (Stigler 1964; Green och Porter 1984). Till exempel kan det vara svårt för företagen att avgöra om man säljer lite på grund av att marknadsefterfrågan är låg eller på grund av att någon konkurrent satt ett lägre pris än avtalat. Under sådana omständigheter utlöses alltså (tillfälliga) priskrig, och därmed mer konkurrenslika förhållanden, inte endast om någon

---

<sup>20</sup> Tidiga bidrag till denna teori formulerades av Chamberlin (1929) och Stigler (1964). Senare bidrag hör sig framförallt från den så kallade superspelslitteraturen (Friedman 1971), och finns översiktligt redovisad av Tirole (1989) och Shapiro (1989).

<sup>21</sup> Besträffningen kan även bestå i att det avvikande företaget utesluts från att delta i annat lönsamt branchsamarbete i form av standardisering, informationsutbyte eller liknande (Martin 1995; Stennek 1997).

faktiskt fuskar utan även till följd av tillfälliga fluktuationer i efterfrågan.<sup>22</sup>

3. För att minska upptäcktstiden (punkt 1) eller öka möjligheterna för företagen att överhuvud observera konkurrenternas beteenden (punkt 2), kan företagen till exempel via branch-organisationer utbyta statistik om leveranser och priser, och standardisera prissättning och andra avtalsvillkor. Samarbete om information kan således öka riskerna för prissamarbete.

4. Om det finns många företag på marknaden så innebär ett samarbete till monopolpriset att monopolvinsten måste delas av många, vilket ökar värdet av att sänka priset och erövra konkurrenternas marknadsandelar

5. Om företagen konkurrerar om kunder med långa mellanrum i tiden så innebär det att bestraffningen av en prissänkning vid en viss tidpunkt kommer långt senare och därför inte kan avskräcka lika mycket.

6. Om efterfrågan varierar över tiden, till exempel till följd av konjunktursvängningar, eller därför att köpare av olika storlek dyker upp på marknaden vid olika tidpunkter så kan prissamarbete försvåras (Rotemberg och Saloner 1986). Svårigheten ligger i att upprätthålla samarbete under de perioder då efterfrågan är stor (gentemot stora kunder) eftersom värdet av att vinna en sådan kund genom att sänka priset är stor och kanske endast kan bestraffas genom ett priskrig när efterfrågan ändå är låg.

7. Om företagen är olika varandra, till exempel i deras kostnadsförhållanden, så torde de även ha olika uppfattning om vilket pris man önskar samarbeta. sådana olikheter skulle kunna försvåra företagets förhandlingar. Skillnader mellan företag i termer av produktionskapacitet kan även innebära skillnader för företagets incitament att avvika från en överenskommelse, liksom deras möjligheter att bestraffa andras avvikelser. Under vissa omständigheter innebär ökad symmetri att företagets möjligheter till prissamarbete förbättras (Compte, Jenny och Rey 1996).

8. Om företagen har kraftigt stigande kostnader vid en kvantitetsökning, eller kanske en kapacitetsrestriktion, så kan prissamarbete

---

<sup>22</sup> Diskussionen har här explicit behandlat det fall då företagen avtalar om vilka priser man skall ta. Företagen kan emellertid utforma sitt samarbete på ett mer indirekt sätt. Man kan avtala om produktionskapaciteter, eller om en uppdelning av marknaden i olika geografiska eller produktmässiga delar. Sådant samarbete har samma skadliga effekter som ett direkt samarbete om priser, men kan förmodligen vara lättare för företagen att övervaka.

underlättas av att företagens incitament till prissänkning är litet. Å andra sidan så har företagen samtidigt svårare att bestraffa ett företag som fuskar, varför den totala effekten är svår att förutsäga.

9. Om företagen konkurrerar på flera marknader så kan en avvikelser från ett prissamarbete på en marknad bestraffas med priskrig på samtliga marknader och därför tendera att underlätta samarbete (Bernheim och Whinston 1990).

Företagssammanslagningar kan under olika omständigheter påverka någon eller flera av dessa faktorer och därmed påverka företagens möjligheter till prissamarbete. Till exempel kan en sammanslagning underlätta prissamarbete om det minskar problemen med att övervaka att konkurrenterna följer ingångna avtal. I den mån sammanslagningen ökar likheten mellan företagen så kan den även öka riskerna för prissamarbete.

Ekonomisk teori har mindre att säga om denna effekt än om internalisering. Det är inte ens uppenbart att en sammanslagning ökar risken för prissamarbete eller omfattningen av ett redan pågående samarbete. Vidare, även om man har goda grunder till att befara att en sammanslagning leder till prissamarbete, så är det svårt att säga hur stor prisökning som skall befaras. En orsak till dessa ökade svårigheter är att de efterfråge- och teknologiska faktorer som har stor inverkan på priset när företagen inte samarbetar har en mindre avgörande betydelse i det fall de samarbetar. Samtidigt tillkommer en mängd ytterligare faktorer, till exempel hur väl företagen kan observera varandras avtalsvillkor; vilken förhandlingsstyrka man har vid överenskommelsen om vilka priser som skall tas. En annan orsak är att den ekonomiska analysapparaten som används för att analysera samarbete, den så kallade superspelslitteraturen, inte kan generera förutsägelser om företagens exakta beteenden när de samarbetar, utan endast kvalitativa påståenden om under vilka omständigheter de över huvud kan samarbeta.

### 3.1.1.1.3 *Hold-up*

Man kan ifrågasätta om ökad marknadsmakt verkligen kan vara ett viktigt motiv för horisontella sammanslagningar. Om så inte är fallet måste de sammanslagningar som trots allt initieras ha andra orsaker, vilket ställer förvärvskontrollen i ett annat ljus. Om sammanslagningar huvudsakligen sker för att de ökar produktiviteten, så bör det föranleda en mer liberal syn på sammanslagningar, och i motsvarande mån minska intresset för förvärvskontroll. Om sammanslagningar sker på grund av att företagens ledningar engagerar sig i så kallat imperie-

byggande (se nedan), så finns det kanske andra metoder än konkurrens- politik att komma till rätta med problemet.

Två relaterade argument har framförts för påståendet att ökad marknads- makt inte kan vara ett viktigt motiv för sammanslagningar: För det första, ökad marknads- makt innebär att de samgående företagen reducerar sin produktion under den nivå som de deltagande företagen tidigare tillsammans producerade för att därigenom öka priset. Denna åtgärd kommer dock leda till att konkurrenterna kommer expandera sin produktion och "stjäla" marknads- andelar från deltagarna i sammans- lagningen i sådan utsträckning att samgåendet inte är lönsamt. Hypotetiska räkneexempel visar att under vissa förutsättningar så är horisontella sammanslagningar (som inte genererar några kostnads- besparingar) olönsamma så vida de inte skapar en (nära) monopol- ställning (Salant, Switzer och Reynolds 1983).

Den andra orsaken är mer komplicerad. Även om en sammans- lagning är lönsam i sig, det vill säga att den ökar deltagarnas vinster i jämförelse med situationen före sammanslagningen, så kan det ändå finnas anledning för ett företag att avstå ifrån att delta. Det kan nämligen vara än mer lönsamt att stå utanför, i hopp om att andra företag går ihop (Stigler 1950; Kamien och Zhang 1990, 1991). Orsaken är att de som står utanför vinner på den minskade konkurrensen och därmed ökade prisnivån, utan att själva behöva reducera sin produktion. Detta fenomen brukar benämnas hold-up problemet. (Det är ett problem för de inblandade företagen, men inte för samhället i sin helhet.) Trots att samtliga företag alltså kanske tjänar på om marknaden blir mer koncentrerad, har inget enskilt företag incitament att genomföra koncentrationen (om ökad koncentration är enda vinsten).

Senare forskning antyder att hold-up problemet under vissa omständigheter snarare fördröjer sammanslagningar än förhindrar dem helt (Kamien och Zhang 1993; Fridolfsson och Stennek 1997). Vidare, på koncentrerade marknader, det vill säga på marknader med få företag, så kan alla företagen samtidigt förhandla, och då inte endast om enskilda sammanslagningar utan kanske om hela marknadsstrukturen. I dylika förhandlingar kan varje enskilt företag få större incitament att verkligen delta i ansträngningarna att koncentrera marknaden. Övriga företag kan hota med att inga koncentrationer alls genomförs förrän samtliga deltar på något sätt. En dylik gemensam förhandling torde öka företagets möjligheter att koncentrera marknaden (Horn och Persson 1996, 1997). Dessa studier pekar således på att hold-up problemet torde skapa viss "friktion" i utvecklingen mot mer koncentrerade marknader. Utvecklingen kan ta tid, eller behöva genomföras i samordnat mellan flera grupper av företag. Däremot torde hold-up problemet inte

innebära att sammanslagningar med marknads-makt som främsta motiv är omöjliga att genomföra.

### 3.1.1.2 Empiri

De kvalitativa slutsatserna torde vara okontroversiella. För det första, marknads-makt har skadliga effekter. För det andra, företagssammanslagningar leder till ökad marknads-makt. Kvar står dock frågan huruvida dessa effekter är kvantitativt betydelsefulla, och kan motivera en samhällelig förvärvskontroll som i sig kräver både offentliga och privata resurser.

#### 3.1.1.2.1 Jämförelser av olika marknader

Enligt ekonomisk teori bestämmer marknadens struktur, det vill säga bland annat koncentration och inträdesbarriärer, företagens beteende, till exempel priser och kvantiteter, och därmed det ekonomiska resultatet, i form av företagens vinster och konsumenternas välfärd. Omvänt gäller att företagen i syfte att öka sina vinster kan försöka påverka marknadens struktur, till exempel genom sammanslagningar och resande av artificiella inträdesbarriärer. En stor mängd empiriska studier har koncentrerat sig på den förra orsakskedjan och försökt testa om skillnader i koncentration och inträdesbarriärer mellan olika marknader kan förklara skillnader i företagens vinster på dessa marknader. Om ett sådant samband existerar så kan man befara att företagen på koncentrerade marknader har marknads-makt och att det därmed existerar dödviktsförluster.

Den första generationen av dessa studier utfördes av Bain och andra på 50-talet, och fokuserade på amerikansk tillverkningsindustri. De indikerar två viktiga samband:<sup>23</sup> (1) På marknader med höga inträdesbarriärer så tenderar de största företagen ha höga vinster. (2) Marknader med hög koncentration tenderar att producera höga genomsnittliga vinster.

Under 70-talet producerades en stor mängd empiriska studier som utnyttjade nya och bättre ekonometriska tekniker än de tidigare studierna. Flera översiktsarbeten beskriver slutsatserna från dessa studier, dock med lite olika betoning.<sup>24</sup> Schmalensee drar följande slut

<sup>23</sup> Se Martin (1993, sidan 201), och Pautler (1983, sidan 591).

<sup>24</sup> Det finns flera översikter över dessa studier, till exempel Schmalensee (1989), Sherer och Ross (1990), Martin (1993), samt Pautler (1983).



satser: (1) Relationen mellan marknadsvinst och koncentration är statistiskt svag. Den skattade effekten är liten. (2) Det finns en positiv relation mellan marknadsvinster och inträdesbarriärer (mätt på skalekonomier, kapital behov, reklamintencitet, och forskning & utveckling). (3) Det finns en positiv relation mellan företagsvinst och industrins reklamintencitet. Vissa studier antyder en positiv relation mellan företagsvinst och marknadsandel.<sup>25</sup>

Dessa så kallade inter-industri studier bygger dock på att man jämför genomsnittlig vinst och koncentration på många olika produkt-marknader. Dessa marknader kan vara mycket olika i många andra dimensioner än enbart koncentration och inträdesbarriärer.

### 3.1.1.2.2 *Jämförelser mellan olika geografiska marknader*

Det finns ett antal studier som jämför prisnivån inom en produkt-marknad, men mellan geografiskt separerade marknader. Genom att endast jämföra geografiskt separerade marknader för samma produkter så blir inte resultaten lika känsliga för att man inte kan mäta alla faktorer som kan tänkas påverka företagets marknadsmakt. Vidare, genom att jämföra samma produkter så kan man fokusera direkt på prisnivån och därmed undvika de tidigare studiernas problem som har att göra med hur man mäter vinster. Genom att fokusera på prisnivå snarare än vinstnivå så kan man dessutom mer direkt dra slutsatser om marknadsmakt eftersom höga priser till skillnad från höga vinster inte gärna kan beskrivas som resultatet av kostnadseffektivitet.<sup>26</sup>

Livsmedelsindustrin har studerats av bland andra Lamm (1981) och Cotterill (1986). Cotterill studerar livsmedelshandeln i Vermont, som delats in i 18 geografiskt skilda områden, med allt ifrån 17 till 1

---

<sup>25</sup> Även tolkningarna av dessa studier är oklara. Framförallt så har två typer av kritik framförts: (1) Ett positivt samband mellan koncentration och vinst kan tolkas som ett uttryck för betydelsefulla skalfördelar och inte nödvändigtvis som ett uttryck för marknadsmakt. (2) Tillfällig marknadsmakt är en integrerad del av en konkurrensökonomi. Istället för att behandla dessa invändningar här så kommer jag diskutera dessa aspekter separat senare.

<sup>26</sup> Enligt Schmalensee (1989) så är huvudslutsatsen från dessa studier att det finns ett tydligt positivt samband mellan koncentration och prisnivå. Detta resultat konstituerar det starkaste tillgängliga empiriska stödet för idén att hög koncentration leder till marknadsmakt. Även Bresnahan (1989) menar att dessa studier bekräftar existensen av ett samband mellan pris och koncentration, vilket åtminstone indikerar att företagets marknadsmakt stiger med koncentrationen.

supermarkets. Han finner att olika företag på samma marknad tar olika priser beroende på för företaget specifika omständigheter så som tillhörighet till en butikskedja, kapacitetsutnyttjande och butiksstorlek. Vidare demonstrerar Coterill att företag på mer koncentrerade marknader tar signifikant högre priser. Slutligen, Hirfindhal-index är det koncentrationsmått som bäst predikterar prisnivå.

Marvel (1978) studerar bensinpriser i 22 Amerikanska städer under perioden 1964 till 1971 och finner ett signifikant och positivt samband mellan prisnivå och Hirfindahl index.

Koller (1989) redovisar ett större antal studier från skilda industrier bland annat cement, flygindustri, bensin stationer, järnvägsfrakt, och banker. Enligt Koller ger dessa studier ett överväldigande stöd för hypotesen att hög koncentration innebär höga priser.

Flera försök har gjorts för att finna "kritiska" koncentrationsnivåer, det vill säga en nivå på koncentrationen under vilken koncentrationen inte påverkar konkurrensen. Om man kunde finna en kritisk koncentrationsnivå så skulle denna kunna ha stor praktisk nytta för förvärvskontrollen. Varje sammanslagning som resulterar i en koncentration under den kritiska nivån skulle kunna godkännas utan vidare undersökning. Geithman, Marvel, och Weiss (1981) finner att man i enskilda industrier kan finna kritiska koncentrationsnivåer, till exempel på bensinmarknaden (four firm concentration ratio 50 procent, alternativt two firm concentration ratio på 35 procent). På andra marknader (livsmedelshandel) finner man inte några kritiska nivåer. Deras viktigaste slutsats blir därför att man inte kan finna en gemensam kritisk koncentrationsnivå som kan appliceras på alla marknader.

Vissa andra studier av geografiskt skilda marknader har estimerat sambandet mellan koncentration och marknadsmakt på ett mer indirekt sätt (Bresnahan och Reiss 1990; 1991), utan krav på information om priser. För att träda in på en marknad krävs att företaget kan täcka sina fasta kostnader. En monopolist som har möjlighet till stora marginaler (pris i relation till rörliga kostnader) behöver kanske en marknad på 1000 individer för att täcka sina fasta kostnader. Om nästa företag som träder in på marknaden också behöver 1000 individer (2000 individer totalt på marknaden) så antyder det att duopol företag kan ta ut lika höga marginaler som en monopolist. Om det andra företaget behöver 2000 individer (4000 individer på marknaden) så antyder det att en duopolists marginaler är hälften av en monopolists. Denna differens är då ett mått på hur stark konkurrensen mellan de två företagen är. Genom att studera hur antalet företag varierar med marknadens storlek kan man således extrahera information om hur marginalerna varierar med konkurrensen. Resultat rörande läkar- och tandläkarpraktiker, rökare och däckförsäljare i USA antyder att konkurrensen ökar

betydligt när företag två respektive företag tre inträder på en marknad. Däremot förefaller inverkan av ytterligare företag ha marginella effekter på konkurrensens intencitet.

### 3.1.1.2.3 *Sammanlagningar*

Det finns även empiriska studier som studerar effekter av förändringar i koncentrationen på en specifik marknad. Vissa av dessa är särskilt intressanta i detta sammanhang eftersom de fokuserar på effekter av företagsammanslagningar.

Det finns flera studier av sammanslagningar på flygmarknaden i USA under 1980-talet. Marknaden avreglerades 1978, och det följande decenniet kännetecknades av att Department of Transport intog en liberal inställning till sammanslagningar. Singal och Kim (1993) studerar samtliga sammanslagningar av flygbolag i USA under perioden 1985 – 1988. Resultaten visar att priserna ökade på de rutter som servades av de samgående företagen i jämförelse med de rutter som inte servades av dess företag. Priserna på berörda marknader ökade med cirka 10 procent i relation till priserna på ej berörda marknader. Såväl de samgående företagen ökade sina priser (9 procent) som deras konkurrenter (12 procent). Priserna ökade redan vid annonseringen av sammanslagningen, med föll sedan något under genomförandet. Detta tolkas som att företagen inleder ett prissamarbete omedelbart (ökad marknadsmakt), men kan senare även realisera kostnadssynergier. Effekten av ökad marknadsmakt är dock större än effekten av lägre kostnader. Vidare visas att priserna ökade relativt mycket på de rutter där koncentrationen (Hirfindahl index) ökade relativt mycket. Olika mått på kvalitet antyder att prisökningarna inte kan förklaras med kvalitetsökningar.<sup>27</sup>

Barton och Sherman (1984) studerar två förvärv av Xidex på den amerikanska marknaden för mikrofilm. Xidex ökade sin marknadsandel genom förvärven, först från 46 till 55 procent (1976), därefter från 61 till 70 procent (1979). Resultaten indikerar att statistiskt signifikanta öknings av priserna i båda fallen.

---

<sup>27</sup> Special studier av enskilda sammanlagningar i flygindustrin inkluderar Borenstins (1990), samt Werdens, Joskows och Johnsons (1991) studier av Northwests samgående med Republic Airlines och TWA's köp av Ozark Airlines, samt Fishers (1987) studie av United Airlines köp av Pan American's Pacific Division.

### 3.1.2 Vertikala och konglomerat förvärv

Vertikala förvärvs konkurrensbegränsande verkningar är mer omtvistade i den ekonomiska litteraturen. Orsaken är bland annat att vertikal integration kan lindra verkningarna av bristande horisontell konkurrens. Om det integrerade företaget tillämpar (samhälls-ekonomiskt vilket här sammanfaller med privatekonomiskt) effektiv prissättning mellan divisionen "uppströms" och divisionen "nedströms" elimineras ett led av marknadsmakt – så kallad elimination av dubbla marginaler. Härigenom elimineras även snedvridningar i val av insatsvaror i divisionen nedströms. Vertikal integration kan härigenom såväl öka företagets vinster och samtidigt föranleda sänkta konsumentpriser. Således kan vertikal integration vara till fördel för samtliga parter, inklusive de slutgiltiga konsumenterna.<sup>28</sup>

En negativ effekt som kan uppstå är att det integrerade företaget upphör att leverera respektive efterfråga den intermediära varan från andra företag på marknaden. Härigenom kan övriga företags leverans respektive avsättningsmöjligheter reduceras – det vill säga en säljare möter färre konkurrerande köpare och en köpare möter färre konkurrerande säljare. Detta fenomen brukar benämnas marknadsstägning (Salinger 1988; Ordovery, Saloner och Salop 1990; Hart och Tirole 1990).

- För att bedöma om ett vertikalt förvärv hämmar konkurrensen bör man beakta såväl marknadsstägning som eliminerandet av dubbla marginaler.

Sammanslagningar av företag som producerar samma eller likartade produkter, men som inte säljer dessa på samma geografiska marknad, har inte några direkta konkurrensbegränsande effekter. Den risk som kan befaras är att sammanslagningen eliminerar potentiellt inträde. Det finns inte någon utarbetad ekonomisk teori för detta.

---

<sup>28</sup> Litteraturen beskrivs översiktligt av Perry (1989) och Tirole (1988).

## 3.2 Marknaden för företagskontroll

### 3.2.1 Teori

Marknaden för företagskontroll<sup>29</sup> kan betraktas som en arena där alternativa ledningsgrupper tävlar om rätten att kontrollera företagens tillgångar. Marknaden för företagskontroll kan fylla åtminstone tre viktiga funktioner.

Den första aspekten har att göra med så kallade synergier. Tillgångar i olika företag kan vara komplementära i den meningen att den ena tillgången kan utnyttjas mer effektivt om man samtidigt kontrollerar den andra. Ett gemensamt ägande av flera produktionsanläggningar kan till exempel möjliggöra ökad specialisering. Samordningsvinster kan uppstå till följd av ökat utbyte av information och så vidare.

Den andra aspekten har att göra med företagsledningens kvalitet. Företagsledare har ofta svårt att överge strategier som de har spenderat många år på att utveckla, även om dessa strategier är förlegade. Takeovers kan initieras därför att förändrade förhållanden i teknik eller på marknaden kräver en väsentlig förändring i företagets strategi, och därför att det är lättare för en ny ledningsgrupp att genomföra dessa förändringar. Enligt denna syn har förvärv som funktion att ersätta dålig ledning med god.

Den tredje aspekten har att göra med företagsledningens incitament. Hot om uppköp anses vara en av de mekanismer som får företagsledningar att agera i ägarnas intresse och försöka maximera företagets värde. Ett företags ledning har i allmänhet många olika mål och ambitioner, varav endast en är att bli rik. Andra drivkrafter kan vara att leda ett stort eller ett växande företag; att inte ändra strategin och därigenom erkänna gamla fel; att slippa avskeda överflödiga personal. Det sätt på vilket de driver sina företag reflekterar dessa preferenser. Många aktieägares intressen i företaget är i allmänhet hårdare knutet till företagets vinster, och när ledningen söker andra mål på vinstens bekostnad uppstår en konflikt. Styrelsen är det huvudsakliga organ genom vilket ägarna skall kontrollera sin ledning. Det ligger dock i sakens natur att ledningen är mer välinformerad om olika projekt, och

---

<sup>29</sup> Litteraturen finns översiktligt beskriven i Shleifer och Vishny (1988) och Holmström och Tirole (1989).

att styrelsen därför har begränsade möjligheter att utmana ledningens bedömmningar och val. Att samla in den nödvändiga informationen kan dessutom vara olönsamt, särskilt för mindre ägare.

Det har argumenterats för att en sådan situation inte kan bli långvarig. En "raider" kan lämna ett bud och ta över företaget till ett lågt pris, tillsätta en ny ledning, och sälja företaget till ett högre pris. Enligt denna syn har förvärv som funktion att pressa företagens ledningar att handla i sina ägares intresse och maximera företagets värde. Om denna bild är korrekt så fyller själva möjligheten till företagsförvärv en viktig roll i ekonomin. Att inskränka företagens möjligheter till uppköp, till exempel genom konkurrenslagstiftningen, kan därmed orsaka ökade risker för misskötsel (Manne 1965).

Scherer (1980)<sup>30</sup> har emellertid ifrågasatt hur stark disciplinerande kraft som uppköp kan ha. Eftersom uppköp är mycket kostsamma så förefaller det rimligt att endast mycket allvarlig misskötsel kan förhindras. Det finns ytterligare frågetecken kring argumentet om uppköpshot. För det första, varför kan inte de nuvarande ägarna åstadkomma samma förändring som uppköparen? Uppköparen måste till exempel ha tillgång till information som inte den nuvarande ägaren har. För det andra, varför skulle den nya ledningen sköta sig bättre än den gamla? Om så inte är fallet, så är ju hotet mot den gamla ledningen inte trovärdigt.

Scharfstein (1988) har påvisat en mekanism som kan förklara hur hotet om övertagande disciplinerar ledningen. Utgångspunkten är att aktieägarna ofta inte kan avgöra om företagets värde är lågt på grund av att ledningen handlar i eget intresse snarare än i ägarnas intresse, eller om externa faktorer är ogynnsamma. Genom att basera ledningens ersättning på resultatet kan man garantera att de handlar i ledningens intresse. Emellertid så bör kopplingen till resultatet inte göras alltför stark. Eftersom avkastningen varierar med de externa faktorerna, och en alltför starkt varierande ersättning utsätter ledningen för stora inkomstrisker, kommer ledningen kräva en stor riskpremie för att acceptera arbetet. Den för ägaren bästa kompensationen utgör en avvägning mellan att ge ledningen starka incitament att handla i ägarnas intresse och tillhandahålla en säker ersättning (och därmed låg riskpremie). I allmänhet innebär denna avvägning att ledningen "bestraffas" vid dåligt resultat men inte så hårt att alla incitament att handla i eget intresse förhindras. En potentiell köpare som är mer informerad om företagets externa villkor än aktieägarna själva kan lindra de ineffektiviteter som uppstår till följd av den bristande informationen. Om företagets värde är lågt på grund av misskötsel så

---

<sup>30</sup> Här citerad genom Holmström och Tirole (1989).

finns förutsättningar för ett uppköp. Ägarna är beredda att sälja sina aktier till ett lågt pris eftersom de uppfattar företagets värde som lågt, emedan köparen vet att företagets egentliga värde är högt (om det sköts på rätt sätt). Å andra sidan om företagets värde är lågt på grund av ogynnsamma yttre omständigheter så kommer ett förvärv inte till stånd. Om avtalet mellan de ursprungliga ägarna och ledningen innebär ett lågt avgångsvederlag till ledningen i det fall företaget blir uppköpt så får ledningen incitament att förhindra uppköp, det vill säga att handla i ägarnas intresse. Tekniskt uttryckt så innebär uppköpsmekanismen att ledningens kompensation indirekt kan betingas på information om de yttre omständigheterna. Genom att kompensationen kan betingas på mer information så uppnås en högre effektivitet.

Grossman och Hart (1980) har emellertid visat att de nuvarande ägarna kan åka snålskjuts på uppköparens ansträngningar att förbättra företaget, en omständighet som minskar effektiviteten i förvärvsprocessen. Varje vinst som en raider kan göra på att kursen stiger på de aktier han köper representerar en vinst som den ursprunglige aktieägaren kunde ha gjort om han inte sålt sina aktier. Mer precist, om varje aktieägare är så liten att hans beslut om eventuell försäljning inte påverkar utfallet av råden, och om aktieägaren tror att råden kommer att lyckas förbättra företaget, då kommer han inte sälja sina aktier, utan istället behålla dem i förväntan om en kursökning. Alternativt så kräver han ett högt pris för att sälja sina aktier. Följaktligen kan ett uppköp vara olönsamt även om den sittande ledningen inte handlar i sina ägares intresse.

Det finns emellertid omständigheter som kan minska snålskjutsproblemet, till exempel att "raidaren" innan hans avsikter blir kända förvärvat en aktiepost (Shleifer och Vishny 1986). "Raidaren" kan vidare utforma sitt erbjudande så att de aktieägare som säljer omedelbart erhåller ett relativt högt pris (om tillräckligt många säljer så att "raidaren" får kontroll över företaget), men att eventuella kvarvarande minoritetsägare erhåller ett lägre pris då företaget säljs vidare till ett annat företag kontrollerat av "raidaren" (Bradley, Desai, och Kim 1988). Ytterligare möjligheter diskuteras av Grossman och Hart (1980) och Yarrow (1985). Effekter av korsäggande diskuteras av Nyberg (1995).

Effektiviteten i förvärvsprocessen kan även minskas av att ledningen i det företag som är måltavla för ett förvärv, och som riskerar att förlora sitt arbete om förvärvet lyckas, kan göra motstånd. Exempel på dylika försvarstaktiker är för ledningen att återköpa en potentiell "raidares" aktier till ett överpris i utbyte mot ett avtal som förbjuder "raidaren" att hålla aktier i företaget under viss period, att initiera konkurrensrättslig tvist (t ex genom att köpa en konkurrent till den

potentiella köparen), att köpa andra företag och öka företagets skuldsättning för att försvåra "raidarens" finansiering av köpet. Sådana försvarsaktiviteter från ledningens sida kan naturligtvis ske på deras aktieägares bekostnad, men kan även ligga i aktieägarnas intresse (Shleifer och Vishny 1986b).

Sammanfattningsvis: Marknaden för företagskontroll kan potentiellt skapa ökad effektivitet genom att möjliggöra utnyttjande av synergier, genom att ersätta ineffektiva företagsledningar med mer effektiva, och genom att disciplinera företagsledningar att handla i aktieägarnas intresse. Snålskjuts-problem och försvarstaktik från företagets ledning kan dock minska effektiviteten i denna mekanism. Man kan befara att förvärvskontrollen riskerar att ytterligare minska effektiviteten i dessa mekanismer, genom att minska konkurrensen på marknaden för företagskontroll. Konkurrenter, eller företag på närliggande marknader, kan förmodas ha relativt god information om marknadsförhållanden och produktionsteknologin, så att just dessa företag kan förväntas ha förmåga att upptäcka en dålig ledning.

Även om det finns en avvägning mellan effektiviteten på varumarknaden och effektiviteten på marknaden för företagskontroll så är det inte uppenbart att konkurrenspolitiken skall användas för att komma åt de problem som kan uppstå till följd av att ägande är skilt från kontroll. Shleifer och Vishny (1988) diskuterar möjligheter att istället stärka den interna kontrollen i amerikanska bolag.

### 3.2.2 Empiri

Om marknaden för företagskontroll verkligen bidrar till ökad samhällsekonomisk effektivitet så bör vinsterna kunna mätas i form av ökad effektivitet i de inblandade företagen. Det finns två typer av empiriska studier av hur förvärv påverkar företagets effektivitet. Den första typen, så kallade event studies, undersöker hur aktiemarknaden värderar förvärvet vid tidpunkten för dess offentliggörande genom att studera utvecklingen av börskursen under en period före och en period efter tillkännagivandet. Dessa studier förmedlar en huvudsakligen positiv bild av förvärv. Den andra typen utnyttjar data som genereras direkt av företagen, till exempel avkastning, försäljning och marknadsandelar, och gör utvärderingen i efterhand, och förmedlar en i huvudsak negativ bild av förvärv.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Det finns åtminstone två översiktsarbeten som diskuterar och kontrasterar de båda traditionerna, nämligen Scherer och Ross (1990), samt Caves (1989). Larsson (1997) redovisar översiktligt resultat rörande bankfusioner.



### 3.2.2.1 Studier av börskurser

Utgångspunkten för dessa studier är att ett företags börsvärde representerar värdet av de förväntade framtida vinsterna. Genom att studera hur de deltagande företagens börsvärde förändras vid annonseringen av ett samgående så kan man få en indikation om hur sammanslagningen förväntas öka eller minska företagens framtida vinster. Relativt många dylika event studies har genomförts, och de ger upphov till följande bild.<sup>32</sup>

Mönstret för det företag som köps är relativt tydlig. (1) Företaget erfar i allmänhet sjunkande börskurser (i relation till övriga börskurser) med början två år till sex månader före det att förvärvet annonseras. (2) Några veckor före det att köpet annonseras så börjar dock börskursen stiga. (Detta fenomen kan tolkas som att information om det förestående köpet börjar läcka ut, eller som tecken på förekomst av insiderhandel.) (3) Vid tidpunkten för att köpet annonseras så hoppar börskursen upp, vilket reflekterar den premie som köparen erbjuder för att de gamla aktieägarna skall sälja sina aktier. Enligt Jarrell, Brickley, och Netter (1988) så realiserar säljaren en vinst på mellan 20 och 30 procent. (4) När sedan förvärvet väl genomförs så upphör handel med det köpta företaget och ingen ytterligare information genereras.

Mönstret för det köpande företaget är mindre tydligt. (1) I de fall som köpet genomförs genom att erbjuda de köpande företagens aktier i utbyte mot det köpta företagens aktier, så föregås köpet i allmänhet av att det köpande företagens aktier har stigit (i relation till övriga börskurser). (Detta kan tolkas som att det köpande företagens ledning tror att börsen tillfälligt övervärderar deras aktier.) I de fall som köpet genomförs med kontanter, så finns det inget tydligt mönster för det köpande företagens kurs före köpet. (2) Scherer och Ross (1990) menar att det mest typiska resultatet är att priset på det köpande företagens aktier inte förändras under tio dagar omkring tidpunkten för att köpet annonseras. Enligt Jarrell, Brickley, och Netter (1988) så realiserar köparen en liten, men statistiskt signifikant, vinst på 1 till 2 procent under den närmaste tiden runt köpet.

Dessa resultat pekar mot slutsatsen att förvärv är lönsamma, dels för de inblandade företagen men även för samhället. En vinst för säljaren och nollresultat för köparen är en vinst för dem tagna tillsammans.

---

<sup>32</sup> Framställningen här bygger på översikter i Jensen och Ruback (1983), Jarrell, Brickley, och Netter (1988), Caves (1989), samt Scherer och Ross (1990).

Många av dessa studier har genomförts på konglomeratsammanslagningar. I dessa fall är ökad marknadsmakt inte en trolig förklaring till att vinsterna förväntas öka. Snarare så har man tolkat detta resultat som tecken på mer egentliga effektivitetsökningar, till exempel "synergier" eller att en dålig ledning bytts ut.<sup>33</sup> Ett par studier har dock fokuserat på horisontella sammanslagningar och dessutom inkluderat effekten av en sammanslagning på konkurrenternas kurser.<sup>34</sup> Om ökad marknadsmakt vore den enda förklaringen till en sammanslagning så borde konkurrenternas kurser stiga. Stillman (1983) finner att konkurrenternas kurser inte påverkas på ett statistiskt signifikant sätt av en sammanslagning. Eckbo (1983) finner en statistiskt signifikant ökning. Även den senare studien producerar dock evidens mot hypotesen om marknadsmakt: i de fall konkurrensmyndigheterna annonserar att man inleder en undersökning av ett förvärv påverkas nämligen inte konkurrenternas vinster på ett signifikant sätt.

Dessa resultat och tolkningar har dock kritiserats på flera punkter: För det första, köparen är typiskt sätt större än säljaren, och variansen i det köpande företags avkastning är ofta stor i relation till vinstökningen i det mindre företaget. Detta innebär att det inte är statistiskt säkerställt att summan av de två vinsterna är positiv. Enligt Roll (1986, sidan 213) så indikerar de empiriska resultaten att summan i vissa fall är positiv och vissa fall negativ, men att den inte är statistiskt signifikant i något fall.

För det andra, om ägarna av köparen inte vinner något på affären, samtidigt som företags ledning måste spendera tid för genomförandet, så måste man ställa sig frågan: Vilka motiv har köparen för att genomföra en sammanslagning? åtminstone så uppkommer frågan om

---

<sup>33</sup> Enligt Caves (1989) finns det ett betydande empiriskt stöd för tesen att diversifiering är ett resultat av tillgångar med många användningsområden. Till exempel så är diversifiering empiriskt associerat med en hög FoU-nivå (vilket skapar ny kunskap som ofta har många skilda och svårförutsägbara användningsområden), gemensamma kunder, distributionssystem, eller inköskanaler. Däremot finns det mindre stöd för att sammanslagningar genererar dylika synergier. En annan synergi uppkommer genom att kombinera ett företag med stora ackumulerade vinster men få investeringsmöjligheter och ett annat företag med motsatt situation. Stödet för hypotesen att förvärv syftar till att ersätta ineffektiva ledningar är mindre. Möjligen kan det faktum att säljaren i allmänhet erfar sjunkande börskurser före det att förvärvet annonseras tolkas som att företags ledning inte maximerar företags vinst utan istället söker befrämja egna mål, eller att man står inför problem som man inte är förmögna att lösa på egen hand.

<sup>34</sup> Studierna refereras här genom Jensen och Ruback (1983). Se även Caves (1989, sidan 171).

det kan vara så att ledningen initierar en sammanslagning av andra skäl än effektivitet.

För det tredje, resultaten ovan bygger på att man undersöker börskurserna några dagar för och några dagar efter förvärvet annonserats. Om man emellertid utsträcker tiden till ett år efter sammanlagningen, så visar flera studier<sup>35</sup> att det genomsnittliga köpföretagets börskurs sjunker med 5.5 procent. Tre år efter övertagandet annonserats så fann Magenheim och Mueller att sänkningen var 16 procent. Emellertid så är dessa negativa resultat ofta insignifikanta.

För det fjärde, tolkningen av resultaten bygger på att aktiemarknaderna är effektiva: att börskurserna vid varje tidpunkt reflekterar all tillgänglig information om framtida händelser. Det faktum att det köpta företags kurs minskar under en period före köpet tolkas ofta som att företags ledning inte gör bästa möjliga arbete, samt att information om detta inkorporerats i aktiekursen. Scherer (1988) har förespråkat en alternativ förklaring till det observerade mönstret i börskurserna. Han menar att kurserna kan avvika från sitt "ideala" värde så väl uppåt som nedåt. Ett företag med en för tillfället undervärderad aktie är då, för den med information om detta faktum, ett attraktivt köp. På motsvarande sätt är ett företag med en för tillfället övervärderad kurs en potentiell köpare. Om man använder de egna aktierna som betalningsmedel gör man ju då en extra vinst. Således kan det beskrivna mönstret för förvärv tyda på att aktiemarknaden, snarare än det köpta företags ledning, har gjort felaktiga bedömningar. Emot denna tolkning står dock att kursen på företag som varit måltavla för ett misslyckat försök till övertagande inom två år återvänder till sin tidigare låga nivå.

### 3.2.2.2 Studier av realiserade vinster

Ravenscraft och Scherer (1987) undviker diskussionen kring hypotesen om effektiva finansiella marknader genom att studera företagens faktiska avkastning istället för börskurser. Genom att göra så kan man även inkludera det betydligt större antal företag som inte är noterade på börsen. En ytterligare fördel med denna studie är att man kan studera den köpta enheten separat från köparens övriga enheter genom att man använder så kallade "line of business data".

I sin studie av företagens avkastning före förvärvet så skiljer Ravenscraft och Scherer på frivilliga sammanslagningar och sådana

---

<sup>35</sup> Se Scherer och Ross (1990, sid 169).

som åstadkommit genom så kallade "tender offers", det vill säga sådana där köparen riktar sitt bud direkt till företagets ägare och inte förhandlar med företagets ledning. I det första fallet så visade det sig att de köpta företagen var dubbelt så lönsamma som en kontrollgrupp av företag – vilket strider mot hypotesen att det är illa skötta företag som köps upp. I det senare fallet hade dock säljarna en något (3.5 procent) lägre avkastning än kontrollgruppen.

I sin studie av hur det gick efter förvärvet framkommer följande bild. Av nära 6000 förvärv under perioden 1950 till 1976, så såldes senare nära hälften av de förvärvade enheterna. Dessa enheter hade en avkastning som var över sina industrigenomsnitt för förvärvet, men hade en negativ avkastning före försäljningen. Även de enheter som senare inte såldes uppvisade sjunkande avkastning. Om man separat undersöker enheter som köpts som resultat av så kallade "tender offers" så varken förbättrade eller försämrade dessa sina resultat. Horisontella förvärv gick något bättre än konglomerat-förvärv: inte lika stor andel såldes senare av, och de som inte såldes av erfor inte lika stora vinstminskningar.

Studien har dock vissa begränsningar: den inkluderade endast amerikansk tillverkningsindustri, och huvudsakligen konglomerat-sammanslagningar under 1960 och början av 70 talen. Vidare, undersökningen av avkastningsnivåer efter förvärven avsåg endast tiden 1974 till 1977.

Meeks (1977) studerar sammanslagningar av större brittiska börsnoterade företag under perioden 1964 till 1972. Den typiske säljaren är liten i jämförelse med kontrollgruppen, och har före förvärvet genomsnittlig avkastning. Den typiske köparen är stor i jämförelse med kontrollgruppen, och har före förvärvet typiskt sätt en betydligt högre avkastning. Under de sju år som följer efter sammanslagningen minskar typiskt sätt avkastningen för den sammanslagna enheten.

Ytterligare evidens, konsistent med Ravenscrafts och Scherers resultat, produceras av Mueller (1985). Han studerar de tusen största amerikanska företagen inom tillverkningsindustri med hjälp av line of business data. Mer speciellt studeras utvecklingen av marknadsandelar för företag som deltagit i sammanslagningar i relation till en kontrollgrupp av företag som ej deltar i sammanslagningar, under tiden 1950 till 1972. Företagen i kontrollgruppen behöll 1972 88.5 procent av sina marknadsandelar från 1950, emedan företag som deltog i konglomerat-sammanslagningar endast behåller 18 procent av sina marknadsandelar. Företag som deltar i horisontella sammanslagningar förlorar än mer i relation till sin kontrollgrupp. Dessa resultat förefaller

inkonsistenta med iden att sammanslagningar skapar effektivitetsvinster.

### 3.2.2.3 Olönsamhet

Studier av börskurser indikerar att den typiske köparen varken vinner eller förlorar på ett förvärv (kapitel 3.2.2.1). Studier av vinstflöden med mera efter ett förvärv visar att många förvärv är olönsamma (kapitel 3.2.2.2). Dessa märkliga empiriska regulariteter reser frågan om förvärv kan vara systematiskt olönsamma, och vilka konsekvenser detta i såfall bör ha för konkurrenspolitiken (se vidare kapitel 9.4).

## 3.3 Monopol som ett led i konkurrensprocessen

Monopol är inte nödvändigtvis motsatsen till konkurrens, utan möjligen en viktig beståndsdel i en dynamisk konkurrensprocess. Enligt denna "Schumpeterianska" syn introducerar entreprenörer innovationer i form av nya produkter, nya tillverkningsprocesser, nya strategier för marknadsföring, nya organisationsformer, som ger dem ett tillfälligt övertag över deras konkurrenter. Dessa tillfälliga "monopol" ger innovatörerna övervinster. Förväntan om dessa vinsterna är, i sin tur, en av de drivkrafter som får innovatörerna att skapa nyheter. Vinsterna utgör dessutom ett incitament för imitatorer som intensifierar priskonkurrensen och driver vinsterna tillbaka till en normal nivå igen. Denna cykel följs av nya cykler av innovationer som skapar monopol, monopol som skapar vinster, vinster som framkallar imitationer och så vidare. I en miljö där monopolen är tillfälliga minskar behovet av konkurrenspolitik.

Enligt en översikt av den empiriska litteraturen rörande inträde (Geroski 1995) så tycks det finnas ett samband mellan innovationer och inträde av nya företag. Flera fallstudier ger exempel på att innovationer introduceras genom inträde av nya företag. Antalet statistiska studier är litet men antyder en liknande bild. Däremot förefaller stödet för hypotesen att inträde av nya företag är en viktig faktor för att eliminera problem med marknadsmakt vara litet. Småskaligt inträde (särskilt av nybildade företag) är i och för sig är relativt vanligt förekommande på många marknader, men inträdarna är relativt små och har en relativt kort livslängd. En annan omständighet är att inträde inte förefaller induceras av höga vinstnivåer hos etablerade företag.

Andra studier fokuserar på varaktigheten i vinstnivåer. Som exempel kan nämnas ett större projekt där man studerade hur företags vinster utvecklas över tiden på olika marknader i ett antal OECD länder. Två hypoteser studerades: (1) att konkurrens lyckas erodera alla vinster på lång sikt, och (2) att denna process är snabb. Geroski och Mueller (1990) sammanfattar dessa studier: (a) I samtliga länder observerades skillnader i vinster mellan olika företag. Företag med en högre än normal vinst vid en viss tidpunkt kan förväntas tjäna en högre än normal vinst i all framtid. Med andra ord även den långsiktiga vinstnivån är högre än normal. I Kanada, Frankrike, och USA så är mellan 50 och 85 procent av tillfälliga avvikelser från normal vinst varaktiga. I Tyskland, Japan och Sverige så är mellan 15 och 35 procent av tillfälliga avvikelser från normal vinst varaktiga. (b) Anpassningen av vinster från tillfälligt höga nivåer till den långsiktiga nivån tar mellan tre till fem år.

### 3.4 Sammanfattning och slutsatser

Hämmande av konkurrensen kan i första hand befaras vid horisontella förvärv. Förvärvskontrollen bör således i första hand inriktas på dessa.

Företagsförvärv hämmar konkurrensen, och leder därmed till högre priser (vid oförändrade kostnader) av åtminstone två skäl, nämligen internalisering respektive prissamarbete. Med internalisering menas att den som kontrollerar konkurrerande produkter kan öka sina priser utan att därmed förlora de kunder som väljer de konkurrerande produkterna. Storleken på denna effekt beror på hur stora marknadsandelar företagen har, hur utbytbara varorna är för konsumenterna, samt hur konkurrenterna reagerar på sammanslagningen. För att i praktiken kunna estimeras effekten krävs således detaljerad empirisk kunskap om den aktuella marknaden. En sammanslagning kan befaras öka företagets möjligheter till prissamarbete av många olika skäl. Ekonomisk teori tillhandahåller en "lista" över omständigheter som är betydelsefulla för att bedöma dessa risker. Däremot kan ekonomisk teori inte ge vägledning för att bedöma hur mycket risken för prissamarbete ökar, eller hur stor prisökningen i så fall kan bli.

Empiriska jämförelser mellan olika geografiska marknader visar att det existerar en signifikant och positiv relation mellan pris och koncentration. Man kan inte finna någon så kallad kritisk koncentrationnivå, under vilken ökad koncentration inte är associerad med ökade priser. Empiriska studier av horisontella sammanslagningar visar att sammanslagningar leder till signifikant ökade priser.

Enligt ekonomisk teori så finns det anledning att tro att förvärv kan skapa effektivitetsvinster på flera sätt. Förvärv kan leda till att komplementära tillgångar utnyttjas på ett bättre sätt. Förvärv kan medverka till att dåliga företagsledningar ersätts med bättre. Vidare så kan själva hotet om uppköp "disciplinera" företagets ledningar att handla i sina ägares intresse och inte utnyttja sitt informationsövertag och handla i eget intresse. Just konkurrenter, eller företag på närliggande marknader, kan förmodas ha relativt god information om marknadsförhållanden och produktionsteknologin, så att just dessa företag kan förväntas ha förmåga att upptäcka en dåligt fungerande ledning. Man kan befara att förvärvskontrollen riskerar att minska effektiviteten i dessa mekanismer, genom att minska konkurrensen på marknaden för företagskontroll.

Empiriska studier av förvärvs lönsamhet ger emellertid en splittrad bild, och ett tveksamt stöd för hypotesen att marknaden för företagskontroll skapar stora samhällsekonomiska vinster. Så kallade event studies undersöker hur aktiemarknaden värderar förvärvet vid tidpunkten för dess offentliggörande genom att studera utvecklingen av börskursen under en period före och en period efter tillkännagivandet. Dessa studier förmedlar en huvudsakligen positiv bild av förvärv. Studier med hjälp av sådana data som genereras direkt av företagen, till exempel avkastning och marknadsandelar, och som gör utvärderingen i efterhand, förmedlar en i huvudsak negativ bild av förvärv.

Trots det svaga empiriska stödet för att förvärv skapar effektiviteten i allmänhet, så finns det naturligtvis många exempel på lyckade fusioner. En förvärvskontroll som syftar till samhällsekonomisk effektivitet bör naturligtvis beakta dessa möjligheter.

Enligt en mer dynamisk syn på konkurrens så kännetecknas marknader av cykler. Varje cykel inleds av innovationer som skapar monopol, monopol som därefter skapar vinster, vinster som framkallar imitationer, imitationer som skärper priskonkurrensen, som slutligen driver ned företagets vinster till normala nivåer och eliminerar dödviktsförluster. I en miljö där monopolen är tillfälliga minskar behovet av konkurrenspolitik. Den empiriska litteraturen rörande inträde och vinsters varaktighet antyder att inträde är en relativt otillräcklig mekanism för att åstadkomma priskonkurrens, men kanske en bättre mekanism för att introducera förbättringar i varor och produktionsprocesser. Inträde skulle då inte eliminera behovet av konkurrenspolitik om den syftar till att korrigera dödviktsförluster.

Summa summarum, om målet för konkurrenspolitiken är samhällsekonomisk effektivitet, så finns det enligt min uppfattning så väl teoretiskt som empiriskt stöd för kontroll av företagsförvärv. Kontrollen bör inriktas huvudsakligen mot horisontella förvärv och

beakta internalisering och risker för prissamarbete. Förvärvskontrollen bör förutom hämmande av konkurrensen bland annat beakta möjligheten till inträde och eventuella positiva eller negativa effekter av förvärvet på kostnadseffektiviteten. Dessa mycket allmänt hållna slutsatser stämmer väl överens med den övergripande utformningen av konkurrenslagstiftningen i flera OECD länder.<sup>36</sup>

Jag övergår därmed till att studera vilka lärdomar som ekonomisk forskning erbjuder för utformandet av förvärvskontrollens regler mer i detalj.

---

<sup>36</sup> Danmark är dock ett exempel på motsatsen.



## 4 Hämmande av konkurrensen

### 4.1 Dagens regler

Förvärvskontrollen kan beskrivas som ett 3-stegsförfarande:

Först finns det regler för vilka förvärv som skall anmälas till konkurrensmyndigheterna. Dessa regler skall kunna hanteras av företagen och måste rimligtvis baseras på enkla allmänt observerbara förhållanden. Huvudsakligen syftar dessa regler till att identifiera förvärv som involverar stora företag och som därför kan förmodas ha stor betydelse. Konkurrensmyndigheterna kan även ha möjlighet att på eget initiativ ta upp sammanslagningar som inte faller inom de angivna gränserna.

Sedan finns det regler för vilka förvärv som skall föranleda en fördjupad prövning av konkurrensmyndigheterna. Ett sådant beslut måste fattas relativt snabbt. Följaktligen måste även dessa regler vara "enkla". Huvudsakligen syftar dessa regler till att identifiera förvärv som sker på koncentrerade marknader och som därför kan befaras hämma konkurrensen.

Slutligen finns det regler för vilka förvärv som skall förbjudas respektive tillåtas. Dessa regler kan innehålla kriterier för en fördjupad analys av i vilken utsträckning som förvärvet hämmar konkurrensen. Dessutom anges vilka andra relevanta faktorer så som inträde, kostnadsbesparingar, och konkursrisker som skall beaktas.

I detta kapitel behandlas de två första stegen, samt den fördjupade analysen av i vilken utsträckning som konkurrensen hämmas. Övriga relevanta faktorer behandlas i senare kapitel.

#### 4.1.1 USA

Enligt sektion 7 av Clayton Act så är en sammanslagning förbjuden om den som effekt kan minska konkurrensen betydligt, eller tendera att skapa ett monopol.

De myndigheter som ansvarar för väsentliga delar av förvärvskontrollen på federal nivå, nämligen Department of Justice (DoJ) och Federal Trade Commission (FTC), har publicerat de så kallade Merger Guidelines som anger hur dessa myndigheter analyserar förvärvsärenden. Framställningen här bygger i stor utsträckning på dessa.

#### 4.1.1.1 Relevant marknad, koncentration och kritiska nivåer

En relevant marknad definieras som den minsta grupp av produkter och det minsta geografiska område som en hypotetisk vinstmaximerande monopolist skulle behöva kontrollera för öka priset med åtminstone 5% i jämförelse med utgångsläget, för en längre tidsperiod. För att avgöra om den tänkta prisökningen är lönsam för den tänka monopolisten så undersöker man hur konsumenterna skulle reagera på prisökningen. Om konsumenterna byter till andra produkter eller till andra geografiska områden i så stor utsträckning att prisökningen är olönsam så är marknaden för snävt definierad och måste utökas med dessa andra produkter och områden. Arbetet att definiera marknaden genomförs alltså i iterationer: man börjar med de samgående företagens produkter och geografiska områden, och utökar efter hand.<sup>37</sup>

Den typiska producent-responsen är att nya företag, som vid tillfället för sammanslagningen inte är aktiva på den relevanta marknaden (definierad endast med hjälp av så kallad konsumentrespons), börjar sälja på den relevanta marknaden som svar på en liten, signifikant och icke-transitorisk prisökning. Producentresponsen kan komma till stånd genom att dessa företags redan existerande tillgångar överförs till produktion för den relevanta marknaden, eller genom investeringar i nya tillgångar. Producent responsen beaktas i ett senare skede då man bedömer styrkan i konkurrensen på marknaden.

För att förutse konsumenternas reaktioner till en prisökning tar man bland annat hänsyn till följande information:

1. evidens för att köpare tidigare har bytt mellan produkterna och områdena;
2. evidens för att säljarna baserar sina beslut på förväntningar om sådana byten;

---

<sup>37</sup> Responser från producenter beaktas inte i definitionen av den relevanta marknaden. Med producent-respons menas här att företag ompositionerar sina produktion och försäljning, till exempel geografiskt eller i form av fysiska attribut. För att definiera den relevanta marknaden frågar man sig således huruvida en liten, signifikant och icke-transitorisk prisökning är lönsam, givet att sådan respons inte sker.

### 3. eventuella kostnader för att genomföra bytet.

Sedan marknaden definierats så identifieras de företag som opererar på marknaden. Man inkluderar de företag som för tillfället producerar eller säljer de aktuella produkterna i det aktuella geografiska området. Vertikalt integrerade företag inbegrips. Härutöver inkluderas även vissa företag som inte för tillfället är aktiva. Förutsättningen är att de snabbt skulle komma att delta om priset på marknaden steg med 5 procent, samt att de skulle kunna göra det utan stora kostnader vid inträdet eller ett senare utträde. För samtliga dessa aktiva företag beräknas marknadsandelar baserat på försäljning på marknaden, eller den kapacitet som används på marknaden eller skulle komma att användas vid en prisökning med 5 procent.

De federala Merger guidelines mäter koncentration med Herfindahl index (HHI). Detta index beräknas som summan av företagens kvadrerade marknadsandelar. Om en marknad består av  $n$  företag med marknadsandelen  $1/n$  vardera, så

$$HHI = n * (1/n * 100)^2 = (1/n) * 10000.$$

Vid monopol,  $n=1$ , så mäts koncentrationen till  $HHI=10000$ ; om marknaden istället har två lika stora företag så minskar koncentrationen till  $HHI=5000$  och så vidare. Eftersom HHI baseras på kvadrerade marknadsandelar, förutsätter HHI att konkurrensen är svagare på marknader med asymmetriska marknadsandelar. Riktlinjerna fastställer tre kritiska nivåer.

1. Om HHI kan uppskattas till under 1000 (vilket motsvarar 10 lika stora företag) efter en sammanslagning så tillåts den vanligtvis utan ytterligare analys.<sup>38</sup>

2. Om HHI uppskattas till 1000-1800 efter ett förvärv så beaktas förändringen i HHI till följd av sammanslagningen. (a) Om denna förändring är mindre än 100 punkter så godkänns sammanslagningen vanligtvis utan vidare analys. (b) ökning på över 100 punkter väcker potentiellt "significant competitive concerns", beroende på den vidare analysen.

3. Ett HHI på över 1800 (vilket motsvarar 6 lika stora företag) betyder att marknaden är mycket koncentrerad. (a) En ökning på mindre än 50 punkter leder vanligtvis till att förvärvet godkänns utan vidare analys. (b) Ökningar på över 50 punkter väcker potentiellt "significant competitive concerns", beroende på den vidare analysen. (c) En ökning på mer än 100 punkter betraktas som "likely to create or

---

<sup>38</sup> Det sammanlagda företaget antas få en marknadsandel som är lika med summan av de deltagande företagens marknadsandel.

enhance market power". Denna presumption kan dock visas oriktig vid en vidare analys.

En empirisk studie av amerikansk praxis indikerar att ett lågt HHI verkligen är tillräckligt för att en sammanslagning skall godkännas. Däremot är hög koncentration och stor ökad koncentration inte tillräckligt för att en föreslagen sammanslagning skall utmanas. T.ex. av 49 sammanslagningar på marknader med HHI över 1800 och som ökar HHI med över 100 enheter så blev endast 22 utmanade. Detta trots att formuleringarna i guidelines indikerar att sådana sammanslagningar kommer utmanas i frånvaro av starka förmildrande omständigheter (Coate och McChesney 1992).<sup>39</sup>

#### 4.1.1.2 Fördjupad analys av konkurrensminskning

Merger guidelines anger två sätt som en sammanslagning kan hämma konkurrensen, nämligen genom ökade risker för prissamarbete och genom internalisering.<sup>40</sup>

Analysen fokuseras vanligen på internalisering, för så vitt det inte existerar faktorer som underlättar prissamarbete på den aktuella marknaden, eller det finns en historia av prissamarbete inom industrin (Shapiro 1995).

##### 4.1.1.2.1 Internalisering

För att uppskatta storleken på internaliserings-effekten (unilateral effects) utgår man från de marknadsandelar som fastställts i ett tidigare skede. Ett företags marknadsandel reflekterar inte endast vilken attraktionskraft som deras produkter har som konsumenternas första-handssval, utan även vilken attraktionskraft man har som andrahandsval. Det vill säga om företag A och B har lika stora marknadsandelar, och företag C höjer sitt pris och förlorar kunder, så kan man förmoda att hälften av dessa kunder går till A och hälften till B. (Om de samman-

---

<sup>39</sup> Citerad genom Neven med flera (1993, sidan 58).

<sup>40</sup> På denna punkt har det skett en förändring mellan 1984 års och 1992 års guidelines. I 1984 års guidelines anges explicit endast prissamarbete. Förändringen är förmodligen dock till del en förändring i terminologi. Termen prissamarbete gavs tidigare ofta ett vidare innehåll än idag, och inkluderade varje avvikelse från perfekt konkurrens. Den förändrade terminologin hänger samman med att den ekonomiska teorin blivit tydligare på denna punkt tack vare användandet av spelteorin (jämför Willig 1991).

gående företagens summerade marknadsandelar är minst 35 procent befaras att en betydande andel av konsumenterna påverkas negativt av en sammanslagning.)

Steg två i analysen tar hänsyn till att de sammangående företagens konsumenter kan vara mer eller mindre benägna att betrakta de sammangående företagens produkter som sina första- och andrahands val än vad marknadsandelarna antyder. Om de sammangående företagens produkter är mer lika varandra än de är lika andra produkter på marknaden så underskattar marknadsandelarna internaliserings-effekten.

Slutligen analyseras konkurrenternas förmåga att expandera sin produktion och därmed minska de samgående företagens incitament att öka sina priser.

#### 4.1.1.2.2 *Prissamarbete*

De amerikanska konkurrensmyndigheterna söker fastställa i vilken utsträckning som marknaden efter förvärvet är sådan att (1) företagen kan befaras kunna komma överens om en gemensam prispolitik, och (2) förutsättningarna för dem att upptäcka och bestraffa den som avviker är goda. Man anger ett antal faktorer som man därvid beaktar. Man fäster emellertid även vikt vid om företagen tidigare observerats samarbeta i sin prissättning. Man kan även utnyttja information om prissamarbete från andra geografiska marknader.

De faktorer som antas underlätta en överenskommelse är för det första om företagen eller deras produkter är likartade, och för det andra om företagen är väl informerade om varandra. De faktorer som antas underlätta upptäckt och bestraffning av avvikare är för det första om företagen snabbt erhåller detaljerad information om sina konkurrenters prissättning, och för det andra om efterfråge och kostnadsförhållanden är stabila. Om till exempel efterfrågan varierar kraftigt så kan det vara svårt för företagen att avgöra om man förlorar försäljning på grund av sådana "naturliga" orsaker eller på grund av att konkurrenterna sänkt sina priser.

### 4.1.2 EU

Enligt EU:s koncentrationsförordning så är ett förvärv "inte förenlig med den gemensamma marknaden" om det skapar eller förstärker en dominerande ställning och medför att den effektiva konkurrensen inom

den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den påtagligt hämmas.

En viktig aspekt på koncentrationsförordningen är att man inte endast beaktar huruvida konkurrensen hämmas. Förvärvet måste även leda till dominans för att vara förbjudet. Härigenom kommer EU:s konkurrensmyndigheter att fokusera på frågan om vilken slutgiltig marknadsstruktur som skapas som resultat av sammanslagningen.

EU:s koncentrationsförordning är tillämplig på koncentration i vid mening. Med koncentration menas att två tidigare oberoende företag hamnar under gemensam kontroll. Definitionen inkluderar så kallade koncentrativa joint ventures.

#### 4.1.2.1 Anmälan

En koncentration som har en gemenskapsdimension (Community dimension) skall anmälas till kommissionen. En anmälning skall innehålla relativt stora mängder information. Parterna kan emellertid konsultera kommissionen informellt, och om förvärvet uppenbart inte riskerar hämma konkurrensen, så kan kommissionen nedsätta informationskraven (Korah 1994).

En koncentration anses ha gemenskapsdimension om (1) företagens gemensamma omsättning, världen över, överstiger fem miljarder ECU, och (2) om minst två av de inblandade företagen gemensamt har en omsättning, inom EU, som översiger 250 miljoner ECU, och (3) något företags omsättning inom EU till högst två tredjedelar härrör sig till samma land. Kommissionen handlägger ungefär 50 ärenden om året, varav hälften är joint ventures.

#### 4.1.2.2 Analys av konkurrensminskning

Kommissionen skall genomföra en "steg I undersökning" inom fyra veckor efter att koncentrationen anmälts. De flesta anmälningar godkänns redan i detta steg. I de fall företagen är konkurrenter, har detta ibland skett först sedan företagen accepterat att avhända sig vissa tillgångar (Korah 1994).

Kommissionen skall genomföra en "steg II undersökning" på fyra månader. Om inget formellt beslut fattats på denna tid så är koncentrationen tillåten med automatik. Kommissionen kan under denna tid förhandla med parterna om att de skall avhända sig viss verksamhet, och har rätt att förbinda en tillåtelse med skyldigheter för

företagen. Denna möjlighet innebär att kommissionen kunnat undvika förbud i samtliga fall utom ett (Korah 1994).

Den kommissionen har inte kodifierat sina procedurer i en Merger guidelines, på samma sätt som man gjort i USA. Kommissionens procedurer måste således uttolkas genom dess beslut, och dess årsrapporter om konkurrensolitik som beskriver något om bakgrunden till besluten (Neven, Nuttall, Seabright 1993, s. 52 och 77).

#### 4.1.2.2.1 *Dominans*

Vad som menas med dominans anges inte i koncentrationsförordningen. Termen har dock definierats i samband med fall rörande missbruk av dominerande ställning. Ett företag sägs ha dominerande ställning om det har möjlighet att agera oberoende av (utan att ta hänsyn till) konkurrenter, kunder och leverantörer (Korah 1994).

Vid definitionen av den relevanta marknaden förefaller det europeiska arbetssättet skilja sig från det amerikanska på två punkter. För det första har kommissionen inte angivit något specifik definition av den relevanta marknaden. Man säger att den relevanta marknaden utgörs av de produkter som kan betraktas som utbytbara för konsumenterna med hänsyn till produkternas karaktäristiska och deras avsedda användning. Det är förefaller vara något oklart om definitionen i praktiken inkluderar enbart så kallad efterfråge-substitution eller om även utbuds-substitution inkluderas. Vidare finns det inte någon tydligt artikulerad motsvarighet till den amerikanska 5%-nivån. För det andra så definieras produktmarknad och geografisk marknad sekventiellt snarare än simultant (Neven, Nuttall, Seabright 1993, sidan53).

Det amerikanska angreppssättet söker fastställa graden av koncentration bland säljarna. EU:s angreppssätt inriktas mer på de samgående företagen och man söker fastställa huruvida dessa efter förvärvet får en dominerande ställning. Snarare än att utnyttja HHI som ju är en sammanfattande index för samtliga företags marknadsposition, så utnyttjar kommissionen huvudsakligen information om de samgående företagens marknadsandelar.

Inte heller de kritiska nivåerna förefaller lika tydligt artikulerade som i USA. Dock nämns följande nivåer. En marknadsandel på högst 25 procent innebär i allmänhet att sammanslagningen tillåts (Neven med flera 1993). Om jag har förstått saken rätt sker detta huvudsakligen i steg 1. Vid en marknadsandel på 50 procent presumeras dominans (Korah 1994). En del av den fördjupade analysen, i fall då marknadsandelen överstiger 25 och även 50 procent sker redan i steg I.

En studie av kommissionens praxis baserad på 17 fall där information om marknadsandelar varit tillgänglig, och där marknadsandelarna varit höga, det vill säga över 25 procent (Neven med flera 1993) visar att även fall med högre koncentration kan avgöras tidigt. Av de 17 fallen godkändes 7 i första steget (marknadsandelar mellan 25 och 100 procent).<sup>41</sup>

Studien visar således även att flera fall inte blockerats trots höga marknadsandelar efter sammanslagningen. Av de som godkändes var den huvudsakliga grunden tillräcklig befintlig konkurrens (8 fall), inträdesmöjligheter (4 fall), motmakt från köparna (2 fall), ingen ökning av marknadsandelen (2 fall). Den vanligaste grunden för godkännande var alltså tillräcklig befintlig konkurrens. Kommissionen anser således inte att endast marknadsandelarna är avgörande för dominans och hämmande av konkurrensen.

Andra faktorer som har betydelse vid bedömningen av om dominans föreligger är, enligt koncentrationsförordningen exempelvis:

1. faktisk eller potentiell konkurrens från företag inom eller utanför EU,

2. de berörda företagens marknadsposition och deras ekonomiska och finansiella styrka, vilka möjligheter som leverantörer och kunder har, inträdesbarriärer, de intermediära och slutgiltiga konsumenternas intressen, den tekniska och ekonomiska utvecklingen under förutsättning att det är till fördel för konsumenterna och inte förhindrar konkurrensen.

#### 4.1.2.2.2 *Oligopolistisk dominans*

Det finns ett "hålrum" i koncentrationsförordningen i det att den inte uttryckligen är tillämplig på koncentrationer som reducerar antalet säljare till två eller tre. Koncentrationer får förbjudas endast om de skapar eller förstärker en dominerande ställning. Det är alltså inte så att varje koncentration som påtagligt hindrar konkurrensen kan förbjudas (Korah 1994). Det är inte omöjligt att avsaknaden av uttryckligt stöd för sådan kontroll på EU nivå var oavsiktlig (Morgan 1996).<sup>42</sup>

Kommissionen har försökt fylla detta "hålrum" genom att formulera ett oligopolistisk-dominans kriterium. Om en koncentration leder till att två företag har stora marknadsandelar, så sägs en duopolistisk eller

---

<sup>41</sup> Vidare, 9 godkändes i andra steget (marknadsandelar mellan 37 och 90 procent), och 1 blockerades (marknadsandel 64 procent).

<sup>42</sup> I Storbritannien och Tyskland finns uttryckliga möjligheter för förvärvskontrollen att blockera en sammanslagning även på en oligopolistisk marknad.



oligopolistisk dominerande ställning uppstå. Detta skedde första gången i Nestle/Perrier. Kommissionen godkände dock koncentrationen eftersom de inblandade företagen åtog sig att avhända sig tillgångar i syfte att skapa en tredje stark aktör på marknaden. I Nestle/Perrier var huvudfrågan huruvida Nestle-Perrier och den stora kvarvarande konkurrenten skulle samarbeta eller konkurrera (Neven med flera 1993).

Även kommissionens senare analys av oligopol har fokuserats på risken för att företagen samarbetar. Analysen syftar till att besvara två frågor. Den första frågan, som är specifik för oligopolfall, är huruvida det är mer sannolikt att företagen agerar samfällt snarare än konkurrerar. Den andra frågan, som även är en del av analysen i en-företags dominans, är huruvida företagen tillsammans har en ställning som möjliggör att de kan agera oberoende av andra faktiska eller potentiella konkurrenter och kunder (Morgan 1996). En beskrivning av vilka faktorer som kommissionen anser underlätta samarbete finns i Kantzenbach, Kottmann, och Kruger (1995).

Det är emellertid oklart huruvida EG-domstolen kommer godkänna kommissionens oligopolistisk-dominans-begrepp. Första instansrätten utslöt inte begreppet användande i samband med "missbruk av dominerande ställning" i Italian Flat Glass, men man uppmuntrade inte en vid användning av idén (Korah 1994). Av de först publicerade sexton fall som gått vidare till steg II undersökning i kommissionen så har ingen sammanslagning förbjudits på grund av oligopolistisk dominans och alla utom två oligopolfall godkändes utan villkor (Morgan 1996).

Sammanfattningsvis förefaller EU:s förvärvskontroll väsentligen avse förvärv som skapar i det närmaste en monopolställning. Förvärvskontrollen är under utveckling i riktning mot att även beakta ökade risker för samarbete på oligopolistiska marknader. Hämmande av konkurrensen till följd av internalisering på oligopolmarknader förefaller inte beaktas över huvud taget.

### 4.1.3 Sverige

Ett förvärv skall förbjudas om (1) det skapar eller förstärker en dominerande ställning som väsentligt hämmar eller är ägnad att hämma förekomsten av en effektiv konkurrens på den svenska marknaden i dess helhet eller på en avsevärd del av den, och (2) detta sker på ett sätt som är skadligt från allmän synpunkt.

Liksom i EU så är en viktig aspekt på förvärvskontrollen i Sverige att man inte endast beaktar huruvida konkurrensen hämmas. Förvärvet

måste även leda till dominans för att vara förbjudet. Härigenom fokuserar man på frågan om vilken slutgiltig marknadsstruktur som skapas som resultat av sammanslagningen. Vidare, vid bedömningen av om konkurrensen hämmas, så gäller det att uppskatta om konkurrensstrycket på marknaden efter förvärvet är tillräckligt högt för att upprätthålla en effektiv konkurrens (Carlsson, Schuer och Söderlind 1995). Återigen fokuserar man alltså på frågan om vilken slutgiltig marknadsstruktur som skapas som resultat av sammanslagningen.

Enligt förarbetena (prop. 1992/93:56, s. 40) skall förvärvskontrollen vara en undantagsåtgärd, och endast omfatta stora (i termer av företagets omsättning) förvärv. Ingripanden bör endast ske om förvärvet får antas leda till mer påtagliga effekter i ett långsiktigt perspektiv.

#### 4.1.3.1 Anmälan

Ett företagsförvärv skall anmälas till Konkurrensverket om de berörda företagen tillsammans har en årsomsättning som överstiger fyra miljarder kronor. Med årsomsättning menas enligt förarbetena företagets totala omsättning i hela världen för samtliga varor och tjänster (Carlsson, Schuer och Söderlind 1995).

#### 4.1.3.2 Analys av konkurrensminskning

Analysen syftar till att klargöra tre frågor, nämligen (1) huruvida dominans skapas eller förstärks, (2) huruvida förvärvet hämmar konkurrensen, samt (3) huruvida detta är skadligt från allmän synpunkt. Det är inte uppenbart hur dessa tre frågor skiljer sig från varandra. I förarbetena sägs att konkurrenstestet delvis flyter ihop med prövningen av dominans. Enligt min uppfattning är dessutom flera av de aspekter som nämns under den tredje punkten svåra att skilja från de två tidigare.

Liksom kommissionens handläggning är Konkurrensverkets handläggning uppdelad i två steg. Konkurrensverket får besluta om särskild undersökning av ett förvärv inom 30 dagar. Konkurrensverket får därefter väcka talan om förbud eller andra åtgärder inom tre månader.

#### 4.1.3.3 Dominans

Kriterierna för en dominerande ställning på marknaden är i huvudsak detsamma som utnyttjas i samband med förbudet mot missbruk av dominerande ställning. För att kunna avgöra om ett företag har dominerande ställning måste man först bestämma den relevanta marknaden. Vid denna avgränsning bestämmer man först produktmarknaden, sedan den geografiska marknaden.<sup>43</sup>

Avgörande vid bedömningen av om två produkter konkurrerar med varandra, och därför tillhör samma produktmarknad, är produkternas inbördes utbytbarhet för konsumenten. För att bedöma utbytbarheten är en produkts funktionella egenskaper viktigare än till exempel produktens utseende eller dess fysiska eller kemiska sammansättning. Om likartade produkter säljs till mycket olika priser på samma geografiska marknad, är det dock inte sannolikt att en köpare betraktar dem som utbytbara. Konkurrensmyndigheterna kan utnyttja efterfrågans korspriselasticitet som mått på två produkters utbytbarhet. Korspriselasticiteten är hög om en ökning av priset på vara A med en procent leder till att köparnas konsumtion av vara B stiger med låt säga tio (eller ett annat högt tal) procent.

Vid avgränsningen av den relevanta marknaden spelar även så kallad utbytbarhet på utbudssidan roll. Så vitt jag kan förstå så är detta steg dock inte att betrakta som en del av definierandet av marknaden. Det syftar snarare till att identifiera företag som för tillfället inte är aktiva på den relevanta produktmarknaden, men som snabbt och till låg kostnad kan ställa om sin produktion och som därför är potentiella konkurrenter (jämför termen *producer-respons* som utnyttjas i den amerikanska proceduren). Avgörande för styrkan i den potentiella konkurrensen är produktionsteknologin, existens av outnyttjad kapacitet och eventuella inträdesbarriärer.

Vid bestämningen av den geografiska marknaden har bland annat transportmöjligheter och transportkostnader betydelse. Den relevanta geografiska marknaden skall vara hela landet eller en relativt stor del av det (vilket kan vara ett landskap eller län). Detta skiljer sig från fall med missbruk av dominerande ställning då den geografiska marknaden i princip kan vara hur liten som helst.

En dominerande ställning grundas på ett flertal omständigheter. Särskilt viktigt är dock företagets marknadsandel (prop. 1992/93:56, s. 85). En hög marknadsandel får mindre betydelse om företaget möter konkurrens från ett eller flera andra företag med stor marknadsandel.

---

<sup>43</sup> Beskrivningen av hur den relevanta marknaden definieras baseras på Carlsson, Schuer och Söderlind (1995). Deras framställning bygger i sin tur på praxis i både Sverige och EU.

Förrarbetena (prop. 1992/93:56, s. 85) anger ett antal kritiska nivåer baserade på praxis i EG-rätten. En marknadsandel understigande 30 procent tyder på att företaget inte dominerar annat än under exceptionella omständigheter och i ljuset av andra faktorer. Även procenttal mellan 30 och 40 ligger under den nivå som tyder på dominans. Procenttal över 40 procent förfaller dock vara ett tydligt tecken på dominans. EG-domstolen har i ett fall funnit att 50 procents marknadsandel skapar en presumption för att företaget i fråga har en dominerande ställning. Skulle marknadsandelen överstiga 65 procent torde presumptionen för marknadsdominans bli nästan omöjlig att kullkasta. I diskussionen om förvärvskontrollen (prop. 1992/93:56, s. 42) anges dock endast en kritisk gräns: sammanslagningen skall inte anses hämma konkurrensen om de berörda företagens marknadsandel inte uppgår till mer än 25 procent.

Andra faktorer som har betydelse vid bedömningen av om dominans föreligger är exempelvis (prop. 1992/93:56, s. 86):

1. finansiell styrka,
2. inträdeshinder,
3. tillgång till insatsvaror, patent och andra immaterialrättigheter,
4. teknologi och annan kunskapsmässig överlägsenhet.

#### 4.1.3.3.1 *Oligopolistisk dominans*

Begreppet dominans syftar till att ge förvärvskontrollen en grundläggande avgränsning. Samtidigt skall situationer som duopol eller oligopol täckas av förvärvskontrollen (prop. 1992/93:56, s. 41).

Oligopolistisk dominans beskrivs på två sätt (prop. 1992/93:56, s. 99).

1. På marknader med väsentlig koncentration är faran stor för att företagen skall kunna agera samordnat. Ett otillåtet samarbete är på sådana marknader lättare att upprätthålla och dölja än på andra marknader eftersom deltagarna är få.

2. Även utan kontakter sinsemellan kan företag om de är få agera samordnat genom ett medvetet parallellt förfarande. Sådant beteende grundas på signaler som företagen var för sig sänder ut på marknaden. Denna form av parallellt förfarande träffas inte av förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete.

Den första punkten är således prissamarbete. Den andra punkten kan benämnas "tyst prissamarbete".<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Termen tyst prissamarbete har i den ekonomiska litteraturen betecknat båda fenomenen. För det första har ett samarbete betecknats som tyst om det är

Däremot nämns inte att en sammanslagning på en oligopolmarknad ökar de berörda företagens, och deras konkurrenters, marknadsmakt även i frånvaro av prissamarbete.

En beskrivning av vilka faktorer som Konkurrensverket ansett underlätta prissamarbete finns i Hansing och Svensson (1997).

#### 4.1.3.3.2 *Konkurrenstest*

Förarbetena (prop. 1992/93:56) nämner dels marknadsandelen för de berörda företagen (sidan 42), dels en katalog av omständigheter (sidan 99) som bör beaktas. I katalogen anges följande omständigheter:

1. den faktiska eller potentiella konkurrensen från svenska eller utländska företag,
2. marknadens struktur,
3. de berörda företagens marknadsställning och deras ekonomiska och finansiella styrka,
4. leverantörernas och konsumenternas valmöjligheter och deras tillgång till leveranser eller marknader,
5. rättsliga eller andra hinder för inträde på marknaden,
6. utvecklingen av tillgång och efterfrågan på de aktuella varorna och tjänsterna,
7. avnämningstaxorna i mellanliggande och slutliga distributionsled,
8. utvecklingen av tekniskt och ekonomiskt framåtskridande.

#### 4.1.3.3.3 *Skadlighet från allmän synpunkt*

Enligt förarbetena (prop. 1992/93:56, s. 42-43) torde ett väsentligt hämmande av konkurrensen normalt sammanfalla med skadlighet från allmän synpunkt. Emellertid kan ett förvärv hämta sitt försvar i andra omständigheter som har positiv effekt från samhällsekonomisk synpunkt. De omständigheter som särskilt nämns är:

1. rationellare produktion,
2. konkurrenskraft på den internationella marknaden,
3. förväntade framtida förändringar av marknadsbilden,
4. skyddet av liv, hälsa och säkerhet.

Frågan om "rationellare produktion" diskuteras närmare i kapitel 4. Som exempel på "skyddet av liv, hälsa och säkerhet" nämns nationella

---

olagligt, och därför inte kan byggas på rättsväsendet för att försäkra att ingå gna överenskommelser följs. Samarbetet är med andra ord "tyst utåt". För det andra har ett samarbete betecknats som tyst om de berörda företagen inte kommunicerar med varandra. Samarbetet är i detta fall även "tyst innåt".

säkerhets- och försörjningsintressen. Denna typ av extraordinära omständigheter analyseras inte här, utöver det som redan sagts i kapitel 2.

För att precisera "konkurrenskraften på den internationella marknaden" nämns två aspekter nämligen stordriftsfördelar och företagens behov av en stark hemmabas. Stordriftsfördelar är enligt min uppfattning en aspekt på "rationellare produktion. Den exakta betydelsen av stark hemmabas är oklar för mig.

## 4.2 Ekonomisk analys

Det amerikanska och det europeiska angreppssättet förefaller skilja sig åt på två viktiga sätt, nämligen huruvida man huvudsakligen fokuserar på förändringen (USA) eller slutresultatet (Europa), respektive om man huvudsakligen fokuserar på internalisering (USA) eller prissamarbete (Europa).

### 4.2.1 Förändring eller slutresultat

De amerikanska myndigheterna (Willig 1991; Shapiro 1995) söker fastställa om ett förvärv skadar ekonomisk effektivitet: Först mäter man koncentration för att avgöra om en eventuell prisökning skulle åstadkomma avsevärda skada. Därefter mäter man företagens marknadsandelar för att avgöra om sammanslagningen kan befaras leda till prisökningar.

De europeiska myndigheterna (Neven, Nuttall, Seabright 1993, sidan 48) försöker att avgöra om det sammanslagna företaget kan förväntas erhålla en dominerande ställning. Mer precist så definieras relevant marknad som de produkter och det område som krävs för att en monopolist skulle kunna utöva en viss grad av marknadsmakt. Därefter avgör (bland annat) marknadsandelarna hur nära det sammanslagna företaget hamnar denna position.<sup>45</sup> Det svenska systemet är i detta avseende modellerat efter det europeiska.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> Eftersom kommissionen normalt inte kan utnyttja statistiska metoder för att direkt mäta efterfrågans elasticitet och därmed företagens marknadsmakt (till följd av brist på nödvändiga data), så kan denna procedur betraktas som ett indirekt sätt att svara på frågan: Hur mycket marknadsmakt kommer företaget ha efter förvärvet?

<sup>46</sup> I förbigående skall noteras att ett företag sägs ha dominerande ställning om det har möjlighet att agera oberoende av (utan att ta hänsyn till) konkurrenter, kunder och leverantörer (Korah 1994). En bokstavlig tolkning av denna

I många fall torde dock det europeiska synsättet sammanfalla med det amerikanska, eftersom det finns ett logiskt samband mellan förändringen av samhällsekonomisk effektivitet och slutresultatet, i termer av marknadsmakt.

1. Ett förvärv som både leder till dominerande ställning och skadar samhällsekonomisk effektivitet förbjuds i båda systemen.

2. Ett förvärv som varken leder till dominerande ställning eller skadar samhällsekonomisk effektivitet tillåts i båda systemen.

Det finns naturligtvis ingen statistik på hur många sammanslagningar som tillhör någon av dessa båda kategorier, men det är rimligt att tro att de utgör en stor andel av alla sammanslagningar.

I andra fall förefaller emellertid, enligt min mening, det amerikanska synsättet rimligare. Det europeiska förfarandet kan nämligen leda till två möjliga "fel":

1. EU tillåter ett förvärv som innebär att det sammanslagna företaget inte erhåller en dominerande ställning, samtidigt som ökningen av marknadsmakt är stor. Man riskerar därmed tillåta ett förvärv med stor negativ inverkan på samhällsekonomisk effektivitet.

2. EU förbjuder ett förvärv som innebär att det sammanslagna företaget har stor marknadsmakt efter förvärvet, samtidigt som förändringen av marknadsmakt inte är så stor. Risken är att man går miste om kostnadsbesparingar som kan åstadkommas med ett litet ingrepp i form av ökad marknadsmakt.

Återigen så är det mig obekant hur vanligt förekommande dessa typer är. Det förefaller inte orimligt att den förra kategorin kan vara betydelsefull.

---

definition skulle innebära att inget företag skulle anses ha en dominerande ställning. Även ett monopolföretag måste ju till exempel ta hänsyn till att deras konsumenter köper mindre kvantiteter om man höjer priset. En mer tillfredsställande definition av dominerande ställning skulle baseras på huruvida kunder och konkurrenter är pristagare. Kunder och konkurrenter är pristagare om de accepterar det pris som det dominerande företaget sätter, utan förhandling, men anpassar sin produktion och konsumtion till detta pris. En viktig förutsättning för pristagande är att producenten (konsumenten) svarar för en så liten andel av produktionen (konsumtionen) att dennes närvaro på marknaden faktiskt inte påverkar priset nämnvärt.

Jämförelsen av de två systemen försvåras dessutom av att inte endast tankesättet utan även de kritiska gränser som man väljer har betydelse. Mer specifikt, vilka förvärv som den europeiska systemet tillåter beror på hur stort ett företag skall vara för att anses dominerande.

Det finns enligt min mening anledning att överväga vilken av dessa referensramar som den svenska förvärvskontrollen bör bygga på.

#### 4.2.2 Hur konkurrensen hämmas

Förvärv kan hämma konkurrensen på flera olika sätt till exempel internalisering och ökad risk för prissamarbete. De amerikanska myndigheterna beaktar så väl internalisering som risker för prissamarbete. De europeiska myndigheterna beaktar internalisering, om slutresultatet är ett monopol eller nära monopol (dominerande ställning). Man beaktar endast ökade risker för prissamarbete, men inte internalisering, i de fall slutresultatet är en fåtalsmarknad (oligopolistisk dominans).

Det finns anledning till att se hårdare på prissamarbete än internalisering. Prissamarbete kan befaras leda till svårare kostnadsineffektivitet. Ur konsumenternas synvinkel finns det däremot ingen anledning att se hårdare på prisökningar till följd av samarbete än de som åstadkommes genom internalisering. Det förefaller således rimligt att inkludera internalisering i förvärvskontrollen.

Förvärvskontroll är inte det enda medlet att stävja risker för prissamarbete. Paragraf 6 i konkurrenslagen kan användas efter en sammanslagning, när problemet eventuellt uppstår. Fördelen är att myndigheternas beslut inte behöver baseras på osäkra prognoser. Problemen är naturligtvis att upptäcka och bevisa, samt att skadan till del redan är skedd. Vidare, prissamarbete som är tyst innåt strider inte mot förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete. Det förefaller således rimligt att inkludera risken för prissamarbete även i förvärvskontrollen.

I Sverige framgår det tydligt av förarbetena, men inte av själva lagtexten, att förvärvskontrollen även skall inkludera oligopol. Inom EU är detta förhållande omdebatterat (Morgan 1996). Ur samhälls-ekonomisk synvinkel finns det inte någon anledning att utesluta oligopol. En sammanslagning från fyra till tre företag på en marknad med stor omsättning kan mycket väl skada välfärden mer än en sammanslagning från fyra till ett på en marknad med liten omsättning (se Willig 1991).



Således: den amerikanska ansatsen, att beakta både internalisering och prissamarbete, är i bättre samklang med ekonomisk teori än den svenska som endast förefaller beakta prissamarbete. Det kan även finnas anledning att beakta ökade risker för underprissättning i syfte att inducera utträde, och resande av artificiella inträdesbarriärer i förvärvskontrollen. Förvärvskontrollen bör omfatta oligopol.<sup>47</sup>

### 4.2.3 Förvärv eller koncentration

En viktig fråga är vad förvärvs- eller koncentrationskontrollen bör omfatta. Denna fråga innehåller många aspekter.

Den första frågan rör ägande gentemot kontroll. Den svenska förvärvskontrollen är idag inriktad på transaktioner som inbegriper en övergång av äganderätt. EU:s koncentrationsförordning medger att man även påverkar de fall då ett företag får inflytande över ett annat företag på andra sätt. Ett exempel på koncentration utan äganderättsövergång kan vara då samma personer ingår i två separat ägda företags ledningar. Ekonomisk teori gör i många sammanhang en distinktion mellan (aktieägarnas) ägande och (företagsledningens) kontroll. Tyvärr har denna distinktion inte beaktats i den ekonomiska teorin rörande företagsförvärvs konkurrensbegränsande effekter. Istället har man genomfört dessa analyser som om ägaren och ledningen var en och samma person. Det innebär att ekonomisk teori inte gör någon distinktion mellan en koncentration i bemärkelsen att två enheter som tidigare stått under separat kontroll hamnar under gemensam kontroll, respektive förvärv i bemärkelsen äganderättsövergång.

Trots denna brist kan man ändå säga något om huruvida det är gemensamt ägande eller gemensam ledning som hämmar konkurrensen.

---

<sup>47</sup> Denna studie har exkluderat ökade risker för underprissättning i syfte att inducera utträde, och resande av artificiella inträdesbarriärer. Även sådana risker kan det dock finnas anledning att beakta i förvärvskontrollen. Den förvärvskontroll som utövas av Federal Trade Commission och Department of Justice i USA negligerar denna konkurrensrisk (Hovenkamp 1994, sidan 448 och följande). Däremot är denna aspekt viktig i rättsfall initierade på privat initiativ. Även i detta fall är det viktigt att komma ihåg att förvärvskontroll inte är det enda medlet att stävja denna risk. Eventuellt kan paragraf 19 i konkurrenslagen användas efter en sammanslagning, när problemet eventuellt uppstår. Fördelen är att myndigheternas beslut inte behöver baseras på osäkra prognoser. Problemen är naturligtvis att upptäcka och bevisa, samt att skadan redan kan vara skedd. Det förefaller således rimligt att inkludera risken för marknadspåverkan även i förvärvskontrollen.

Avgörande för om konkurrensen hämmas eller inte är huruvida de beslut som fattas rörande produktion och priser i anläggning A beaktar (internaliserar) effekterna på den vinst som genereras ifrån produktionen i anläggning B, respektive om möjligheterna till prissamarbete förändras. Om ägandet är separat men ledningen gemensam finns det åtminstone två anledningar till att konkurrensen hämmas. För det första torde de informationsproblem som är förknippade med prissamarbete minska om de som fattar besluten rörande anläggning A är de samma som fattar besluten rörande anläggning B. För det andra, i den mån ledningens ersättning är relaterad till resultatet i båda anläggningarna så har man incitament att internalisera "korseffekter". Om ägandet är gemensamt men ledningen är separat så finns det återigen anledning att befara hämmande av konkurrensen, i den mån ledningarnas ersättning är relaterad till resultatet i båda anläggningarna. En relation mellan ledning A och resultatet i anläggning B behöver inte vara uttryckt i något formellt bonussystem. Det räcker om ledningen uppfattar att till exempel möjligheten till befördran är beroende av resultatet i den andra anläggningen. Konkurrensen kan dock hämmas mindre än i det fall som även ledningen är gemensam. Detta eftersom möjligheten för ägarna att utvärdera i vilken utsträckning som ledning A beaktat vinsten i B är begränsad. Min slutsats är således att så väl gemensamt ägande som gemensam ledning torde kunna hämma konkurrensen.

Den andra frågan rör förvärv av minoritetsposter. Avgörande för om en konkurrens hämmas eller inte är återigen huruvida de beslut som ledning A fattar beaktar (internaliserar) effekterna på den vinst som genereras ifrån produktionen i anläggning B, eller om man till exempel får bättre tillgång till information och därigenom mer effektivt kan samarbeta om priser och kvantiteter. Om minoritetsposten berättigar till styrelserepresentation är det svårt att undvika slutsatsen att informationsutbytet ökar. Således torde även köp av minoritetsposter kunna hämma konkurrensen.<sup>48</sup>

Den tredje frågan rör ett företags köp av delar av ett annat företags tillgångar. Om anläggning B förs från företag A till företag C så kommer beslut rörande anläggning B respektive C i framtiden internalisera ömsesidiga korseffekter. Däremot bryts internaliseringen mellan A och B. Uppenbarligen kan ett sådant förvärv leda till mer internalisering totalt sett (Farrell och Shapiro 1990). Ett partiellt köp kan även befaras underlätta risken för prissamarbete om det till

---

<sup>48</sup> Se vidare Reynolds och Snapp (1986), Breshnahan och Salop (1986), Flath (1991).

exempel gör företagen mer symmetriska (Compte, Jenny och Rey 1996).

Den fjärde aktuell fråga rör om vissa typer av joint ventures bör inkluderas i förvärvskontrollen (som i EU) eller prövas enligt förbudet om konkurrensbegränsande avtal (som i Sverige). Mig veterligen existerar det inte någon ekonomisk forskning som kastar något ljus på denna fråga.

#### 4.2.4 Anmälan

Det finns flera betydelsefulla frågor som rör vilka ärenden som konkurrensmyndigheterna skall hantera: (1) Vilka variabler skall användas för att definiera anmälningsplikt? (2) Vilka gränser skall användas för anmälningsplikten? Valet av variabler och gränsvåer syftar till att "fånga in" de förvärv som kan begränsa konkurrensen.<sup>49</sup> (3) Skall konkurrensverket kunna på börja en utredning av ej anmälningspliktiga förvärv på eget initiativ?

De variabler som skall utnyttjas måste vara relativt otvetydigt definierade och enkla att observera så att aktörerna själva kan avgöra om de är anmälningspliktiga eller ej, och så att de inte kan manipuleras. Denna begränsning innebär en kraftig avgränsning av vilka variabler som kan användas. Det är till exempel svårt att utnyttja variabler så som (1) marknadsandelar, (2) koncentration, eller (3) typ av förvärv (horisontella, vertikala, konglomerat), eftersom dessa förutsätter att företagen själva genomför en avgränsning av den ur konkurrenspolitisk synpunkt relevanta marknaden. En sådan avgränsning torde vara så väl komplicerad för många företag att genomföra, och dessutom öppen för manipulation. Eventuellt skulle man kunna utnyttja information om företagens SNI-koder, som ger viss information om företagens produktmarknad. Informationen framställs av och finns hos Statistiska Centralbyrån och skulle därför kunna vara så väl enkel för företagen att hantera och svår att manipulera. Ett potentiellt problem med denna klassificering är att många större företag är verksamma inom många näringsgrenar, och att man därför behöver känna till fler än en.<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup> Ett exempel på problem som kan uppstå om man väljer fel variabler är följande. Om man endast beaktar köparens (eller företagets gemensamma) omsättning så kan en större banks övertagande av pantsatta aktier i ett litet företag (som inte själv är en bank) behöva anmälas till konkurrensverket.

<sup>50</sup> Vid en eventuell närmare utredning om huruvida SNI koderna kan utnyttjas för detta ändamål skulle även kunna ta upp frågan om SCB idag eller på uppdrag skulle kunna tillhandahålla information om företagens geografiska marknad. Notera att utnyttjandet av SNI koder inte torde kunna ersätta en mer

De variabler som definitivt kan användas är till exempel de samgående företagens omsättning (köparens, säljarens, totalt), och tillgångens värde. Det finns ett visst teoretiskt stöd för att utnyttja omsättningen. Omsättningen kan sägas indikera storleken på de värden som skall behandlas (se kapitel 4.2.6.2).

Valet av gränsvärden, till exempel vilken omsättningsnivå som krävs för att ett förvärv skall anmälas, syftar till att avväga vikten av de förvärv som anmäls och kostnaderna för att hantera dem. Med vikt avses potentiella samhällsekonomiska förluster. Med kostnader avses så väl konkurrensmyndigheternas kostnader för att hantera dessa ärenden som företagens kostnader för att anmäla förvärvet.

Frågan om Konkurrensverket skall kunna på börja en utredning av ej anmälningspliktiga förvärv på eget initiativ innehåller många aspekter, och jag skall endast nöja mig med att illustrera en aspekt, nämligen att det kan finnas anledning för konkurrensmyndigheterna att behandla även ett litet förvärv, som faller utanför anmälningsplikten, till exempel om man bedömer att det kan ha avskräckande betydelse på andra marknader. Notera att en marknad, och därmed de företag som agerar på den, kan vara liten på två olika sätt. För det första, kan marknaden vara liten trots många konsumenter, om produkten svarar för en blygsam andel av varje enskild konsuments utgifter. Om det sker ett förvärv på denna marknad som hämmar konkurrensen kan det vara rimligt att detta lämnas av konkurrensmyndigheterna eftersom de administrativa kostnaderna att utmana förvärvet överstiger vinsten av att undvika koncentrationen. För det andra, kan marknaden vara liten trots att produkten utgör en stor andel av varje konsuments utgifter, om antalet konsumenter är få. Till exempel, kostnaderna för att transportera varan (eller konsumenten) kan vara så stora att landet fragmenteras i ett stort antal små geografiska marknader. Varje enskild marknad blir då av endast litet nationellt intresse. Samtidigt kan den relevanta produktmarknaden, när man bortser från den geografiska fragmenteringen, vara av stort intresse på grund av de stora utgiftsandelarna. Ett möjligt exempel på en sådan marknad är bostadsmarknaderna. Om det sker förvärv på var och en av dessa marknader kommer "produktmarknaden" att koncentreras. Samtidigt är varje enskilt förvärv kanske för litet för att passera de gränser som satts upp för anmälningsplikt. I ett sådant fall kan man fråga sig om det trots allt inte är rimligt att konkurrensmyndigheterna agerar i det enskilda fallet. Om

---

noggrann definition av den relevanta marknaden som görs vid en mer fördjupad analys av konkurrensriskerna. Däremot kan denna information eventuellt utnyttjas för den första sällningen av ärenden.

ett förvärv stoppas på en geografisk marknad så kan det få avskräckande verkan på övriga geografiska marknader. Härigenom multipliceras det värde som skapas av en insats från konkurrensmyndigheternas sida.

#### 4.2.5 Relevant marknad

Syftet med att definiera relevant marknad är egentligen att beskriva (räkna upp) vilka varor som påverkas (förändrad produktion och konsumtion) av sammanslagningen. Det är i sin tur intressant eftersom man härigenom identifierar de företag och konsumenter som påverkas av sammanslagningen. Det är viktigt av åtminstone två skäl. För det första önskar man i en välfärdsanalys fastställa hur dessa konsumenters välfärd respektive företags vinster påverkas av sammanslagningen. För det andra så kan de påverkade företagen misstänkas ändra sitt eget beteende som en följd av sammanslagningen. Detta ändrade beteende kommer i sin tur påverka konsumenter och även ha återverkningar på de samgående företagen.

Huvudproblemet med att definiera relevant marknad, det vill säga att avgränsa vilka varor som påverkas av en sammanslagningen, är att påverkan är en fråga om grader. Det finns inte något allmängiltigt kriterium för var gränsen skall dras. Ju vidare definition som används, desto fler av sammanslagningens effekter inkluderas i analysen. Ju snävare definitionen görs, desto fler effekter bortser man ifrån. Valet av avgränsning är med andra ord en fråga om vilken noggrannhet man eftersträvar. Val av noggrannhet bör i sin tur bestämmas av hur kostsam noggrannheten är för konkurrensmyndigheterna i relation till värdet av denna noggrannhet.

Det finns flera tekniska aspekter på definitionen av den relevanta marknaden som kan diskuteras:

1. Den amerikanska proceduren förefaller mer formaliserad än den europeiska och svenska. Fördelen med den europeiska proceduren kan vara att den är mer flexibel att anpassa efter omständigheterna i det specifika fallet. Fördelen med den amerikanska proceduren är att den är svårare att manipulera, och enklare för utomstående att förutsäga (jämför Neven, Nuttall, Seabright 1993).

2. Enligt Neven, Nuttall, Seabright (1993, sidan 55) finns det åtminstone två outnyttjade källor till information som skulle kunna öka precisionen i de marknadsdefinitioner som görs av kommissionen. Så vitt jag kan förstå är denna anmärkning tillämplig även på den svenska proceduren. För det första finns det fall då man kan använda statistiska metoder för att mäta efterfrågans elasticitet. För det andra kan man utnyttja konsument undersökningar (customer surveys).

## 4.2.6 Mått på bristande konkurrens

I EU/Sverige är marknadsandelen en viktig faktor för att bedöma företagets dominans. I USA ligger marknadsandelarna för samtliga företag bland annat till grund för att fastställa koncentrationen (HHI) på den relevanta marknaden. I båda fallen utnyttjas marknadsandelarna till att belysa (men med något olika fokus) vilken marknadsmakt som företagen har.

En grundläggande svårighet vid diskussioner av marknadsandelar och koncentrationsmått är att de påverkas av hur snävt eller vitt marknaden definierats. Ett och samma företags situation kan ju beskrivas med en "stor andel av en snäv marknad" lika väl som "en liten andel av en stor marknad". Att förbjuda förvärv för företag med en marknadsandel som överstiger x procent saknar alltså mening om man inte samtidigt beskriver hur marknaden skall definieras. Det krävs alltså en explicit procedur för avgränsningar för att man på ett meningsfullt sätt skall kunna använda marknadsandelar och koncentrationsmått i konkurrenspolitiken. Mig veterligen finns inga sådana explicita procedurer angivna i EU/Sverige.

### 4.2.6.1 Marknadsandelar

Ett företags marknadsmakt kan, som nämndes i kapitel 2.2.1.1.1, mätas med Learnerindex

$$Li = (Pi - MCi) / Pi$$

där index i betecknar företag i. Detta mått är lämpligt i detta sammanhang eftersom  $(Pi - MCi)$  också är ett mått på den dödviktsförluster som samhället åsamkas om produktionen skulle minska med en enhet, till exempel till följd av en företagssammanslagning.

Av denna anledning skulle Konkurrensmyndigheterna kunna vara betjänta av att estimerar  $Li$ . Emellertid möter det flera problem. Bland annat så är företagets marginalkostnader, det vill säga kostnaden för att producera ytterligare en enhet, inte direkt observerbara för myndigheten.

Under vissa antaganden kan man emellertid visa att företagen sätter priser på sådant sätt att

$$Li = - si / e$$

där  $e$  betecknar efterfrågans egenpriselasticitet och  $si$  betecknar företag  $i$ 's marknadsandel.<sup>51</sup> Följaktligen kan man indirekt observera ett

<sup>51</sup> Efterfrågans egenpriselasticitet är ett mått på hur kraftigt konsumenterna reagerar på prisförändringar. Mer precist, så anger elasticiteten hur många procent som eftersfrågan minskar om man ökar priset med en procent. Alltså

företags marknadsstyrka om man känner dess marknadsandel och efterfrågan pris-elasticitet. Efterfrågan pris-elasticitet är inte heller något som konkurrensmyndigheterna kan observera direkt, men det finns statistiska metoder som kan utnyttjas åtminstone i vissa fall.

Huvudpoängen här är dock snarast att peka på att ett företags marknadsandel innehåller information om företagets marknadsstyrka. Allt annat lika så är en hög marknadsandel ett tecken på att företaget har stor marknadsstyrka. En förändring, till exempel en sammanslagning, som innebär att företaget minskar sin produktion med en enhet ger då en större dödviktsförlust i kronor räknat. Ekvationen ger således ett visst teoretiskt stöd för att konkurrensmyndigheterna använder information om företagets marknadsandelar.

Samtidigt bör flera reservationer nämnas. För det första så visar ekvationen endast en relation mellan marknadsandel och "allokativ effektivitet". Övriga aspekter på samhällsekonomisk effektivitet beaktas inte. Om sammanslagningen genererar kostnadsbesparingar, eller kostnadsökningar, så framgår detta inte av relationen ovan. För det andra så anges endast att förändringar som leder till minskad produktion är riskabla. Däremot sägs inget om hur stora produktionsminskningar som kan förväntas av en sammanslagning. För det tredje, de antaganden som ligger grund för ekvationen är restriktiva. Mer precist så bygger relationen på den så kallade Cournot modellen, och att företagen producerar en ej differentierad vara.<sup>52</sup>

#### 4.2.6.2 Hirfindahls index

De amerikanska myndigheterna använder Hirfindahls index HHI som mått på koncentrationen på en marknad. HHI är definierad som summan av de kvadrerade marknadsandelarna, det vill säga

$$HHI = (s_1)^2 + (s_2)^2 + (s_3)^2 + \dots + (s_n)^2.$$

---

om  $e = 10$  så innebär det att en prisökning på en procent leder till att konsumenterna köper 10 procent färre enheter.

<sup>52</sup> Cournot modellen är en av de mest utnyttjade modellerna i modern industriell ekonomi. Icke desto mindre bygger den på flera förenklande antaganden om företagets beslutsfattande. Bland annat förutsätts att företagen fattar sina pris och kvantitetsbeslut simultant och utan att samarbeta, och att de har full information om sina egna och sina konkurrenters produktionskostnader samt om marknadsefterfrågan. Det skulle dock föra för långt att här beskriva Cournot modellen i detalj, men den presenteras i de flesta moderna läroböcker i mikroekonomi.

(Här har måttet för enkelhets skull skalats om; marknadsandelarna är inte multiplicerade med 100.) Detta mått har två egenskaper som är värda att notera (se Encaoua och Jaquemin 1980). För det första, om alla företag har lika stora marknadsandelar, det vill säga att  $s_i=1/n$ , så antar HHI värdet  $1/n$ . Det vill säga koncentrationen minskar om antalet likadana företag ökar. Denna egenskap vill man naturligtvis att ett koncentrationsmått skall ha. Den andra egenskapen är mer problematisk. Ju mer asymmetriska företagen är, desto högre är HHI.<sup>53</sup>

Detta mått kan ges ett välfärdsteoretiskt stöd, som är nära relaterat till diskussionen om marknadsandelar ovan. Den genomsnittliga mark-upen som en vara säljes till ges av

$$L = \text{summa } (s_i * Li)$$

där  $Li$  är Learner index för företag  $i$ . Under antagande att  $Li = -s_i/e$  så blir marknads genomsnittliga mark-up

$$L = -HHI / e$$

Det vill säga ett högt HHI indikerar en hög genomsnittlig mark-up, eller annorlunda uttryckt en hög genomsnittlig marknadsmakt. Detta indikerar att förändringar i producerad kvantitet på marknader med högt HHI kan ha stora konsekvenser för samhällets välfärd.<sup>54</sup> Samma reservationer som anfördes för utnyttjandet av marknadsandel är giltiga här.

Det formella stöd som HHI erhåller av ekonomisk teori avser marknader där företagen inte samarbetar i sin prissättning. Som tidigare noterats kan det vara lättare för företag som har samma kostnadsstruktur och som är lika stora att samarbeta än vad det är för heterogena företag (Compte, Jenny och Rey 1996). Samtidigt noterades det ovan att HHI sjunker ju mer symmetriska marknadsandelar som ett givet antal företag har. Med andra ord, om ett litet företag köper delar av ett större företag, vilket innebär att företagen blir mer symmetriska så kan risken för prissamarbete öka samtidigt som den uppmätta koncen-

<sup>53</sup> Detta belyses enklast med ett enkelt exempel på en marknad med två företag. Företag 1 har marknadsandelen  $s$  och företag två har marknadsandelen  $1-s$  och

$$HHI = s^2 + (1-s)^2 = 1-2s+2s^2.$$

Om ett dera företaget har nästan hela marknaden, det vill om  $s$  är nästan noll eller nästan ett, så antar  $HHI$  nästan värdet 1. Om företagen har halva marknaden var, det vill säga  $s = 1/2$ , så antar  $HHI$  värdet  $1/2$ . Med andra ord, ju mer lika företagen är, desto lägre anses koncentrationen vara. Denna egenskap kritiserar nedan.

<sup>54</sup> Detta påstående görs mer precist av Dansby och Willig (1979), som då visar att välfärdens (maximala) känslighet inför förändringar i kvantitet är relaterad till roten ur  $HHI$ .



trationen sjunker. Således bör man vara särskilt försiktig med att använda HHI i de fall de finns anledning att befara att företagen prissamarbetar.<sup>55</sup>

Mer allmänt så är det viktigt att komma ihåg att ekonomisk teori visar på en mångfald av faktorer som torde påverka konkurrensens intensitet på marknaden. Till exempel så är den information som producenter och konsumenterna har rörande en mängd omständigheter av stor betydelse. Eftersom marknadsandelar och koncentrationsmått inte återspeglar sådana förhållanden, till exempel vilken information som agenterna har, så måste HHI betraktas som ett mycket osäkert mått på dödviktsförlusten.

Det formella stöd som HHI erhåller av ekonomisk teori fokuserar på dödviktsförlusten och bortser från kostnadseffektiviteten. Ett enkelt exempel visar att ett högt HHI inte nödvändigtvis är sämre än ett lågt. Om man, utan att förändra den totala produktionen på marknaden, flyttar produktion från ett företag med hög marginalkostnad till ett företag med låg marginalkostnad så påverkas inte konsumenterna. Dock innebär förändringen att samhällets kostnader för att åstadkomma den givna volymen sjunkit. Detta är en otvetydig förbättring för samhället. Eftersom företaget med låg kostnad redan i utgångsläget har en större marknadsandel än företaget med hög kostnad (om företagen inte skiljer sig på något annat sätt), så kommer förändringen innebära att man överför marknadsandel från ett litet företag till ett stort. Det innebär i sin tur att HHI ökar. Således, förändringen ökar den uppmätta koncentrationen samtidigt som den ökar välfärden (Farrell och Shapiro 1990).

#### 4.2.6.3 Den amerikanska proceduren

Hela den amerikanska proceduren, det vill säga metoden för att avgränsa den relevanta marknaden och utnyttjandet av HHI samt förändringen i HHI, har ett visst stöd i ekonomisk teori (Willig 1991). Låt  $dW$  beteckna den ökade dödviktsförlust (mätt i kronor) som följer av en sammanslagning. Man kan då demonstrera följande approximativa samband

$$dW = R * HHI0 * (HHI1 - HHI0) * T$$

där  $R$  betecknar omsättningen på marknaden,  $HHI0$  betecknar Herfindhal-index före sammanslagningen,  $HHI1$  betecknar Herfindhal-index efter sammanslagningen ( $HHI1 - HHI0$ ) betecknar således för-

---

<sup>55</sup> Se dock Stigler (1964).

ändringen i Herfindhal-index till följd av sammanslagningen, och T är en restfaktor.

Det finns flera intressanta aspekter av ekvationen att beakta. För det första, ju större omsättningen är på marknaden desto större är välfärds-konsekvenserna av en sammanslagning mätt i kronor. Denna omständighet är intuitivt rimlig och visar att marknads omsättning (snarare än de berörda företagens) bör användas vid sortering av de förvärv som bör granskas av konkurrensmyndigheterna. För det andra, ju större koncentrationen är i utgångsläget desto större andledning finns till vaksamhet. För det tredje, ju större förändringen i koncentration som kan förväntas, desto större anledning till vaksamhet. För det fjärde, en viss förändring i koncentrationen är mer allvarlig ju högre den ursprungliga koncentrationen är.<sup>56</sup>

För det femte, så kan noteras att efterfrågans pris-elasticitet inte ingår i ekvationen. Orsaken till att denna "fallit bort" är att ekvationen är giltig givet att marknaden avgränsas på det sätt som görs i det amerikanska förfarandet. För det sjätte, bör nämnas att denna formel kan generaliseras till att gälla under vidare förutsättningar än Cournot antagandet. Däremot så är en viktig begränsning att man bortser från möjligheten till kostnadsbesparingar. Vidare sker analysen under antagande om att företagen inte samarbetar i sin prissättning.

#### 4.2.6.4 En asymmetri

I såväl USA som i EU och Sverige inleder alltså myndigheterna sin prövning med att beräkna marknadsandelar och koncentrationsmått. Med utgångspunkt i dessa mått godkänns vissa förvärv snabbt. Övriga förvärv förbjuds inte, utan går vidare till en fördjupad prövning. Marknadsandelar och koncentrationsmått utnyttjas således till att konstatera "frånvaro av skador" men inte till att konstatera "närvaro av skador".

Man kan fråga sig vad som motiverar den asymmetri som ligger i att man kan godkänna förvärv baserat på relativt lite information

---

<sup>56</sup> Enligt den svenska proceduren så grundas en bedömning av dominerade ställning på ett flertal omständigheter. Särskilt viktigt är dock företagets marknadsandel (prop. 1992/93:56, s. 85). En hög marknadsandel får mindre betydelse om företaget möter konkurrens från ett eller flera andra företag med stor marknadsandel. Här har dock visats att hög koncentration (även bland de företag som inte deltar i sammanslagningen) kan vara en indikator på att sammanslagningen är skadlig. Se även Werden (1991) för vissa tolkningsproblem, och McAfee & Williams (1992) för motstridiga resultat.

(marknadsandelar och koncentration), men för att förbjuda förvärv måste ha relativt mycket information (fördjupad analys av konkurrens-  
påverkan; hänsyn till kostnadsbesparingar). Varför behandlar man inte informationen på ett symmetriskt sätt:

1. Om koncentrationen är låg tyder det på att dödviktsförlusterna är små och att effektivitetsvinsterna därför kan förmodas överväga. Om dödviktskostnaderna förefaller mycket små i förhållande till förväntade vinster motiverar osäkerheten inte en kostbar utredning. Förvärvet tillåts direkt.

2. Om koncentrationen är hög tyder det på att dödviktsförlusterna är stora och att effektivitetsvinsterna därför kan förmodas vara övervägda. Om dödviktskostnaderna förefaller mycket små i förhållande till förväntade vinster motiverar osäkerheten inte en kostbar utredning. Förvärvet förbjuds direkt.

3. Om koncentrationen är medelmåttig så kvarstår osäkerhet om vilken effekt som dominerar. Därför inleds fördjupad prövning. Vid första anblick förefaller en symmetrisk behandling vara ett naturligt sätt att utnyttja den information som finns i till exempel koncentrationsmått. Enkelt uttryckt, man kostar på sig full utredning endast i de fall förvärvet är ett gränsfall. Vad som kan motivera den existerande asymmetrin finns mig veterligen inte utredd i den ekonomiska litteraturen.

#### 4.2.7 Relationen till förbudet av prissamarbete

För att ett förvärv skall vara förbjudet krävs att det skall vara ett väsentligt hämmande av konkurrensen. Det räcker alltså inte att påverkan på konkurrensen bara är märkbar som i förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete mellan företag (6 paragrafen). Varför är konkurrenslagen hårdare mot det samarbete som sker mellan två separata företag än det samarbete som initieras genom en sammanslagning? Vilka konsekvenser får en sådan lagstiftning på företagens beteenden?

En anledning till att reglerna i förvärvskontrollen måste avstämmas mot förbudet mot prissamarbete är att företag som önskar samarbeta åtminstone delvis kan välja mellan dessa former. Det finns ett visst empiriskt stöd för att företag faktiskt väljer mellan prissamarbete och sammanslagningar. Hovenkamp (1994, sidan 443) menar att tillämpningen av den Amerikanska Sherman Act orsakade den stora förvärvsvåg som ägde rum i USA vid sekelskiftet. Orsaken skulle vara att förvärvskontrollen var svagare än kontrollen av prissamarbete. Ett strikt förbud mot prissamarbete i kombination med en liberal

förvärvskontroll skulle alltså kunna innebära att marknaderna blir mer koncentrerade än annars!

Det finns åtminstone tre väsentliga skillnader mellan en företags-sammanslagning och prissamarbete (Kuhn, Seabright och Smith 1992). För det första så riskerar ett prissamarbete till skillnad från en sammanslagning att brytas sönder eftersom företagen har incitament till att sänka sina priser under den avtalade nivån för att vinna marknadsandelar på sina konkurrenters bekostnad. Till följd av att prissänkningar ofta är svåra att övervaka för företagen kan tillfälliga prisrig vara en naturlig del av ett prissamarbete. Vidare så kan kartellen tvingas att samarbeta vid en prisnivå som understigen det pris som en monopolist skulle välja därför att incitamenten till prissänkningar ökar ju högre prisnivån är. Således kan en sammanslagning (monopolisering) förmodas leda till större marknadsmakt och högre priser än kartellisering.

För det andra så ger en sammanslagning möjlighet för ett effektivt företag att kompensera en ineffektiv producent för att denne reducerar sin produktion proportionellt mer än den effektive producenten. I en kartell erhåller företagen sina vinster genom sin produktion, och motsvarande överföring av produktion från ineffektiva producenter till effektiva producenter kan inte genomföras. I detta avseende kan således en sammanslagning förmodas leda till högre kostnadseffektivitet än en kartell. Notera även att höga kostnader leder vidare till höga priser, givet graden av marknadsmakt. Harrington (1991) visar att kartellpriset mycket väl kan överstiga det pris som företaget med den mest effektiva teknologin skulle ta om man vore monopolist. Verboven (1995) visar att en sammanslagning av företag inom en kartell kan sänka konsumentpriset till följd av de rationaliseringar som då kan åstadkommas.

För det tredje, även om företagen samarbetar om priser kan ett enskilt företag, till exempel genom att bygga ut sin produktionskapacitet, förbättra sin förhandlingsposition gentemot övriga deltagare.

En sådan expansion av kapaciteten kan förmodas göra prissamarbetet mindre konkurrensbegränsande än en sammanslagning.

En jämförelse av hur ett prissamarbete respektive en sammanslagning påverkas samhällets välfärd är således relativt komplex. Å ena sidan, för ett givet hämmande av konkurrensen (ökad marknadsmakt) så är en sammanslagning att föredra framför prissamarbete. Detta utgör ett stöd för den asymmetri som finns i konkurrenslagen i behandlingen av förvärv och prissamarbete. Å andra sidan, en sammanslagning kan befaras leda till ökad marknadsmakt.

Slutsats: Utformningen av förvärvskontrollen och förbudet mot till exempel prissamarbete mellan fristående företag måste ta hänsyn till att företagen kan förmodas välja mellan dessa former av samarbete. I

jämförelse med prissamarbete har en sammanslagning fördelen att befrämja teknisk effektivitet men nackdelen att prissamarbetet blir mer långtgående. Ett förslaget förvärv bör kunna betraktas som mer fördelaktigt om det finns anledning att befara att alternativet till en sammanslagning är att det separata företagen samarbetar i sin pris-sättning.

### 4.3 Sammanfattning och slutsatser

När de amerikanska myndigheterna granskar ett förslaget förvärv försöker de fastställa om förvärvet minskar den allokativa effektiviteten. De europeiska myndigheterna (EU och Sverige) försöker snarare att avgöra om förvärvet leder till att företaget erhåller en dominerande ställning. Trots att det finns ett logiskt samband mellan förändringen av allokativ effektivitet och slutresultatet, i termer av dominans (marknadsmakt), kan dessa referensramar leda till olika bedömningar i vissa fall. Genom sitt fokus på dominans riskerar de europeiska myndigheterna att tillåta ett förvärv som eventuellt borde förbjudas, och förbjuda ett förvärv som eventuellt borde tillåtas. Det finns enligt min mening anledning att explicit överväga vilken av dessa referensramar som den svenska förvärvskontrollen bör bygga på.

Andra viktiga frågor är hur koncentrerad en marknad skall vara för att ett förvärv skall kunna förbjudas, samt om det är internalisering eller prissamarbete som man skall fokusera på. De amerikanska myndigheterna granskar så väl sammanslagningar som skulle leda till monopol som sammanslagningar som leder till betydligt mindre koncentrerade marknader. Man beaktar så väl internalisering som risker för prissamarbete. De europeiska myndigheternas procedur är annorlunda. Om slutresultatet av ett förvärv är monopol eller nära monopol (dominerande ställning) beaktar de europeiska myndigheterna (EU och Sverige) internalisering. Om slutresultatet är en fåtalsmarknad beaktar de europeiska myndigheterna endast ökade risker för prissamarbete (oligopolistisk dominans). Man beaktar inte internalisering.<sup>57</sup> Ur konsumentskyddssynpunkt finns det inte någon anledning att se hårdare på prisökningar till följd av samarbete än prisökningar till följd av internalisering. Vidare, ett förvärv som leder till oligopol på en stor marknad kan vara lika skadligt för samhällsekonomisk effektivitet som

---

<sup>57</sup> Det så kallade dominanskriteriet har åtminstone i EU föranlett en diskussion om huruvida kommissionen över huvud taget har rätt att förbjuda en sammanslagning som inte skapar en monopol-liknande ställning.

ett förvärv som leder till monopol på en liten marknad. Det kan även finnas anledning att beakta ökade risker för underprissättning i syfte att inducera utträde, och resande av artificiella inträdesbarriärer i förvärvskontrollen.

Förvärvskontrollen bör omfatta ett företags köp av delar av ett annat företags tillgångar. Trots brist på forskning finns det anledning att förmoda att såväl gemensamt ägande som gemensam ledning torde kunna hämma konkurrensen. Detsamma gäller köp av minoritetsposter.

Valet av variabler som skall användas för att avgränsa anmälningsplikt syftar huvudsakligen till att "fånga in" de förvärv som kan hämma konkurrensen. Samtidigt måste variablerna vara relativt otvetydigt definierade och enkla att observera så att aktörerna själva kan avgöra om de är anmälningspliktiga eller ej, och så att de inte kan manipuleras. Den idag utnyttjade omsättningsvariabeln är av intresse eftersom hög omsättning indikerar att större värden står på spel. Eventuellt skulle man härutöver kunna utnyttja SCB:s information om företagens SNI koder för att göra avgränsningar i anmälningsplikten baserat på en preliminär bedömning av företagets produktmarknad. Valet av gränsvärden, till exempel vilken omsättningsnivå som krävs för att ett förvärv skall anmälas, syftar till att avväga vikten av de förvärv som anmäls och (myndigheternas och företagets) kostnader för att hantera dem. Det kan finnas anledning för konkurrensmyndigheterna att behandla även ett litet förvärv, som faller utanför anmälningsplikten, till exempel om man bedömer att det kan ha avskräckande betydelse på andra marknader.

Huvudproblemet med att definiera relevant marknad, det vill säga att avgränsa vilka varor som påverkas av en sammanslagningen, är att påverkan är en fråga om grader. Det finns inte något allmängiltigt kriterium för var gränsen skall dras. Ju vidare definition som används, desto fler av sammanslagningens effekter inkluderas i analysen. Ju snävare definitionen görs, desto fler effekter bortser man ifrån. Valet av avgränsning är med andra ord en fråga om vilken noggrannhet man eftersträvar. Val av noggrannhet bör i sin tur bestämmas av hur kostsam noggrannheten är för konkurrensmyndigheterna i relation till värdet av denna noggrannhet. Det finns åtminstone två underutnyttjade källor till information som skulle kunna öka precisionen i de marknadsdefinitioner som görs idag. För det första finns det fall då man kan använda statistiska metoder för att mäta efterfrågans elasticitet. För det andra kan man utnyttja konsument undersökningar.

Den amerikanska proceduren förefaller mer formaliserad än den europeiska och svenska. Fördelen med den europeiska proceduren kan vara att den är mer flexibel att anpassa efter omständigheterna i det

specifika fallet. Fördelen med den amerikanska proceduren är att den är svårare att manipulera, och enklare för utomstående att förutsäga.

Marknadsandelar och Hirfindahls index (HHI) bär information om ett förvärvs skadliga effekter. Mer precist, om en sammanslagning föreslås på en marknad med stor omsättning, och med hög koncentration mätt med HHI, och som skulle innebära en stor förändring av HHI, så finns det anledning att befara stor skada på den allokativa effektiviteten. (Argumentet bygger på ökad internalisering. Effekter på teknisk effektivitet, inträde med mera är inte beaktade.)

Koncentrationsmått och marknadsandelar bör således kunna hjälpa konkurrensmyndigheterna att fatta snabba beslut utan att genomföra kostsamma och tidskrävande fördjupade utredningar i "uppenbara fall". Argumentet är tillämpligt om internalisering är den dominerande mekanismen. På marknader med en historia av prissamarbete finns det anledning till större försiktighet.

De omständigheter som, vid en fördjupad prövning, beaktas av europeiska och amerikanska myndigheter för att bedöma risker för prissamarbete överensstämmer med de omständigheter som lyfts fram i ekonomisk teori (se kapitel 3.1.1.1.2). De amerikanska myndigheterna har utvecklat administrativa tekniker, baserade på ekonomisk analys (se kapitel 3.1.1.1.1), för att uppskatta de prisökningar som kan resultera på grund av internalisering.

Utformningen av förvärvskontrollen och förbudet mot till exempel prissamarbete mellan fristående företag måste ta hänsyn till att företagen kan förmodas välja mellan dessa former av samarbete. I jämförelse med prissamarbete har en sammanslagning fördelen att befrämja teknisk effektivitet men nackdelen att prissamarbetet blir mer långtgående. Ett förslaget förvärv bör kunna betraktas som mer fördelaktigt om det finns anledning att befara att alternativet till en sammanslagning är att det separata företagen samarbetar i sin prissättning.





## 5 Inträde

Om en sammanslagning av företag som tidigare konkurrerat innebär att nya företag snabbt etablerar sig på marknaden så hämmar sammanslagningen inte konkurrensen på marknaden, och därmed sannolikt inte samhällsekonomisk effektivitet.

### 5.1 Dagens regler

#### 5.1.1 USA

Federala Merger Guidelines skiljer på producent-respons (som inkluderades ovan) och inträde som särskiljs av att det kräver signifikanta kostnader antingen vid själva inträdet eller vid en eventuell senare avveckling. Man beskriver inträde som "enkelt" om det är tillräckligt snabbt (kan förväntas inom två år), tillräckligt sannolikt (kan förväntas ge goda vinster), samt tillräckligt till sin omfattning för att återföra priserna till den nivå som gäller för förvärvet. Om inträde är enkelt, så tillåts förvärvet utan ytterligare utredning.

Man söker beskriva vilka inträdesmöjligheter som finns utan att därigenom identifiera vem som skulle genomföra inträdet. En inträdesmöjlighet konstitueras av de åtgärder som måste genomföras, till exempel i form av design, licensiering, konstruktion, reklaminsatser. Härvid söker man information från sentida exempel på lyckade eller avbrutna inträdesförsök.

För att bedöma om ett inträde är sannolikt undersöker man om det skulle vara lönsamt, förutsatt att förvärv och inträde tillsammans leder till att den prisnivå som gäller före förvärvet återställs. För detta ändamål undersöks vilka försäljningsmöjligheter en inträdare skulle ha. Dessa kan häröra sig från den reduktion i försäljningen som de samgående företagen står för, eventuell ökad efterfrågan, samt inträdarens möjligheter att ta försäljning från existerande företag. Inträde är dock ej sannolikt om den minsta livskraftiga skalan överstiger dessa försäljningsmöjligheter.

För att bedöma om ett inträde är tillräckligt till sin omfattning så beaktas både möjligheten till multipelt inträde och möjligheten till enskilt inträde i stor skala. Man tar hänsyn till inträdarnas möjligheter att införskaffa nödvändiga tillgångar. För att inträdet skall vara tillräckligt måste produkterna vara tillräckligt lika de som produceras av de samgående företagen.

Domstolarna har ofta ansett att historisk evidens rörande inträde eller frånvaro av inträde är viktigt för att bedöma framtida inträdesmöjligheter (Hovenkamp 1994). Om marknaden kännetecknas av ständigt pågående inträde och utträde, och om de företag som lämnar marknaden inte är de som senast etablerade sig, och om åtminstone några av de som träder in växer sig stora så finns evidens för att inträde är relativt enkelt. Avsaknad av inträde anses som evidens för att inträde är svårt endast om marknaden är tillräckligt lönsam för att göra inträde meningsfullt. Vid vissa tillfällen har domstolarna beaktat påståenden från företag utanför marknaden om att dessa snabbt kan etablera sig på marknaden.

Möjligheten till inträde har i praktiken spelat stor roll för den amerikanska förvärvskontrollen. Enligt McChesney (1992) så har överväganden om inträde till och med haft större betydelse för besluten än koncentration.<sup>58</sup>

### 5.1.2 EU

Som nämndes i kapitel 4.1.2.2.1 anger koncentrationsförordningen att kommissionen skall beakta möjligheten till inträde vid sin bedömning av dominans. Hur detta skall ske anges dock inte.

Enligt en studie av kommissionens praxis så betraktar man bevis för goda inträdesmöjligheter som ett tillräckligt villkor för att ett företag inte skall betraktas som dominerande. Även om de kriterier som utnyttjas inte finns specificerade, så är de desamma som utnyttjas i amerikanska Merger Guidelines. Emellertid så är analysen relativt översiktlig och osystematisk. Tidsaspekten beaktades till exempel inte i samtliga fall (Neven, Nuttall, Seabright 1993).

Koncentrationsförordningen anger även att kommissionen skall beakta potentiell konkurrens vid sin bedömning av dominans. Hur detta skall ske anges dock inte.

---

<sup>58</sup> Här citerad genom Neven, Nuttall, Seabright (1993).

### 5.1.3 Sverige

Som nämndes i kapitel 4.1.3.2.1 och 4.1.3.2.2 har inträdesmöjligheter betydelse vid bedömningen av om dominans föreligger. Inträdeshinder och potentiell konkurrens beaktas i det så kallade konkurrenstestet.

## 5.2 Ekonomisk analys

### 5.2.1 Definition av inträdesbarriär

Den ekonomisk analysen av inträde formuleras ofta i termer av inträdesbarriär. Inträdesbarriärer har definierats på flera sätt, varav två ofta upprepas:

1. Något som ger etablerade säljare möjlighet att långsiktigt sätta ett pris som överstiger (genomsnittliga) produktionskostnaden utan att därmed inducera att nya företag etablerar sig på marknaden (Bain 1968).

2. En (produktions-) kostnad som drabbar ett företag som inträder på marknaden men inte redan etablerade företag (Stigler 1968).

Båda definitionerna (här citerade genom Gilbert 1989) har fördelen att de pekar på hur inträdesbarriärer kan mätas, nämligen i termer av "överpris" respektive "kostnadsdifferens". Båda är dock alltför restriktiva.

Den första definitionen är restriktiv i det att viktiga inträdesbarriärer exkluderas, till exempel patent och offentliga produktionslicenser som utfärdas i begränsad omfattning. Ett patent ger sin ägare viss möjlighet att sätta ett pris som överstiger den rörliga produktionskostnaden. Exakt hur stor denna möjlighet är beror på hur stor konkurrensen är på marknaden. Patentet innebär dock inte nödvändigtvis att dess ägare kan tjäna en "övervinst" om man tar hänsyn till att utnyttjandet av patentet för med sig en alternativkostnad, nämligen de intäkter som man avstår ifrån genom att inte sälja det (Demsetz 1982).

Den andra definitionen pekar på en viktig klass av inträdesbarriärer nämligen kostnadsdifferenser mellan etablerade och ej etablerade företag, men är inte heller den en beskrivning av alla möjliga hinder för etablering (se till exempel Gilbert 1989).

En implicit definition av inträdesbarriärer för förvärvskontrolländamål finns dock även i de amerikanska Merger Guidelines: Inträdesbarriärer saknas om det är lönsamt för nya företag att etablera sig på marknaden i tillräcklig omfattning för att de samgående

företagen inte, under en längre tid, skall kunna sätta ett pris som överstiger den nivå som gäller före sammanslagningen. Inträdesbarriärer är således alla de faktorer som innebär att det är olönsamt för nya företag att etablera sig på marknaden i sådan omfattning att de samgående företagen under en längre tid kan sätta ett pris som överstiger den ursprungliga nivån.

Denna underförstådda definition förefaller rimlig i sitt sammanhang. Den skiljer sig från Bains definition i det att den inte refererar till kostnaderna utan till prisnivån före sammanslagningen. Därmed kvalificerar sig till exempel patent som en inträdesbarriär. Ytterligare en positiv aspekt är att den inte uttrycker ett orsakssamband mellan de etablerade företagens prissättning och inträde. Ett potentiellt problem med denna definition är relaterat till frågan om inträde är önskvärt eller inte.<sup>59</sup> Kan det inträde som ett förvärv framkallar, och som myndigheterna förlitar sig på, vara samhällsekonomiskt olönsamt? En fullständig samhällsekonomisk analys av förvärv skulle alltså förutsätta att man även ifrågasätter lönsamheten av de inträden som kan framkallas, och så att säga bedömer hela paketet – sammanslagning och inträde. Vikten av denna invändning är dock oklar för mig.

## 5.2.2 Typer av inträdesbarriärer

Inträdesbarriärer kan vara av olika slag. Man skiljer ofta på tre typer, naturliga, strategiska och administrativa.

Naturliga inträdesbarriärer kan man benämna flera omständigheter som härrör sig från kostnads- och efterfrågeförhållandena på marknaden. Det mest uppenbara exemplet är kostnader för själva etableringen på marknaden. Det kan avse till exempel avse kostnader för design eller investeringar i anläggningar. När man bedömer kostnaderna för inträde så är det viktigt att bedöma i vilken utsträckning som en investering verkligen innebär att en kostnad uppstår. För att betona denna aspekt brukar man tala om "sunk costs" eller "sänkta kostnader". Inträde är ju inte kostsamt om de maskiner som införskaffas med lätthet kan säljas till andra företag eller utnyttjas av samma företag på en annan marknad. Vidare kan det vara så att vissa kostnader för inträde så att säga inte syns vid själva inträdet. Om det är kostsamt att avveckla verksamheten i det fall projektet misslyckas så har man ju redan vid beslutet om inträdet så att säga tagit på sig dessa kostnader.

---

<sup>59</sup> Demsetz (1982) definierar i ett annat sammanhang implicit inträdesbarriärer som något som förhindrar att samhällsekonomiskt önskvärt inträde sker.

Dessa kostnader påverkar således en inträdeskalkylen på ungefär samma sätt som mer egentliga inträdeskostnader. Ett annat exempel på naturliga inträdesbarriärer är förekomsten av stordriftsfördelar, till exempel i form av fasta kostnader.

Strategiska inträdesbarriärer kan man benämna etablerade företags beteenden som syftar till att förhindra inträde. Den ekonomiska litteraturen har identifierat flera strategier som etablerade företag kan utnyttja, till exempel investeringar som sänker framtida produktionskostnader (Spence 1977; Dixit 1981), överkapacitet (Bulow med flera 1985), strategier i syfte att öka eventuella konkurrenters kostnader (Salop och Scheffman 1983), uttagande av patenträtter som sedan får vila (Gilbert och Newbery 1982), och så vidare.<sup>60</sup> Det finns även viss empiriskt stöd för att företag faktiskt utnyttjar dylika strategier (Smiley 1988; Bunch och Smiley 1992).

Distinktionen mellan strategiska och naturliga inträdesbarriärer är ofta fin. Två inträdesbarriärer som diskuterats i amerikanska förvärvsfall är reklam (samt konsument lojalitet och goodwill och produkt-differentiering (Hovenkamp 1994). Reklam kan utgöra en inträdesbarriär om effekterna av reklamen inte klingar av snabbt efter det att reklamen skett utan kanske ackumuleras över tiden. Produkt-differentiering kan utgöra en inträdesbarriär om de etablerade företagen producerar alla tänkbara produktvarianter – och fyller alla tillgängliga nisher. Det har emellertid ifrågasatts om dylika omständigheter är att betrakta som strategiska inträdesbarriärer eller inte. Anledningen är att reklam och produkt-differentiering är aktiviteter som kan ha ett stort värde för samhälle. Reklam ger konsumenterna information om vilka varor som produceras och deras egenskaper. Produkt-differentiering ger en möjlighet för konsumenterna att variera sin konsumtion eller att finna den vara som bäst passar deras smak. Alldeles oavsett om denna invändning är riktig eller inte så är den, enligt min uppfattning, inte relevant i sammanhanget förvärvskontroll. Syftet i förvärvskontrollen är inte att värdera reklamen eller produkt-differentieringen i sig, utan att avgöra om reklamen eller produkt-differentieringen innebär att inträde försvåras eller inte.

Administrativa inträdesbarriärer kan man benämna sådana som är resultatet av politiska beslut. De kan uttryckas genom licensiering eller olika former av regleringar. Även till exempel patenträttigheter kan räknas hit. I många fall är förmodligen dessa administrativa inträdesbarriärer ett uttryck för att samhället korrigerar marknadsmisslyckanden. Att inträde förhindras kan således vara önskvärt. Hindret

---

<sup>60</sup> Litteraturen finns översiktligt beskriven av Gilbert (1989).

för inträde kan dock även i detta fall vara en anledning att förbjuda ett företagsförvärv.

### 5.2.3 Mått på inträdesbarriärer

Vissa framsteg i att utveckla statistiska tekniker för att mäta inträdesbarriärer rapporteras i Geroski och Schwalbach (1989) och Geroski (1995).

### 5.2.4 Tidsaspekten

Amerikanska Merger Guidelines anger att inträde skall förväntas inom två år för att inträde skall anses enkelt. Denna tidsgräns har så väl fått visst stöd, men även ifrågasatts.<sup>61</sup>

I EU förefaller tidsaspekten osystematiskt behandlad (Neven, Nuttall, Seabright 1993).

En ytterligare komplikation är att effekten av en given tidsåtgång för inträde på de etablerade företagens beteende kan variera beroende på varans natur. Ett exempel rör skillnaden mellan varaktiga och ej varaktiga varor. För ej varaktiga varor kan även kort tidsåtgång göra det möjligt för de etablerade företagen att (under kort tid) exploatera avsevärd marknadsmakt. För varaktiga varor så kan konsumenterna, om de förutser nyetablering, skjuta upp sina inköp. Detta antyder att konkurrensmyndigheterna idealiskt sett borde söka information om vilka möjligheter till tids-substitution som konsumenterna har på den relevanta marknaden, samt att fastställa kritiska nivåer på den tidsåtgång som krävs för att inträde skall anses enkelt baserat på denna information (Neven, Nuttall, Seabright 1993). En sådan ansats ökar naturligtvis kraven på information. En mer begränsad ansats återfinns i de amerikanska Merger Guidelines som anger att man åtminstone gör åtskillnad på just varaktiga och icke varaktiga varor.

### 5.2.5 Hot om inträde

Enligt teorin om utmaningsbara marknader (Baumol, Panzar och Willig 1988) så disciplineras etablerade företag inte endast av faktiska

---

<sup>61</sup> Hovenkamp (1994, sidan 467) citerar litteratur som ger stöd för den amerikanska två-årsregeln. Neven, Nuttall, Seabright (1993, sidan 60) citerar litteratur som menar att två år är för kort tid.

konkurrenter, utan även av potentiella konkurrenter, det vill säga av företag som snabbt skulle etablera sig och konkurrera på marknaden om de etablerade företagens priser överstiger produktionskostnaderna. Slutsatsen är mycket stark, nämligen att de etablerade företagen inte har någon marknadsmakt, oavsett koncentrationen på marknaden. Hot om inträde, och inte nödvändigtvis faktiskt inträde är tillräckligt för att disciplinera företagen. Teorin bygger dock på mycket starka antaganden. Till exempel förutsätts att varken inträde eller utträde i sig är kostar något för företagen. Vidare förutsätts att de potentiella konkurrenterna kan etablera sig, starta produktion och försäljning snabbare än vad de etablerade företagen kan ändra sina priser. Om dessa antaganden ändras så faller slutsatsen (se till exempel Schwartz och Reynolds 1983).

Eftersom potentiell konkurrens skall beaktas så väl enligt EU:s som Sveriges förvärvskontroll (däremot innehåller inte Amerikanska Merger guidelines någon explicit referens till varken "potentiell konkurrens" eller "utmaningsbara marknader") är det av intresse att utröna om potentiell konkurrens har någon betydelse för de etablerade företagens beteenden.

Neven, Nuttall, och Seabright (1993) argumenterar informellt att potentiell konkurrens kan ha betydelse för de etablerade företagens kostnadseffektivitet. Det sätt på vilket ett företag organiserar sin produktion är avgörande för om företaget producerar till lägsta möjliga kostnad eller med en "slack" (se vidare diskussionen om x-effektivitet i kapitel 6.2.1.3). Vidare så torde det i många fall ta tid att organisera om produktionen och sänka kostnaderna om man inte är effektiv i ett utgångsläge. Potentiella konkurrenter, med effektiv produktion, skulle således kunna träda in på marknaden och konkurrera ut de etablerade företagen om de inte producerar effektivt. Med andra ord hot om inträde påverkar inte företagens marknadsmakt, men väl vissa skadliga konsekvenser av marknadsmakt, nämligen de etablerade företagens kostnadseffektivitet. Neven, Nuttall, och Seabright menar att det även finns visst empiriskt stöd för denna ide.

Om förvärvspolitikens mål är samhällsekonomisk effektivitet så bör således potentiell konkurrens beaktas, enligt denna teori. Den potentiella konkurrensen påverkar dock inte i vilken utsträckning de samgående företagens marknadsmakt ökar, utan i vilken utsträckning som den ökade marknadsmakten riskerar leda till sänkt kostnadseffektivitet.

### 5.3 Sammanfattning och slutsatser

En sammanslagning som (i frånvaro av inträde) hämmar konkurrensen tillåts om inträde är enkelt (inträdesbarriärerna är låga) eftersom sammanslagningen därmed trots allt inte hämmar konkurrensen åtminstone på viss sikt. Samtidigt kan det inträde man därigenom framkallar, och förlitar sig på, vara samhällsekonomiskt olönsamt. En fullständig samhällsekonomisk analys av förvärv skulle alltså förutsätta att man även ifrågasätter lönsamheten av de inträden som kan framkallas, och så att säga bedömer hela paketet – sammanslagning och inträde. Vikten av denna invändning är dock oklar för mig.

Förvärvskontrollen bör beakta så väl naturliga som strategiska och administrativa inträdesbarriärer.

När man bedömer kostnaderna för inträde så är det viktigt att avgöra i vilken utsträckning som en investering verkligen innebär att en kostnad uppstått. För att betona denna aspekt brukar man tala om sänkta (sunk) kostnader. Inträde är ju inte kostsamt om de maskiner som införskaffas med lätthet kan säljas till andra företag eller utnyttjas av samma företag på en annan marknad. Vidare kan det vara så att vissa kostnader för inträde så att säga inte syns vid själva inträdet. Om det är kostsamt att avveckla verksamheten i det fall projektet misslyckas så har man ju redan vid beslutet om inträdet så att säga tagit på sig dessa kostnader. Dessa kostnader påverkar således en inträdeskalkylen på ungefär samma sätt som mer omedelbara inträdeskostnader.

För varaktiga varor så kan (kvalificerade) köpare, som har möjlighet att förutse nyetablering, skjuta upp sina inköp. Vid en bedömning av den snabbhet som skall krävas av förväntat inträde så bör man således eventuellt göra åtskillnad på varaktiga och icke varaktiga varor.

Om förvärvspolitikens mål är samhällsekonomisk effektivitet så bör, enligt informella argument, potentiell konkurrens beaktas. Den potentiella konkurrensen påverkar dock inte i vilken utsträckning de samgående företagens marknadsmakt ökar, utan i vilken utsträckning som den ökade marknadsmakten riskerar leda till sänkt kostnadseffektivitet. Argumentet bygger på att de etablerade företagen snabbt kan sänka sina priser, men inte eventuella kostnadsineffektiviteter, om potentiella konkurrenter skulle etablera sig på marknaden.



## 6 Kostnadseffektivitet

Om företagssammanslagningar endast medförde ökad marknadsmakt och inte hade några positiva konsekvenser vore saken enkel: man kunde förbjuda alla sammanslagningar rakt av. Emellertid kan sammanslagningar även vara ett instrument för att effektivisera produktion, distribution och forskning och utveckling. För att ytterligare komplicera saken finns det dock även anledning att tro att sammanslagningar kan leda till ökade kostnader av olika skäl.

### 6.1 Dagens regler

#### 6.1.1 OECD allmänt

De flesta OECD<sup>62</sup> länders konkurrensregler medger att förvärv som begränsar konkurrensen ändå kan tillåtas om sammanslagningen samtidigt ökar kostnadseffektiviteten och den senare effekten är större än den förra. Till exempel finns sådana regler i EU:s förvärvskontroll förordning, USAs Merger Guidelines och i Kanadensiska Competition Act. Även om vissa aspekter i dessa regler är gemensamma så finns det även betydelsefulla skillnader mellan länderna.

Enligt OECD finns följande övergripande drag i medlemsländernas regler:

1. Påståenden om effektivitet behandlas av konkurrensmyndigheterna som ett andra steg, och då endast om det föreslagna förvärvet orsakar farhågor om konkurrensbegränsningar. Orsaken till detta är att det anses svårt att identifiera och kvantifiera effektivitetsvinster, och att man således gör det endast om det är nödvändigt.

---

<sup>62</sup> Detta avsnitt grundar sig huvudsakligen på OECD sekretariatets "Background Note" i "Efficiency Claims in Mergers and Other Horizontal Agreements", OECD/GD(96)65.

2. Det är huvudsakligen företagens ansvar att på visa existensen och storleken av de effektivitetensvinster man hävdar. Orsaken till detta är att företagen har bättre information om dessa vinster.

3. Olika effektivitetsvinster behandlas olika: (a) Teknisk effektivitet (kostnadsbesparingar) beaktas. Dessa inkluderar skalfördelar, reduktion av transportkostnader, omfördelning av produktmixen mellan anläggningar, överföring av bättre produktionsteknik. Även besparingar i stödfunktioner så som forskning och utveckling beaktas. (b) Förbättringar i produktkvalitet, produktmix eller servicenivå behandlas mer restriktivt. Dylika förbättringar är inte mindre betydelsefulla för konsumenterna, men i allmänhet svårare att mäta. (c) Företagens vinster i form av minskade skatter, eller lägre råvarupriser till följd av förbättrad förhandlingsstyrka gentemot leverantörer, betraktas inte som samhällsekonomiska effektivitetsvinster, och behandlas än mer restriktivt. Minskade kostnader till följd av att produktionen begränsas beaktas ej.

4. Det sätt på vilket effektivitetensvinster utvärderas kan skilja sig åt beroende på vad som är målet för förvärvskontrollen. (a) Om konsumenternas välfärd är målet, så krävs det att man kan på visa att lägre kostnader även leder till lägre priser, trots ökad marknadsmakt. Vidare måste nivån på kostnadssänkningen måste vara stor för att förvärvet skall anses ha positiva effekter.<sup>63</sup> (b) Om samhällsekonomisk effektivitet är målet så kan man acceptera en sammanslagning som leder till ökade priser och minskad produktion.

5. Eftersom effektivitetsvinster endast beaktas om förvärvet anses hämma konkurrensen, så kräver de flesta länder att företagen skall visa att det inte finns andra sätt att åstadkomma effektivitetsvinsten som inte hämmar konkurrensen lika mycket. Vinsterna skall vara förvärvs-specifika. Exempel på alternativa medel är nyinvesteringar av någon part, alternativa förvärv som är mindre skadliga, eller mer begränsade avtal om samarbete, så som licensiering.

Enligt OECD finns det "förvånansvärt få" fall då konkurrensmyndigheternas beslut ändrades till följd av effektivitetsskäl. Det finns flera möjliga förklaringar till detta. För det första så är det svårt för parterna att demonstrera existensen av och storleken på effektivitetensvinsterna, samt att det inte finns mindre skadliga sätt att generera dessa vinster.

---

<sup>63</sup> Enligt OECD så är EUs förvärvskontrollförordning skriven så att konsumenternas välfärd är målet. Så var också fallet i USA, åtminstone före 1992 års Merger Guidelines. Enligt min uppfattning beskrivs åtminstone Cognizable efficiencies så att produktivitetensvinster endast är intressanta om de är så stora att konkurrensen (här operationaliserad som prisnivån) inte försämras. I Kanada så är total välfärd standard.

Det är inte ens säkert att parterna själva har ett så detaljerat underlag, till exempel därför att det är riskfyllt att utbyta den nödvändiga informationen under den inbördes förhandlingen. För det andra aktualiseras effektivitets-argument endast i de fall som förvärvet hämmar konkurrensen. Parterna kan möjligen uppfatta det som riskfyllt att erkänna att konkurrensen hämmas, och basera sitt försvar påståenden om ökad effektivitet. Slutligen, kan det vara så att konkurrensmyndigheterna själva inte öppet redovisar om effektivitet legat till grund för ett beslut.

### 6.1.2 USA

Den roll som effektivitets argumentet har i amerikansk konkurrens-politik är inte fastlagd i någon enskild lag, utan artikuleras i enskilda domstolsbeslut och i policy uttalanden från FTC och DOJ, väsentligen deras Merger Guidelines.<sup>64</sup>

Under 1960 och 70 talen angav högsta domstolen att effektiviteter inte kan användas för att godkänna ett annars skadligt förvärv. Det är dock omdiskuterat om detta beslut var riktat mot effektivitetsargument i allmänhet, eller endast mot kvaliteten på bevisen i de aktuella fallen. Sedan dess har inte högsta domstolen uttalat sig i frågan, och på senare år så har flera lägre federala domstolar beaktat effektiviteter. Dock har, fram till 1996, ingen federal domstol godkänt en annars skadlig sammanslagning på grund av effektiviteter.

FTC:s och DOJ:s inställning är tydligare än domstolarnas. De federala Merger guidelines<sup>65</sup> anger att man beaktar besparingar när man beslutar om ett ärende skall föras vidare till domstol eller inte. Mer precist så uppger FTC och DOJ att man inte kommer söka förhindra ett förvärv vars besparingar är av sådan storlek att sammanslagningen inte får några konkurrensbegränsande effekter på de relevanta marknaderna. Med detta avses att besparingarna skall vara tillräckliga för sammanslagningen inte skall skada konsumenterna, till exempel genom att förhindra att priserna stiger. Två omständigheter är värda att notera. För det första så förefaller det som att man inte accepterar en avvägning mellan hämmande av konkurrensen och besparingar, utan endast beaktar besparingar om de är så stora att förvärvet inte hämmar

---

<sup>64</sup> Se USAs bidrag till "Efficiency Claims in Mergers and Other Horizontal Agreements", OECD/GD(96)65.

<sup>65</sup> Guidelines förändrades 8 april 1997 huvudsakligen för att förtydliga behandlingen av produktivitetsvinster.

konkurrensen. För det andra, med hämmande av konkurrensen menas här skador på konsumenterna.

Inte endast minskad förbrukning av resurser beaktas. Även vinster i form av till exempel bättre produkter kan åberopas.

För att besparingar skall beaktas uppställs vissa villkor.

1. Besparingarna skall vara "reella" och inte "pekuniära." Reella besparingar är sådana som innebär att företag kan producera en större kvantitet varor med samma insats av resurser, eller omvänt, producera en viss kvantitet varor med en mindre mängd resurser. Pekuniära besparingar är sådana som inte motsvarar en lägre förbrukning av resurser för samhället. Exempel är skattevinster eller ökad förhandlingsstyrka gentemot leverantörer.<sup>66</sup>

2. Företaget måste kunna beskriva besparingarna: hur och när de kan åstadkommas, deras storlek, varför de endast kan realiseras genom förvärvet.

3. Besparingarna skall endast kunna realiseras genom förvärvet. Kwoka och Warren-Boulton (1986) anger som exempel på alternativa medel nyinvesteringar av någon part, alternativa förvärv som är mindre skadliga, eller mer begränsade avtal om samarbete, så som joint ventures, licensiering, byte av anläggningar.

4. Guidelines ger även viss vägledning angående vilken typ av besparingar som är mer sannolika att uppfylla de angivna villkoren. Ett exempel är besparingar som härrör sig från överföring av produktion mellan tidigare separat ägda anläggningar. Besparingar inom forskning och utveckling sägs potentiellt vara stora, men svårare att verifiera. Besparingar inom inköp, ledningsfunktioner och kapitalkostnader är mindre sannolikt förvärvsspecifika. Besparingar som förväntas i en avlägsnare framtid beaktas inte på samma sätt som omedelbara besparingar, eftersom de förra är svårare att verifiera.

### 6.1.3 EU

Huruvida EU:s koncentrationsförordning tillåter överväganden baserat på kostnadsbesparingar är inte fullt klart. Artikel 2(1)(b) anger att kommissionen skall ta till beaktande "the development of technical and economic progress provided that it is to consumers' advantage and

---

<sup>66</sup> Denna distinktion är inte explicit i senaste versionen av Guidelines, men anges som ett kriterium av Kwoka och Warren-Boulton (1986) i deras diskussion angående tidigare versioner. Däremot anger Guidelines explicit att kostnader för att realisera besparingarna skall räknas av, samt att besparingar till följd av monopolistisk minskning av produktionen inte beaktas.

does not form an obstacle to competition".<sup>67</sup> <sup>68</sup> Enligt kommissionen<sup>69</sup> sker en avvägning mellan minskad konkurrens och ökad produktivitet på ett sätt så att man inte explicit behöver behandla produktivitet i enskilda fall; dominans-testet är tillräckligt. Om förvärvet inte skapar eller förstärker en dominerande ställning så förmodas produktivitetsvinsterna dominera och förvärvet godkänns. Om förvärvet skapar eller förstärker en dominerande ställning så förmodas hämmandet av konkurrensen dominera och förvärvet godkänns inte. Förordningen medger inte att produktivitet rättfärdigar dominans. Notera även att gränsen för när dominans skapas eller förstärks är liberala, och endast en procent av alla fall föranleder förbud.

Enligt Neven med flera (1993) har dock produktivitet nämnts i några få beslut, dock på ett osystematiskt sätt. Ibland har ökad produktivitet betraktats som en försvårande omständighet. I AT&T/NCR sade sig kommissionen inte utesluta möjligheten att "synergifördelar kan skapa eller förstärka en dominerande ställning" (citerat i Neven med flera). Ibland har produktivitet betraktats som ett försvar. I Aerospatiale/Alenia/de Haviland avfärdades påståenden om ökad produktivitet på grund av att de var för obetydliga och inte på grunden att de var irrelevanta.

#### 6.1.4 Sverige

34 § i konkurrenslagen medger en avvägning mellan konkurrensfaktorer och andra faktorer. Ett förvärv som hämmar konkurrensen skall endast förbjudas om "detta sker på ett sätt som är skadligt från allmän synpunkt". Förarbetena (prop. 1992/93:56, s. 43 och 100) anger som exempel på andra faktorer bland annat "värdet av rationellare produktion". Ett näraliggande exempel är "strukturrationalisering som är nödvändig för att ett företag skall kunna stärka sin konkurrenskraft på den internationella marknaden". Man bör dock även bedöma om

---

<sup>67</sup> Punkt 13 i inledningen anger vidare att "the Commission must place its appraisal within the general framework of the achievement of the fundamental objectives referred to in Article 2 of the Treaty, including that of strengthening the Community's economic and social cohesion, referred to in Article 130a".

<sup>68</sup> Lydelsen är besynnerlig eftersom den antyder att effektivitets argument endast kan användas i de fall det inte existerar någon konflikt mellan produktivitet och konkurrens, det vill säga då produktivitetens argument är överflödiga.

<sup>69</sup> Framställningen bygger på Kommissionens bidrag till "Efficiency Claims in Mergers and Other Horizontal Agreements", OECD/GD(96)65.

förvärvaren har möjlighet att vinna dessa fördelar tillsammans med utländska företag.

## 6.2 Ekonomisk analys

### 6.2.1 Effekter av förvärv på kostnader

Företagsförvärv kan förmodas påverka ett företags kostnader på många olika sätt. Många ser positivt på sammanslagningar för att de är ett sätt att realisera stordriftsfördelar. Företagsförvärv kan dessutom förmodas påverka ett företags kostnader på en mängd andra sätt; vissa av dessa mekanismer antyder möjligheten att förvärv ökar snarare än minskar företagets kostnader. Empiriska analyser av huruvida sammanslagningar genererar effektivitetsvinster, till exempel i form av sänkta kostnader, behandlas huvudsakligen i avsnitt 3.2.2.

#### 6.2.1.1 Stordriftsfördelar

Horisontella sammanslagningar torde huvudsakligen kunna realisera stordriftsfördelar som sammanhänger med att flera anläggningar opereras av samma företag. Man undviker duplicering av fasta kostnader, huvudsakligen torde detta kunna ske genom att realisera fördelar av stordrift i lednings- och hjälpfunktioner. Exempel på sådana fördelar är att inköp av råvaror i stora kvantiteter är billigare per inköpt enhet än inköp i små kvantiteter, att forskning och utveckling per producerad enhet minskar, att annonskostnader per producerad enhet blir lägre. Emellertid kan horisontella sammanslagningar även generera skalfördelar som sammanhänger med produktionsanläggningarnas storlek, genom att specialisera produktionen i varje anläggning. Naturligtvis så varierar de skalfördelar som kan uppnås, både till typ och kvantitet, från bransch till bransch.

En annan typ av rationalisering består i att överföra delar av produktionen från anläggningar med höga rörliga kostnader till anläggningar med låga. Synergier åstadkommes genom överföring av kapital eller kunskaper mellan anläggningarna. I det senare fallet kan till exempel en överlägsen men patenterad produktionsmetod utnyttjas i fler anläggningar, eller så kan komplementära patent utnyttjas tillsammans.

En lite annorlunda fördel som kan åstadkommas genom förvärv är utbyte om information mellan olika produktionsenheter rörande stokas-

tiska kostnads- och efterfrågeförhållanden (Gal-Or 1988; Stennek 1997).

#### 6.2.1.2 Avvägningen mellan fasta och rörliga kostnader

Om konkurrensen är mycket hård, och företagen betraktar priserna som i det närmsta givna av omständigheter utanför deras kontroll, så har företag incitament att minimera sina kostnader för varje given produktionsnivå. Även företag med en monopolställning, det vill säga företag vars prisbeslut inte är ömsesidigt beroende av enskilda andra företags prisbeslut, har incitament att minimera sina kostnader.

Under oligopolistisk konkurrens kan incitamenten till minimera kostnaderna emellertid störas av strategiska skäl. Det potentiella problemet berör företagets avvägning mellan fasta och rörliga kostnader. Ur kostnadssynpunkt kan det vara motiverat att minska de rörliga kostnaderna i form av personal och materialåtgång genom att investera i ny och bättre teknik. En sådan investering innebär samtidigt att företaget skulle komma att sänka sina priser och expandera produktionen. Komplikationen är att en sådan prissänkning innebär att även konkurrenterna sänker sina priser vilket inverkar negativt på det första företaget. Det företag som beaktar att en minskning av den rörliga kostnaden innebär att konkurrenterna sänker sina priser, kommer tendera att inte avväga fasta och rörliga kostnader på sådant sätt att de totala kostnaderna minimeras. Ett förvärv minskar konkurrensen på marknaden och kan därför befaras öka betydelsen av denna distorsion.

#### 6.2.1.3 X-effektivitet

Människor arbetar i allmänhet varken så hårt eller så effektivt som de skulle kunna. Framförallt i situationer där konkurrensstrycket är lätt väljer många att avstå ifrån att anstränga sig mer, att söka efter bättre alternativ till existerande rutiner, att kontrollera andra människors aktiviteter, för att istället få känna ett mindre tryck och ha bättre relationer till andra. Det har sagts att den bästa av alla monopolvinster är ett "lugnt liv". Enligt denna teori (Leibenstein 1966) så kan alltså mindre konkurrens leda till ökade kostnader på grund av så kallad x-effektivitet eller intern effektivitet. Det finns många olika sätt som konkurrensen kan påverka kostnadsförhållandena inom företaget. Jag skall här begränsa mig till att endast redovisa en sådan mekanism (Holmström 1982) i viss detalj.

För att undvika missförstånd så bör det dock först noteras att ett "lugnt liv" betraktas som något gott i sig. Ökad stress till följd av ökad konkurrens betraktas på motsvarande sätt som något i sig negativt. Anledningen till att ett "lugnt liv" ändå kan vara ett uttryck för en samhällsekonomisk ineffektivitet är att man tar det för lugnt på grund av den bristande information som kännetecknar förhållandet mellan ägare och ledning, och mellan ledning och andra anställda. Det vill säga, om informationsproblemet inte funnes, så skulle uppdragsgivaren och uppdragstagaren välja att avtala om en relativt hög aktivitetsnivå (och korresponderande ersättning).

Ägarna till ett företag kan förutsättas önska att företaget drivs på ett sådant sätt att de erhåller största möjliga vinst. Detta förutsätter bland annat att kostnaderna är så låga som möjligt. Företagets ledning har emellertid inte nödvändigtvis samma intressen som sina ägare att minimera kostnaderna. Att minimera kostnaderna kan ju kräva obehagliga beslut så som att avskeda personal, eller att genomföra omorganisationer, eller vara tuff i förhandlingar med kunder och leverantörer. Det kan kräva ansträngningar att söka nya och bättre leverantörer och så vidare. Ledningen kan därför antas utnyttja det övertag i information dessa har gentemot ägarna och agera i enlighet med det egna intresset. Ett företags kostnader beror även på faktorer som åtminstone delvis står utanför så väl ägarnas som ledningens kontroll. Ägarna kan således inte observera om den höga kostnadsnivån, eller mer allmänt den låga vinsten, beror på yttre faktorer eller dåliga ansträngningar från ledningens sida. Informationsproblemet består således i att aktivitetsnivån inte kan verifieras och att man därför inte kan avtala om den direkt. Istället måste en hög aktivitetsnivå induceras på ett indirekt sätt genom ett incitmentssystem, som betingar ledningens kompensation på utfallet. Detta kan ske genom ökade karriärmöjligheter, vinstdelning eller krav på att ledningen skall hålla aktier i företaget. När således ledningens kompensation beror på hur väl man lyckas sänka kostnaderna, så kan dessa förmodas att självmant öka den vikt man lägger vid att kostnaderna minimeras i sitt beslutsfattande. Att inducera en hög aktivitetsnivå på ett indirekt sätt kostar emellertid ägarna mer än om man kunnat avtala om en hög aktivitetsnivå direkt. Orsaken är att man måste kompensera uppdragstagaren för den osäkerhet som uppstår i hans ersättning till följd av sådana faktorer som påverkar resultaten men står utanför uppdragstagarens kontroll – en riskpremie. Av denna anledning kommer informationsproblemet i allmänhet förmodas innebära en lägre aktivitetsnivå än annars. Det finns med andra ord ett intresse av att erhålla ytterligare information så att man bättre kan avgöra om ett företags dåliga resultat beror på ogynnsamma yttre faktorer eller på att



ledningen strävar efter andra mål än vinstmaximering. En teknik som kan utnyttjas i detta syfte är så kallade "relative performance evaluations." Detta innebär att man inte endast betingar ledningens kompensation på hur hög företagets vinst är absolut sätt, utan även på hur hög vinsten är i förhållande till vinsten i andra företag som opererar på samma eller närliggande marknader. Tanken är att man härigenom åtminstone delvis ränsar bort inverkan av yttre faktorer eftersom dessa till del är gemensamma för alla företag. Enkelt uttryckt så är det svårare för ledningen att hänvisa till yttre omständigheter som förklaring till ett dåligt resultat om alla andra företag i samma bransch visar god lönsamhet. En sammanslagning av två eller flera företag innebär att man minskar antalet tillgängliga jämförelseobjekt och därmed försämrar möjligheterna till relative performance evaluations åtminstone avseende den högsta ledningen inom företaget.

Vissa studier visar alltså att ökad konkurrens kan mildra effektivitetsproblemen därför att konkurrensen medför ökad tillgång till information (Holmström 1982; Nalebuff and Stiglitz 1983; Hart 1983; Scharfstein 1988). Andra studier visar att ökad konkurrens påverkar efterfrågan på företagets produkter, och kan därmed förändra ledningens incitament att sänka företagets kostnad. Ledningens incitament att åstadkomma en effektivare produktion kan minska om man endast kan producera få enheter (Martin 1991; Horn, Lang och Lundgren 1994, 1994b). Ökad konkurrens kan påverka maktbalansen mellan ägare och ledning, och därmed påverka ledningens incitament att sänka företagets kostnader (Hermalin 1992). Ökad konkurrens stramar åt företagets finansiella möjligheter, och ökar risken för konkurs, vilket kan påverka ledningens incitament att sänka sina kostnader (Grossman and Hart 1982; Schmidt 1994; Stennek 1997).

De teoretiska studierna visar att konkurrensen så väl kan öka som minska företagets benägenhet att producera till lägsta möjliga kostnad. Den empiriska evidensen för sambandet mellan konkurrens och x-effektivitet är fragmentariskt, men pekar enligt Scherer and Ross (1990 sidan 672) ändå på att produktionskostnaderna tenderar att vara låga på de marknader där konkurrensen är stark, snarare än på de marknader där företagen åtnjuter en avskild ställning. Enligt Scherers och Ross bedömning så är det sannolikt att samhällets förluster i form av x-effektivitet är minst lika stora som samhällets förluster i form av allokativ ineffektivitet.

Tyvärr finns det, mig veterligen, inga studier av hur företagsförvärv påverkar x-effektiviteten. Detta är en något annorlunda fråga än frågan om hur konkurrensen påverkar x-effektiviteten. I fallet med "relative performance evaluations" så är det inte självklart att en sammanslagning, som ställer två produktionsanläggningar under gemensam

ledning, minskar den tillgängliga informationen, åtminstone för de samgående företagen.

## 6.2.2 Principer

Det finns flera möjliga sätt att beakta produktivitet i förvärvskontrollen.

För det första, det har argumenterats att om gränserna (till exempel uttryckt i termer av marknadsandelar och dylikt) för när ett förvärv anses hämma konkurrensen är mycket liberala så att de flesta föreslagna sammanslagningarna genomförs, då kommer som en konsekvens de flesta sammanslagningar som leder till lägre kostnader att bli av. Detta argument är dock endast delvis riktigt. I allmänhet kan det ju finnas flera ömsesidigt uteslutande sammanslagningar på en marknad. Endast om "marknaden" väljer ut de sammanslagningar som genererar de största kostnadsbesparingarna så garanterar liberala gränser att det är kostnadseffektiva sammanslagningar som genomförs (Horn och Persson 1997).

För det andra, om reglerna om påverkan på konkurrensen är striktare, så kan konkurrensmyndigheterna överväga rationaliseringsvinster från fall till fall.<sup>70</sup> Williamson<sup>71</sup> har argumenterat att svårigheterna för konkurrensmyndigheterna att bedöma hur mycket kostnaderna minskar är så stora man inte bör göra det på fall-till-fall bas. Den viktiga avvägningen blir då hur man drar gränsen, i termer av marknadsandelar eller koncentration, mellan presumerade effektiva och ineffektiva sammanslagningar.

För det tredje, Scherer (1991) har argumenterat för liberala gränser för att interimistiskt (3 år) tillåta förvärv, men sedan i efterhand utvärdera och korrigera sammanslagningen om den inte genererar de vinster som påstås. Fördelen med detta system är naturligtvis att beslut fattas först då god information finnes. En potentiellt betydelsefull nackdel är att själva genomförandet av förvärvet har stora kostnader och att företag kan tänkas avstå ifrån en sådan åtgärd om man riskerar att senare behöva bryta upp företaget. En sådan regim skulle möjligen passa bättre in i det amerikanska systemet där man

---

<sup>70</sup> Möjligen kan man beskriva EUs regler som ett exempel på det första systemet, emedan det amerikanska systemet har striktare gränser men mer uttryckligt tillåter avvägningar i enskilda fall. Se även Fisher, Johnson och Lande (1989).

<sup>71</sup> Se Crampton (1994, sidan 75 samt fotnot 74).

redan idag har möjlighet att bryta upp stora företag i syfte att minska deras marknadsmakt.

Mig veterligen finns det ingen teoretisk eller empirisk forskning som på visar för och nackdelar med dessa olika möjligheter.<sup>72 73</sup>

### 6.2.3 Effekter på välfärd

Williamson (1968) föreslår en "naiv" modell för att avväga sänkta kostnader mot ökade priser. Låt  $dAC = AC_2 - AC_1$  beteckna minskningen i styckekostnad, och  $Q_2$  producerad kvantitet efter sammanslagningen. Då är värdet av produktivitetsökningen  $dAC * Q_2$ . Låt  $dP$  respektive  $dQ$  beteckna förändringen i pris respektive kvantitet

---

<sup>72</sup> En fjärde intressant ide vore enligt mitt förmenande att undersöka om det finns möjlighet att i praktiken låta företagen kompensera konsumenterna i samband med en sammanslagning. Förutsättningen är att konkurrensmyndigheterna någorlunda tillförlitligt kan estimera värdet av den negativa inverkan på konkurrensen. Ett sådant system skulle ha tre uppenbara fördelar. För det första så skulle företagen få incitament att på ett korrekt sätt ta hänsyn till de negativa effekter som ett förvärv har på konsumenter och eventuellt andra. För det andra skulle konkurrensmyndigheterna inte behöva utreda påståenden om kostnadsänkningar. För det tredje så skulle sammanslagningen inte ha några oönskade fördelningseffekter. Problemet att estimera värdet av konkurrensbegränsningen kan förefalla stor men måste ses i rätt sammanhang. För det första så förutsätter en förvärvskontroll att en sådan beräkning (implicit) ändå genomförs och ligger till grund för om förvärvet skall tillåtas eller ej. Det är inte uppenbart att det här föreslagna systemet kräver större precision än system utan kompensation. Idag förhandlar ju till exempel Konkurrensverket med företagen om "frivilliga åtaganden". För det andra minskar bördan på konkurrensmyndigheterna att utreda påståenden om kostnadseffektivitet vilket innebär att man kan koncentrera sig på konkurrensaspekterna. Dock kan dessa aspekter inte isoleras helt eftersom kostnadsbesparingar delvis även kommer konsumenterna till del. Därför skulle detta system främst kunna utnyttjas då besparingarna är i form av fasta snarare än rörliga kostnader. Detta är en begränsning, men samtidigt en begränsning till just de fall då problemen att skatta besparingarna kanske är som störst.

<sup>73</sup> Den vikt som Konkurrensverket lägger vid företagens vinster i relation konsumenternas välfärd har betydelse för hur man tar hänsyn till kostnadsbesparingar. Om konkurrensverket lägger stor vikt vid konsumenternas välfärd krävs det stora kostnadsbesparingar för att ett förvärv skall godkännas. Även om konkurrensverket inte känner till kostnadsbesparingens storlek innebär det att man är relativt benägna att utmana ett föreslaget förvärv. Med kunskap om detta kommer företagen självmant att endast föreslå sådana sammanslagningar som man vet genererar stora kostnadsbesparingar (Besanko och Spulber 1993).

till följd av sammanslagningen. Då kan värdet av dödviktsförlusten (förlusten till följd av att konsumenterna minskar sin konsumtion) approximeras med  $\frac{1}{2} * dP * dQ$ . Således leder förvärvet till ett positivt netto om

$$dAC * Q2 > \frac{1}{2} * dP * dQ.$$

Detta uttryck kan omformuleras till

$$dAC/AC - (k/2) * e * (dP/P)^2 > 0,$$

där  $e$  är en approximation av efterfrågans egenpriselasticitet, och  $k = (P1/AC1)$  som är större än eller lika med ett, är ett mått på företagets marknadsstyrka (mark-up) före förvärvet.

De data som krävs för att konkurrensmyndigheterna skall kunna utnyttja denna modell är således förväntade förändringar i stycke-kostnad och pris, efterfrågans egenpriselasticitet, samt företagets mark-up före förvärvet.

Williamson visar med hjälp av denna modell att det krävs mycket måttliga kostnadsbesparingar för att uppväga de samhällsekonomiska nackdelarna med ökad marknadsstyrka, om konkurrensen i utgångsläget är hård ( $k=1$ ). En sänkning av styckekostnaden med en procent är tillräcklig för att uppväga en prisökning på 10 procent (även om efterfrågans pris-elasticitet är så hög som 2, vilket Williamson anger som en övre gräns för de flesta varor). Orsaken är att en sänkning av styckekostnaden ger en vinst på varje producerad enhet. En prisökning ger en så kallad dödviktsförlust endast till följd av de relativt få enheters minskad produktion. Detta resultat antyder att det är önskvärt att konkurrensmyndigheterna verkligen beaktar besparingar.

Den omfördelning av inkomst som sammanslagningen medför är i allmänhet stor i jämförelse med storleken på dödviktsförlusten. Omfördelningen av inkomst ges av  $dP * Q2$ , och dödviktsförlusten i relation till denna omfördelning ges således av

$$\text{dödviktsförlust} / \text{inkomstöverföring} = (\frac{1}{2} * dP * dQ) / (dP * Q2) = (e/2) * (dP/P).$$

Om  $e = 2$  och priset förväntas öka med 10 procent, så står således dödviktsförlusten för endast 10 procent av konsumenternas minskade välfärd. Denna kalkyl antyder att inkomstomfördelning från konsument till producenter är ett större problem än dödviktsförlusten, om man har fördelningsmål knutna till dessa grupper.

## 6.2.4 Effekt på konsumentpriset

Williamsons analys förutsätter att en sammanslagning leder till ökade priser. Sänkta kostnader utgör emellertid en press nedåt på priset, och teoretiskt är det fullt möjligt att en sammanslagning leder till sänkta priser, det vill säga att effekten av kostnadssänkningen är större än effekten av ökad marknadsmakt. Farrell och Shapiro (1990)<sup>74</sup> visar emellertid att kostnadssänkningen måste vara substantiell för att den skall dominera den ökade marknadsmakten. Detta villkor kan preciseras på flera olika sätt. Låt MC1 beteckna den genomsnittliga marginalkostnaden för de samgående företagen före sammanslagningen, MC2 företagets förväntade marginalkostnad efter sammanslagningen (uppmätt vid en oförändrad total produktionsvolym), samt n antalet företag som deltar i sammanslagningen. Priset minskar till en följd av en sammanslagning om och endast om

$$(MC2-MC1) / MC1 < -(n-1) * (P1 - MC1) / MC1.$$

Om sammanslagningen rör två företag och dessa före sammanslagningen har en (genomsnittlig) mark-up på 20 procent, då måste marginalkostnaden reduceras med minst 20 procent för att sammanslagningen skall leda till ett lägre pris. Ett annat sätt att uttrycka detta villkor är att

$$MC2 < P * [1 - (s1 + s2 + \dots + sn) / e]$$

där  $s_i$  är företag  $i$ 's marknadsandel och  $e$  är efterfrågans egenpriselasticitet. Detta villkor visar att ju högre de deltagande företagens marknadsandelar är, och ju lägre efterfrågans egenpriselasticitet är, ju lägre måste det sammanslagna företagets kostnader vara för att priset till följd av en sammanslagning skall minska.

Utöver dessa kvantitativa villkor, visar Farrell och Shapiro dessutom några kvalitativa egenskaper på vad sammanslagningen måste åstadkomma för att de kvantitativa villkoren skall vara uppfyllda. Väsentligen säger dessa villkor att rationaliseringar inte är tillräckliga. Med rationaliseringar menas i detta sammanhang att kostnaderna minskas genom att omfördela produktionen mellan de olika anläggningarna. För att priset skall sjunka på kort sikt (då nytt kapital inte kan tillföras företaget) krävs att man kan generera ytterligare kostnads-

<sup>74</sup> Farrells och Shapiros analys bygger på den så kallade Cournot modellen, samt att stordrifts fördelarna inte är alltför kraftiga (marknadssituationen före sammanslagningen skall vara "stabil" Härutöver är deras analys anmärkningsvärt generell.

minskningar genom att omfördela kapital mellan anläggningarna, eller genom kunskapsöverföring mellan anläggningarna. För att priset skall sjunka på lång sikt krävs kunskapsöverföring.

Om företagen före ett samgående inte känner varandras kostnader så uppstår en informationsvinst av ett förvärv. En gemensam ledning med information om samtliga anläggningarnas kostnader kan rationalisera produktionen mer än den rationalisering som marknaden själv åstadkommer. Denna extra rationalisering kan vara tillräcklig för att priset skall sjunka (Stennek 1997).

### 6.2.5 Alternativ till sammanslagningen

En avvägning mellan dödviktsförlust och kostnadseffektivitet är rimlig endast om effektivitetsvinsterna inte kan åstadkommas på andra sätt. Existerande företag kan till exempel komma i åtnjutande av stordriftsfördelar genom att bygga ytterligare nya anläggningar, snarare än genom att köpa andras. Om så sker vinner även konsumenterna eftersom priset utsätts för ett tryck nedåt till följd av kostnads-sänkningen, utan att samtidigt utsättas för ett tryck uppåt till följd av marknadsmakt. Naturligtvis kan en sådan expansion vara olönsam för företaget, men det är en empirisk fråga, som dessutom måste hanteras av konkurrensmyndigheterna.

### 6.2.6 Evidens

Det kanske viktigaste problemet med att inkludera effekter på kostnaderna i en bedömning av ett förvärv är att konkurrensmyndigheterna har svårt att estimerar vinsternas storlek. Kwoka och Warren-Boulton (1986) anger fyra typer av evidens för besparingar som kan beaktas. Dessa skall uppfattas som komplementära.

Den tydligaste typen av evidens är "mikrodata" till exempel i form av ledningens interna planer och kostnadsstudier. Ytterligare information kan hämtas från studier redovisade i ingenjörsvetenskaplig litteratur.

En andra typ av källa är statistiska industristudier med hjälp av tvärsnittsdata om företag av olika storlek. Studier som baseras på kostnadsdata för företaget i sin helhet, eller vissa funktioner är att föredra framför studier som utnyttjas data på lönsamhet. Lönsamhet kan ju uppnås till följd av marknadsmakt.

En tredje typ av evidens fokuserar på tidigare erfarenheter av sammanslagningar. Finns det dokumentation att parterna själva eller andra företag i industrin lyckats sänka kostnaderna till följd av förvärv?

Den fjärde typen av evidens härrör sig från aktiemarknaden. Eftersom aktiepriser är ett mått på det diskonterade nuvärdet av framtida förväntade vinster, så kommer ett förvärv som förväntas leda till lägre kostnader att leda till ett högre börsvärde för företagen sammantaget. En högre aktiekurs kan dock även reflektera skattevinster, marknadsmakt, eller felaktiga förväntningar. Om företagen är diversifierade påverkas kurserna dessutom av händelser på andra marknader. Genom att även studera kursutvecklingen för företagens konkurrenter och kunder kan man i någon mån diskriminera mellan ökad marknadsmakt och besparingar som förklaring till ökade börskurser. Om ökad marknadsmakt är den viktigaste orsaken, så bör även konkurrenternas kurser stiga eftersom även dessa gynnas av minskad konkurrens. Kundernas kurser bör minska. Om besparingar är den viktigaste förklaringen, så bör konkurrenternas kurser sjunka eftersom man då hamnar i ett underläge. Kundernas kurser bör å andra sidan öka.

### 6.3 Sammanfattning och slutsatser

Relationen mellan koncentration och teknisk effektivitet är komplex. En sammanslagning möjliggör utnyttjande av stordriftsfördelar. Samtidigt kan minskad kostnadseffektivitet till exempel i form av så kallad x-effektivitet befaras.

Ekonomisk teori indikerar att det krävs mycket måttliga kostnadsbesparingar för att uppväga de samhällsekonomiska nackdelarna med ökad marknadsmakt. Detta resultat gäller dock endast om konkurrensen i utgångsläget är hård. Sänkta kostnader utgör dessutom en press nedåt på priset, och teoretiskt är det fullt möjligt att en sammanslagning leder till sänkta priser, det vill säga att effekten av kostnadssänkningen är större än effekten av ökad marknadsmakt. Teoretiska studier visar emellertid att kostnadssänkningen måste vara substantiell för att den skall dominera den ökade marknadsmakten.

Idag beaktar förvärvs kontrollen effekter på kostnadseffektivitet på två sätt: (i) Endast de förvärv som kan befaras leda till att konkurrensen hämmas väsentligt kan förbjudas. Denna regel kan betraktas som uttryck för en tro att förvärv i allmänhet har positiv effekt på till exempel företagets kostnader. Endast om förvärvets skadeverkningar är stora finns det då anledning att befara att nettoeffekten är negativ. Fördelen med denna regel är att man undviker för företagen och

myndigheterna kostsamma och tidskrävande utredningar av kostnadsbesparingarnas storlek i de enskilda fallen. Föreställningen att förvärv i allmänhet har positiva effekter på företagets kostnader har emellertid fått ett mycket otydligt stöd i ekonomisk empiri. Denna regel kan även kritiseras på grund av att den förutsätter att just de sammanslagningar, av alla möjliga, som skapar de största kostnadsbesparingarna blir föreslagna. (ii) Även förvärv som kan befaras hämma konkurrensen väsentligt kan tillåtas, till exempel om de kan visas generera kostnadsbesparingar.

En avvägning mellan dödviktsförlust och kostnadseffektivitet är rimlig endast om effektivitetsvinsterna inte kan åstadkommas på andra sätt.

Det kanske viktigaste problemet med att inkludera kostnaderna i en bedömning av ett förvärv är att konkurrensmyndigheterna har svårt att estimerar vinsternas storlek. Utöver information i form av ledningens interna planer finns åtminstone tre typer av evidens som kan vara utnyttjas i mån av tillgång, nämligen statistiska industristudier, erfarenheter av tidigare liknande sammanslagningar, utvecklingen av aktiekurser för de berörda företagen, samt deras konkurrenter, kunder och leverantörer.



## 7 Internationella aspekter

### 7.1 Dagens regler

I Sverige är de internationella aspekterna explicit uttryckta på två sätt. För det första så kan ett förvärv förbjudas om det hämmar konkurrensen på den svenska marknaden. Jag tolkar detta som att en sammanlagning av svenska företag som leder till prisökningar och lägre välfärd huvudsakligen för konsumenter i andra länder inte kan förbjudas. För det andra så skall enligt konkurrenstestet konkurrens från företag som är belägna utanför Sverige beaktas. Motsvarande gäller i EU.

### 7.2 Ekonomisk analys

De internationella aspekterna ändrar inte de grundläggande ekonomiska principerna för förvärvsskontrollen. Även i en ekonomi med utrikeshandel bör man försöka fastställa i vilken utsträckning som konkurrensen hämmas, och vilka eventuella vinster eller förluster som kan uppstå på teknisk effektivitet, samt att väga eventuella kostnadsbesparingar mot förluster i allokativ effektivitet.

Nyheten är att på marknader med internationell konkurrens, måste svenska konkurrensmyndigheter särskilja effekter på svenska konsumenter från effekter på utländska konsumenter, och effekter på svenska företag från effekter på utländska företag (se till exempel Barros och Cabral 1994). Enkelt uttryckt, om målet för konkurrenspolitiken är Sveriges materiella välfärd så skall man endast beakta svenska konsumenters överskott och svenska företags vinster. Det finns tre aspekter som är särskilt värda att diskuteras.

För det första, det brukar sägas att den pågående globaliseringen ger många svenska företag en ny miljö att arbeta i. Tidigare var fler företag skyddade av handelshinder. De kunde leva väl även med höga produktionskostnader, till exempel utan att uttömma alla stordriftsfördelar. När detta skydd försvinner, till exempel på grund av liberali-

serad handel, måste företagen anpassa sig. Mer konkret, för att kunna hävda sig väl i den internationella konkurrensen måste svenska företag komma i åtnjutande av samma stordriftsfördelar som företag i andra länder. Ett sätt att tillgodogöra sig dessa stordriftsfördelar kan vara att förvärva andra företag med likartad produktion. Om målet för konkurrenspolitiken är Sveriges materiella välfärd, så bör den svenska förvärvskontrollen inte hindra ett förvärv vars huvudsakliga effekt är att svenska företag kan bevara eller öka sina marknadsandel och vinster på utländska företags bekostnad. Det finns dock två viktiga invändningar mot tillämpligheten i detta argument: (1) Ett förvärv kan så väl öka som minska företagets produktionskostnader (se ovan). Argumentet är endast tillämpligt om kostnaderna verkligen kan förmodas minska. (2) Inte nog med att kostnaderna måste minska, de måste minska radikalt för att argumentet skall vara tillämpligt. En sammanslagning av (svenska) företag som inte skapar några kostnadssynergier innebär att de samgående (svenska) företagen ökar sina priser och minskar sin produktion, samt att (de utländska) konkurrenterna ökar sina priser och ökar sin produktion. Med andra ord de huvudsakliga effekterna är att (i) företagen oberoende av nationalitet vinner på konsumenternas (oberoende av nationalitet) bekostnad, och (ii) de utländska företagen vinner marknadsandelar på de svenska företags bekostnad. För att kostnadsbesparingarna skall dominera dessa effekter, så att svenska företag tar marknadsandelar från utländska företag, krävs att kostnadsbesparingarna är substantiella.<sup>75</sup>

Att motivera ett förvärv med att bevara eller vinna marknadsandelar ställer alltså högre krav på förekomsten av kostnadsbesparingar än att motivera ett förvärv med samhällsekonomisk effektivitet i allmänhet.

Vad man däremot torde kunna säga är att det är viktigare att konkurrensmyndigheterna tar hänsyn till kostnadsbesparingar vid bedömningar av förvärv, i de fall det finns internationell konkurrens. Orsaken är att kostnadsbesparingen i sig tenderar att överföra marknadsandelar och vinster från konkurrenterna till de samgående företagen. (Poängen ovan var att denna effekt måste vara substantiell för att dominera effekten till följd av ökad marknadsmakt.) I det fall konkurrenterna är svenska motverkas alltså en del av den samgående företags vinstökningar av vinstminskningar hos konkurrenterna, vid en beräkning av den samhällsekonomiska nettoeffekten. I det fall konkurrenterna är utländska så ter sig däremot kostnadsbesparingen

---

<sup>75</sup> Påståendet här är en tillämpning av Farrells och Shapiros (1990) analys. Deras uppsats (propositionerna 1, 2 och 3) innehåller kriterier för vad som menas med "substantiell" kostnadssänkning.

och den därmed sammanhängande överföringen av marknadsandel och vinster, från konkurrenter till de samgående företagen, som en otvetydigt vinst för den svenska samhällsekonomin. Slutsatsen är alltså att ökad internationell konkurrens ökar vikten av att konkurrensmyndigheterna beaktar kostnadsbesparingar vid sina bedömningar av företagssammanslagningar.

För det andra, minskade handelshinder ökar det konkurrenstryck som utländska företag kan utöva på den svenska marknaden. Internationell konkurrens kan således sägas vara ett substitut för inhemsk konkurrens, i meningen att ju fler utländska företag som konkurrerar om svenska kunder, ju fler svenska företag kan tillåtas gå samman utan att det totala konkurrenstrycket och omsorgen om de svenska konsumenterna minskar. Detta faktum innebär dock inte nödvändigtvis att den svenska förvärvskontrollen bör vara mer tillåtande i närvaro av utländsk konkurrens. Den relevanta frågan är ju om utländsk konkurrens gör ökad inhemsk koncentration mer eller mindre skadlig för konsumenterna. För att kunna dra den tänkta slutsatsen skulle man alltså behöva visa att (i) en ökad koncentration bland svenska producenter ökar priserna mindre när det finns utländska konkurrenter, samt att (ii) skadan av en viss given prisökning på konsumenternas välfärd är mindre i det fall priserna är relativt låga till följd av den utländska konkurrensen. Det senare påståendet är emellertid inte nödvändigtvis sant. Det kan vara korrekt eller felaktigt beroende på förhållanden på den specifika marknaden (Horn och Levinsohn 1997).<sup>76</sup>

För det tredje, globaliseringen innebär att allt fler företag säljer en allt större andel av sin produktion i ett annat land än det egna. Ett samgående mellan svenska företag som huvudsakligen säljer sina produkter till utländska konsumenter innebär väsentligen en förmögen-

---

<sup>76</sup> På marknader med internationell konkurrens är det viktigt att skilja på sammanslagningar mellan svenska företag och sammanslagningar över gränserna. När det gäller samgående över gränserna så existerar det en specifik orsak till att dessa kan orsaka större prisökningar om handelshindren är låga än om de är höga. Om svenska tullar är höga så blir utländska företag ineffektiva konkurrenter på den svenska marknaden. Ett samgående mellan ett svenskt och ett utländskt företag har då inte stora negativa konsekvenser för priserna på den svenska marknaden. Om svenska tullar emellertid är låga så är det konkurrenstryck som utländska företag utövar på den svenska marknaden större. Om ett svenskt företag köper upp en utländsk konkurrent under dessa omständigheter så kan inverkan på priset befaras bli större (Ross 1988). Detta resonemang illustrerar att ökad internationell konkurrens, till följd av minskade handelshinder, inte nödvändigtvis innebär att de negativa konsekvenserna av en sammanslagning blir mindre.

hetsöverföring från utländska konsumenter till svenska företag. Om målet för den svenska förvärvskontrollen är Sveriges materiella välstånd bör en sådan sammanslagning tillåtas. Man bör dock notera att andra länder har precis motsvarande intressen. Sveriges möjligheter att förhindra sammanslagningar som skadar svenska konsumenter minskar i samma takt som dessa köper sina varor från utländska producenter. Enligt min mening innebär detta att globaliseringen inte så mycket pekar på önskvärdheten av en mer tillåtande nationell förvärvskontroll utan reser snarare en fråga om förvärvskontroll, och konkurrenspolitik i allmänhet, på en övernationell nivå.<sup>77</sup>

### 7.3 Sammanfattning och slutsatser

Ökad internationell konkurrens ökar vikten av att konkurrensmyndigheterna beaktar kostnadsbesparingar vid sina bedömningar av företagsammanslagningar. Att motivera ett förvärv med att bevara eller vinna marknadsandelar på utländska företags bekostnad ställer dock högre krav på förekomsten av kostnadsbesparingar, än att motivera ett förvärv med samhällsekonomisk effektivitet i allmänhet.

Internationell konkurrens kan sägas vara ett substitut för inhemsk konkurrens, i meningen att ju fler utländska företag som konkurrerar om svenska kunder, ju fler svenska företag kan tillåtas gå samman utan att det totala konkurrenstrycket och omsorgen om de svenska konsumenterna minskar. Detta faktum innebär dock inte nödvändigtvis att den svenska förvärvskontrollen bör vara mer tillåtande i närvaro av utländsk konkurrens. Ur konsumentskyddssynpunkt så är den relevanta frågan om utländsk konkurrens gör ökad inhemsk koncentration mer eller mindre skadlig för konsumenterna. Teoretiska studier visar att skadan av en viss given prisökning på konsumenternas välfärd inte nödvändigtvis är mindre i det fall priserna i utgångsläget är relativt låga till följd av den utländska konkurrensen.

Ett samgående mellan svenska företag som huvudsakligen säljer sina produkter till utländska konsumenter innebär väsentligen en förmögenhetsöverföring från utländska konsumenter till svenska företag. Om målet för den svenska förvärvskontrollen är Sveriges materiella välstånd bör en sådan sammanslagning tillåtas.

---

<sup>77</sup> Frågan om en övernationell konkurrenspolitik ligger dock utanför avgränsningarna för denna genomgång. En diskussion finns i Bacchetta, Horn, och Mavroidis (1997).

Sveriges möjligheter att förhindra sammanslagningar som skadar svenska konsumenter minskar i samma takt som dessa köper sina varor från utländska producenter. Globaliseringen reser därför frågan om ett svenskt intresse för ökad internationell samordning av förvärvskontrollen.



## 8 Konkursrisk

För att fastställa vilka effekter ett förvärv har på konkurrensen jämför konkurrensmyndigheterna normalt situationen före förvärvet med den förväntade situationen efter förvärvet. I de fall då ena parten i ett förvärv är konkursmässigt, till exempel till följd av dålig ledning eller överkapacitet på marknaden, så är emellertid inte status quo ett realistiskt alternativ till förvärvet. Även om förvärvet innebär att konkurrensen på marknaden minskar i jämförelse med status quo, är det inte säkert att konkurrensen minskar i jämförelse med vad som annars skulle hända.

### 8.1 Dagens regler

Flera OECD länders förvärvskontroll tar hänsyn till konkursrisker, till exempel USA, EU, Kanada och Tyskland (OECD/GD(96)23). Även om skillnader finns så är likheterna stora.

#### 8.1.1 USA

Den amerikanska "failing firm doktrinen", beskriven i Federala Merger Guidelines, innebär att ett förvärv inte anses skapa eller förstärka maknadsmakt, och att förvärvet därför tillåts, om följande villkor är uppfyllda:

1. Det företag som påstås inkapabelt att överleva skulle inom en snar framtid vara oförmöget att fullfölja sina finansiella åtaganden. Enligt Kwoka och Warren-Boulton (1986) innebär det att driftskostnader plus räntor och amorteringar överstiger intäkter och potentiella nyemitteringar, lån från bank, samt försäljning av tillgångar som inte är nödvändiga för fortsatt verksamhet.

2. Företaget skall inte ha möjlighet att lyckas med en rekonstruktion enligt kapitel 11 i den amerikanska konkurslagen. Enligt Kwoka och Warren-Boulton (1986) innebär det att företaget inte kan förväntas få sina skulder nedskrivna, utan att det istället skulle likvideras, det vill säga dess tillgångar skulle auktioneras bort.

3. Företaget skall ärligt ha försökt finna alternativa köpare till sina tillgångar i syfte att företagets tillgångar skall kunna bibehållas på den relevanta marknaden med mindre risker för konkurrensen än de som det föreslagna förvärvet medför. Vidare sägs att ett pris som överstiger likvidationsvärdet, tillgångarnas högsta värde vid en användning utanför den relevanta marknaden, är ett beaktansvärt bud.

4. Företagets tillgångar skulle försvinna från den relevanta marknaden om förvärvet inte ägde rum. Det fjärde villkoret är ett tillägg i jämförelse med 1984 års Guidelines. Detta villkor som är nytt i förhållande till 1984 års regler förefaller inte fylla någon funktion i närvaro av de två första villkoren.<sup>78</sup>

Vidare godkänner man ett "failing division defence" för diversifierade företag.

Enligt Hovenkamp (1994, sidan 496) har man emellertid endast vid ett fåtal tillfällen ansett att ett företag kvalificerat sig som konkursmässigt.

### 8.1.2 EU

Koncentrationsförordningen innehåller ingen uttrycklig bestämmelse om att förvärv som förstärker eller skapar en dominerande ställning kan tillåtas på grund av konkursrisk. Emellertid har kommissionen i sin tolkning av Artikel 2 utvecklat begreppet "rescue merger". Ett förvärv anses inte orsaka att dominans skapas eller förstärks om:

1. i frånvaro av förvärvet, något av företagen skulle utträda från marknaden;
2. en sammanslagning med ett annat företag som skulle förorsaka mindre hämmande av konkurrensen inte kan åstadkommas;
3. det finns stöd för att, om företaget skulle försvinna från marknaden, så skulle i det närmaste hela marknadsandelen ändå tillfalla det köpande företaget.

Bevisbördan ligger på företagen.

I flera av de utredningar som kommissionen genomfört så har företagen åberopat "rescue merger" kriteriet för att erhålla ett godkännande för transaktionen. Emellertid så är Kali & Salz/MdK/Treuhand det enda fall då begreppet diskuterats närmare i

---

<sup>78</sup> Enligt Hovenkamp (1994, sidan 496) syftar det till att markera att myndigheterna kommer granska påståenden om konkursrisker än mer noggrant än tidigare.



kommissionens beslut. Det är också det enda fall då kommissionen godkänt ett förvärv av ett konkursmässigt företag.

### 8.1.3 Sverige

Konkurrensverket har använt "rescue merger doktrinen" i två ärenden (Carlsson med flera sidan 447).

## 8.2 Ekonomisk analys

### 8.2.1 Utnyttjandet av tillgångarna

I närvaro av en konkursrisk så är inte status quo det relevanta alternativet till sammanslagningen. Om förvärvet inte hämmar konkurrensen, i jämförelse med det relevanta alternativet, finns det inte (nödvändigtvis) skäl för konkurrensmyndigheterna att ingripa.

Failing firm doktrinen möjliggör att det konkursmässiga företagets tillgångar utnyttjas på ett produktivt sätt.

Detta argument illustreras enklast om man betraktar en situation med endast två företag (varav ett konkursmässigt) som opererar vardera en anläggning, och tillgångarna är specialiserade och inte kan utnyttjas på andra marknader. Det relevanta valet för samhället är då mellan att låta en kvarvarande monopolist köpa det konkursmässiga företagets anläggning och operera båda anläggningarna, eller kassera anläggningen och låta den kvarvarande monopolisten endast operera en anläggning (Shughart och Tollison 1985). Det förra alternativet kan vara att föredra. På grund av "multiplant economies"<sup>79</sup> kan monopolisten producera varan till en lägre kostnad än annars. Detta leder inte enbart till ökad vinst för företaget, utan dessutom till att priset på marknaden blir lägre än annars. Således gagnas även konsumenterna av failing firm doktrinen.

Denna analys är naturligtvis bristfällig på flera punkter. Om tillgångarna inte är helt specialiserade så skulle producenter och konsumenter på andra marknader erhålla ett överskott om tillgångarna

---

<sup>79</sup> Analysen förutsätter att varje enskild anläggning har avtagande skalavkastning. Multiplant economies kan representeras av att en monopolist med två anläggningar har lägre marginalkostnad (horisontell summering) än en monopolist med en anläggning.

överfördes dit. Avvägningen står då mellan att utnyttja tillgångarna på olika marknader, och inte mellan att utnyttja dem på den aktuella marknaden eller inte alls. Frågan är om det finns för anledning för samhället att genom förvärvskontrollen påverka vilken marknad som tillgångarna förs till, eller om man skall acceptera att den som bjuder högst får köpa tillgångarna. Enligt min uppfattning finns det åtminstone två argument för en failing firm doktrin, och att samhället således inte söker påverka om tillgångarna skall utnyttjas på den ena eller den andra marknaden.

Det första argumentet är att samhället har valt att inte försöka påverka allokeringen av tillgångar i de fall som risk för ökad koncentration inte föreligger. På grund av konkurshotet så föreligger inte risk för ökad koncentration, och samhället borde således i konsekvensens namn avstå ifrån påverkan. Mot det första argument kan emellertid anföras att den relevanta marknaden är högt koncentrerad (annars skulle förvärvet godkänts i ett tidigare skede). På högt koncentrerade marknader finns det särskild anledning att tro att den allokering som åstadkommes av företagen själva inte överensstämmer med samhälls-ekonomisk effektivitet. Mer specifikt så finns det åtminstone två anledningar till att de privata företagens budgivning inte åstadkommer den för samhället i sin helhet bästa allokeringen av tillgångarna. För det första, företagen tar inte hänsyn till det konsumentöverskott som skapas av deras utnyttjande av tillgångarna, och varje företag kommer därför att ur samhällets synvinkel bjuda för lågt. Beroende på bland annat konkurrensförhållandena på marknaderna så kan denna underbudgivning vara olika stor och därför påverka företagens relativa bud, och därmed den slutgiltiga allokeringen. För det andra så tar enskilda företag inte hänsyn till att deras utnyttjande av tillgången kan minska konkurrenternas vinster, och varje företag kommer därför att ur samhällets synvinkel ge för höga bud. Även detta incitament till överbudgivning kan slå olika på olika marknader och därför påverka den slutgiltiga allokeringen. (Se Persson 1987a för en fylligare diskussion av dessa problem).

Det andra argumentet för en "failing firm doktrin" är att det a priori inte finns anledning att tro att de beskrivna problemen skulle lösas av att samhället genom förvärvskontrollen förbjuder företagen på den relevanta marknaden att köpa tillgångarna. För att förvärvskontrollen skall kunna korrigerade de beskrivna problemen skulle någon annan, mer sofistikerad och betydligt mer informationskrävande regel krävas.

### 8.2.1.1 Exiting Asset

Det finns andra anledningar än konkursmässighet för att ett företag skall upphöra. Ett exempel är att företaget i och för sig skulle kunna fortsätta verksamheten men att någon utanför marknaden är beredd att betala ett pris som överstiger (det positiva) värdet av fortsatt drift. Ett annat exempel är att den nuvarande ägaren själv har för avsikt att producera för någon annan marknad. Failing firm doktrinen förefaller således onödigt restriktiv. Det finns således anledning att överväga en "exiting asset doktrin" med vidare tillämpning (Kwoka och Warren-Boulton 1986). Nyckelkriteriet i en sådan doktrin är bevis för att, i frånvaro av förvärvet (eller ett annat förvärv på marknaden), så kommer de tillgångar som ägs av det säljande företaget att inom en snar framtid lämna den relevanta marknaden.

### 8.2.2 Ökad risk för rovdjursbeteende

Failing firm doktrinen kan öka företagens tendens till underprissättning (Saloner 1987). Ett företag vinner i allmänhet på om en konkurrent lämnar marknaden, och har därför vissa incitament till att påverka sannolikheten för utträde till exempel genom underprissättning. Underprissättning är emellertid kostsamt för den som utför det. I de flesta fall torde den kortsiktiga kostnaden av ett lågt pris överstiga värdet av att i ett senare skede få vara monopolist. Om emellertid ett företag som driver ut en konkurrent har möjlighet att köpa dennes tillgångar (failing firm doktrinen) så ökar värdet av att vara monopolist. Därmed ökar även incitamenten till underprissättning.

Andra har uttryckt farhågor för att tillåta ett stort företag köpa tillgångarna eftersom dessa skulle kunna utnyttjas till att försvåra inträde på marknaden (Kwoka & Warren-Boulton 1986).

Det är svårt att avgöra hur viktiga dessa invändningar är. Noteras kan dock att underprissättning och försvårande av inträde är aktiviteter som, enligt förbudet mot missbruk av dominerande ställning, är förbjudna i sig. Således, om underprissättning är orsaken till konkursmässighet så kan det hotade företaget kanske förmodas medverka till att denna aspekt utreds och inte medverka till ett failing firm förvärv.

### 8.2.3 Minsta skade principen

Ett antal faror med failing firm doktrinen, och den "minsta skade princip" som inkluderats i så väl amerikanska (krav 3) som europeiska (krav 2) failing firm doktrinen har på pekats (Persson 1997a, b).

Minsta skade principen innebär i praktiken att man gynnar företag med liten marknadsandel på andra företags bekostnad. Detta krav innebär att Failing Firm doktrinen, i jämförelse med en samhälls-ekonomiskt optimal situation, riskerar att hindra stora företag att köpa det konkursmässiga företags tillgångar, trots att det stora företaget kanske är stort just på grund av att det är effektivt i att utnyttja dylika tillgångar. Failing firm doktrinen skulle alltså kunna leda till en dålig kostnadseffektivitet i industrin. Ett sätt att komma till rätta med dessa problem är att tillåta effektivitetsargument även vid tillämpningen av failing firm doktrinen. Det vill säga att man trots all tillåter ett större företag köpa tillgångarna, om man kan visa att tillgångarna därmed blir bättre utnyttjade än av den mindre konkurrenten. Vidare, genom att hämma budkonkurrensen från stora företag, så kommer försäljningspriset att bli lågt. Detta missgynnar alla de som har fordringar på företaget, vilket i en förlängning kan minska andras villighet att acceptera sådana fordringar.

Minsta skade principen kan vidare öka företagets incitament till rovdjurs beteende. I jämförelse med en situation med en strikt förvärvskontroll, innebär failing firm doktrinen att uppköp av tillgångarna är möjligt. Företagets incitament till att "sänka" en konkurrent i syfte att överta dennes tillgångar kan mycket väl vara större än deras incitament att sänka en konkurrent i syfte att tvinga ut tillgångarna från marknaden. Ett hinder för sådant beteende är emellertid den budkonkurrens som uppstår mellan de kvarvarande företagen om det konkursade företags tillgångar. En sådan budkonkurrens kan förmodas leda till höga priser eftersom det enskilda företags betalningsvilja inte endast härstammar från deras primära värde av tillgångarna, utan även deras önskan om att förhindra konkurrenterna att förvärva tillgångarna. Genom att minsta skade principen hämmar budkonkurrensen från stora företag kommer uppköpspriset att sänkas vilket gör det förhållandevis lönsamt att sänka en konkurrent i syfte att köpa dennes tillgångar.

### 8.2.4 EU:s tredje kriterium

Det tredje kriteriet i EU:s och Sveriges doktrin "det finns stöd för att, om företaget skulle försvinna från marknaden, så skulle i det närmaste

hela marknadsandelen ändå tillfalla det köpande företaget" torde begränsa tillämpligheten i doktrinen till monopolsituationer. (Om företagens varor är differentierade innebär kriteriet att endast det företag som producerar de närmast substituten får möjlighet att förvärva tillgångarna.) I den mån förvärvskontrollen bör omfatta även oligopol förefaller denna restriktion av failing firm doktrinen omotiverat.

### 8.3 Sammanfattning och slutsatser

I närvaro av en konkursrisk så är inte status quo det relevanta alternativet till sammanslagningen. Om förvärvet inte hämmar konkurrensen, i jämförelse med det relevanta alternativet, finns det inte (nödvändigtvis) skäl för konkurrensmyndigheterna att ingripa även om den relevanta marknaden är högt koncentrerad.

Det finns andra anledningar än konkursmässighet för att ett företag skall upphöra. Ett exempel är att företaget i och för sig skulle kunna fortsätta verksamheten men att någon utanför marknaden är beredd att betala ett pris som överstiger (det positiva) värdet av fortsatt drift. Det finns således anledning att överväga en "exiting asset doktrin" med vidare tillämpning. Nyckelkriteriet i en sådan doktrin är bevis för att, i frånvaro av förvärvet, så kommer de tillgångar som ägs av det säljande företaget att inom en snar framtid lämna den relevanta marknaden.

Failing firm doktrinen inkluderar en "minsta skade princip" som innebär att man gynnar företag med liten marknadsandel på andra företags bekostnad. Eftersom större företag kan förmodas vara stora på grund av högre effektivitet så kan minsta skade principen leda till en dålig kostnadseffektivitet i industrin. Ett sätt att komma till rätta med dessa problem är att tillåta effektivitetsargument även vid tillämpningen av failing firm doktrinen.

Så väl failing firm doktrinen som minsta skade principen har visats kunna öka företagets incitament till underprissättning. Dylika aktiviteter kan emellertid delvis motas med förbudet mot missbruk av dominerande ställning, respektive förbudet mot konkurrensbegränsande avtal, och undergräver därmed inte nödvändigtvis argumenten för dessa kriterier.

EU:s och Sveriges failing firm doktrin är endast tillämplig på monopolsituationer. I den mån förvärvskontrollen bör omfatta även oligopol förefaller denna restriktion av failing firm doktrinen omotiverat.



## 9 Ytterligare aspekter

Avslutningsvis vill jag lyfta fram ett par frågor av vikt för förvärvs-kontrollen, men som ännu inte behandlats i den ekonomiska litteraturen på ett utförligt sätt. Av naturliga skäl drar jag heller inte några slutsatser här.

### 9.1 Motmakt

Under vissa omständigheter kan en sammanslagning av två företag på marknadens ena sida bedömas som mindre skadlig för konkurrensen om företagen på den andra sidan är mer koncentrerade. Så är fallet i EU (se Neven, Nuttall och Seabright 1993, kapitel 3.4.2.) och enligt Australian Trade Practices Act 1974.

All ekonomisk forskning om horisontella företagssammanslagningar avser marknader där den ena sidan, typiskt sätt säljarna, är koncentrerad, emedan den andra sidan består av många små (i termer av marknadsandelar) aktörer som var och en inte kan påverka priserna. En sammanslagning av säljare på en sådan marknad innebär ökad marknadsmakt för säljarna, och en otvetydig minskning av konkurrensen på marknaden. (En sammanslagning av två köpare, som skapar ett nytt företag som även det saknar möjligheter att påverka priserna, hämmar inte konkurrensen på marknaden.)

Många marknader för intermediära varor kännetecknas emellertid av att såväl säljare och köpare är få till antalet, och således att det råder bristande konkurrens i båda leden. En sådan marknad kan benämnas bilateralt oligopol. Priserna bestäms då inte unilateralt av den ena sidan, utan genom förhandlingar mellan köpare och säljare. Beroende på en mängd olika faktorer, som varierar från marknad till marknad, torde köparna och säljarna ha olika förhandlingsstyrka. En viktig omständighet torde dock vara om köparsidan eller säljarsidan är relativt sätt mer koncentrerad.

På en bilateral oligopolmarknad där säljarsidan är mer koncentrerad än köparsidan, kommer en sammanslagning av två köparföretag leda till minskad konkurrens mellan köparna. Samtidigt kan man emellertid förvänta sig att den minskade konkurrensen mellan köparna ökar

köparnas förhandlingsstyrka och därför motverkar den bristande konkurrensen bland säljarna – så kallad motmakt. Det skulle med andra ord kunna vara så att en sammanlagning på den mindre koncentrerade sidan har såväl konkurrensbegränsande som konkurrensfrämjande effekter.<sup>80</sup>

Även om argumentet vid första anblick kan förefalla rimligt så finns det tyvärr inte några teoretiska studier som mer precist visar på vilket sätt som en sammanlagning kan motverka den bristande konkurrensen på den andra sidan.<sup>81</sup> Det finns heller inte, mig veterligen, några empiriska studier av bilaterala oligopol som relaterar marknadens effektivitet till koncentrationen på marknadens båda sidor (jämför Stigler 1954).

## 9.2 Förvärvsvågor

En av de mer väldokumenterade regulariteterna i den empiriska litteraturen är att företagsförvärv ofta sker i vågor (se till exempel Mueller 1989). Även konkurrensmyndigheterna har uppmärksammat förekomsten tender. När den amerikanska kongressen 1950 antog Celler-Kefauver Act uttryckte man sin intention att intervensera mot "series of acquisitions" vars "cumulative effect ... may be a significant reduction in the vigor of competition."<sup>82</sup> De federala merger guidelines lyfter dock inte fram dessa spörsmål. I vissa federal domslut har man dock hänvisat till tender, till exempel *United States v. Vons Grocery Co.*,<sup>83</sup> *Mobil Oil*,<sup>84</sup> och i *Brown Shoes*.<sup>85</sup> På delstatsnivå förefaller man ta mer systematisk hänsyn till om ett förvärv är en del i en trend mot ökad koncentration på en viss marknad: 1993 års version av de merger guidelines som publiceras av the National Association of Attorneys

---

<sup>80</sup> Begreppet motmakt introducerades av Galbraith (1952). Han menade till och med att den viktigaste förklaringen till att säljande företag är följsamma mot konsumenternas önskemål och inte tar ut högre marginaler än man gör är just motverkande förhandlingsstyrka från köparsidan och inte konkurrens mellan säljarna. Han menade att motmakt både neutraliserar ineffektiviteter till följd av bristande konkurrens och genererar en "bättre" fördelning av inkomster.

<sup>81</sup> Ett par första ansträngningar i denna riktning är dock von Ungern-Sternberg (1995) och Snyder (1996).

<sup>82</sup> Kwoka och White (1994, sidan 40).

<sup>83</sup> Gelhorn (1994, sidan 385).

<sup>84</sup> Kwoka och White (1994, sidan 39).

<sup>85</sup> Neven, Nuttall och Seabright (1993).



General anger att man skall beakta historiska trender som ett kriterium för att bedöma ett förvärvs laglighet.<sup>86</sup>

Förvärvsvågor kan förmodligen förklaras som ett sätt för företagen att möta förändringar i konkurrenssituationen, orsakade av krympande marknader, eller teknologiska framsteg som ökar stordriftsfördelarna. Emellertid så har man i ekonomisk teori uppmärksammat att det även kan finnas "positiva externaliteter" mellan förvärv, det vill säga om företag A och B går samman så kan det öka lönsamheten för företag C och D att gå samman. Orsaken till denna externalitet är att då C och D går samman och reducerar sin produktion i syfte att öka priset så kommer konkurrenterna att expandera sin produktion. I det fall A och B utgör ett företag snarare än två separata företag så är denna expansion inte fullt så kraftig (på grund av internalisering). Dessa externaliteter torde åtminstone förstärka trenderna.

Frågan är om konkurrensmyndigheterna bör ta hänsyn till dylika effekter när man bedömer den tidigare sammanslagningen mellan A och B. Frågan är relevant i det fall en sammanslagning vore samhälls-ekonomiskt lönsam (dödviktsförlusterna är mindre än produktivitetsvinster) men två sammanslagningar vore samhällsekonomiskt olönsamt (eftersom dödviktsförlusterna blir allt större för varje sammanslagning som ökar koncentrationen). Det finns åtminstone ett skäl till att dylika hänsyn skulle kunna vara aktuella, nämligen om företagen A och B är svenska men C och D är utländska så att svenska konkurrensmyndigheter endast kan förhindra den första sammanslagningen. Tyvärr finns det dock idag ingen forskning om hur existensen av förvärvsvågor bör påverka utformningen av förvärvskontrollen.

### 9.3 Alternativa sammanslagningar

Det finns två aspekter på förvärv som är värda att särskiljas, nämligen omfattning respektive inriktning. För det första så kan förvärvskontrollen användas för att förhindra ökad koncentration (omfattning). Detta torde vara den avsedda huvudfunktionen för förvärvskontrollen i OECD länderna. Även den ekonomiska teorin har fokuserat på denna aspekt.

För det andra så kan förvärvskontrollen användas för att påverka vilken av flera alternativa sammanslagningar som skall genomföras. Denna funktion är idag outvecklad. Ett exempel på motsatsen är dock "minsta skade principen" som finns i såväl den amerikanska "failing firm doktrinen" som i den europeiska motsvarigheten "rescue merger

---

<sup>86</sup> Gelhorn (1994, sidan 400).

doktrinen". Enligt denna doktrin tillåts en sammanlagning som hämmar konkurrensen om alternativet är att det köpta företaget lämnar marknaden (failing firm), och om den föreslagna sammanslagningen är den som hämmar konkurrensen minst (minsta skade principen). För att ett förvärv skall godkännas enligt failing firm doktrinen krävs således att konkurrensmyndigheterna undersöker vilka alternativa sammanslagningar som skulle kunna genomföras och att man utreder om någon av dessa skulle vara att föredra ur konkurrenssynpunkt.<sup>87</sup>

Att analysera denna andra aspekt ställer sig betydligt svårare. Det är inte längre tillräckligt att analysera konsekvenserna av en given (föreslagen) sammanslagning. Man måste kunna analysera vilken sammanslagning av alla tänkbara som kommer till stånd, och i händelse av att denna förbjuds, vilken alternativ sammanslagning som då skulle realiserats. Man behöver med andra ord en teori om hur sammanslagningsprocessen går till. En sådan teori saknas idag.<sup>88</sup> Mig veterligen finns ännu endast två studier, nämligen Horn och Persson (1996, 1997), som fokuserar på det faktum att företagen på en marknad skiljer sig från varandra i olika avseenden, och som försöker generera prediktioner av vilka företag som kommer slå sig samman och vilka företag som eventuellt fortsätter verksamheten separat. Horn och Persson undersöker bland annat huruvida handelshinder tenderar att generera nationella eller internationella sammanslagningar, samt huruvida de företag som kan skapa de största kostnadsbesparingarna tenderar att gå samman.

## 9.4 Olönsamma sammanslagningar

Studier av börskurser indikerar att den typiske köparen varken vinner eller förlorar på ett förvärv (kapitel 3.2.2.1). Studier av vinstflöden med mera efter ett förvärv visar att många förvärv är olönsamma (kapitel 3.2.2.2). Dessa märkliga empiriska regulariteter reser frågan om förvärv kan vara systematiskt olönsamma; om det finns starka drivkrafter till att genomföra förvärv trots att de minskar företagets vinster.

---

<sup>87</sup> Ett annat exempel på likartade tankegångar återfinns i fallet *Benedix* då amerikanska FTC förbjöd en sammanslagning, inte på grunden att sammanslagningen i sig skulle begränsa konkurrensen, utan därför att denna inte skulle förbättra konkurrensen i samma utsträckning som en alternativ sammanslagning skulle göra (Gelhorn 1994, sidan 393).

<sup>88</sup> Arbeten i denna riktning är Kamien och Zang (1990, 1993), Chatterjee, Dutta, Ray och Senegupta (1993), Fridolfsson och Stennek (1997), samt specifikt rörande failing firm doktrinen, Persson (1997a, 1997b).

Drivs förvärv huvudsakligen av andra motiv än marknadsmakt och kostnadseffektivitet? Om förvärven trots att de har andra huvudsakliga motiv ändå leder till bristande konkurrens och prisökningar, kan man då fortfarande argumentera för att förvärvskontroll behövs? Svaret på den senare frågan beror på vad de primära motiven för sammanslagningar är.

Två förklaringar som framförts bygger på separationen av ägande och kontroll och att ägarna inte har tillräcklig information och instrument för att disciplinera sin ledning. Den första förklaringen, hybrishypotesen, är att företagsledare på ett systematiskt sätt övervärderar sin egen förmåga att korrekt värdera ett förvärv (Roll 1986). Den andra förklaringen, imperiebyggarhypotesen, är att ledningen motiveras av en önskan att leda stora eller växande organisationer (se till exempel Shleifer och Vishny 1988). Om sammanslagningar huvudsakligen drivs av hybris eller imperiebyggande så är konkurrenspolitiken inte nödvändigtvis rätt medel för att komma till rätta med dem. Det finns då snarare anledning att överväga åtgärder som stärker ägarnas kontroll av sina företagsledningar.

En tredje möjlig förklaring är hypotesen om "föregripande sammanslagningar" (Fridolfsson och Stennek 1997). Ett företag A kan finna det attraktivt att köpa ett företag B trots att det kommer att minska A:s vinst jämfört med utgångsläget, om det relevanta alternativet till köpet är att företag C istället köper företag B, och detta förvärv minskar företag A:s vinst än mer. Trots att inget företag tjänar på en sammanslagning kan man hamna i en situation där varje företag kan tänkas köpa någon av sina konkurrenter i syfte att förhindra att man blir en "outsider".<sup>89</sup> Till skillnad från de båda tidigare förklaringarna så indikerar föregripar-motivet att olönsamma förvärv kan vara resultatet av konkurrensförhållandena på produktmarknaden. I så fall kan förvärvskontrollen vara det bästa medlet att komma till rätta med problemet. Det är dock inte uppenbart hur dylika regler skulle utformas. Det vore knappast önskvärt att konkurrensmyndigheterna tar på sig uppgiften att utreda ett förvärvs privatekonomiska lönsamhet.

---

<sup>89</sup> Ett samgående mellan A och B kan skada C om samgåendet innebär att de rörliga kostnaderna sänks kraftigt till följd av förvärvet. Därmed skulle förvärvet ge företag A och B två vinster, nämligen ökad marknadsmakt och sänkta rörliga kostnader. Förvärvet kan fortfarande vara olönsamt till följd av ökade fasta kostnader eller omställningskostnader i samband med förvärvet.



## Referenser

- Bacchetta, Marc; Horn, Henrik; Mavroidis, Petros C.: Do Negative Spillovers from Nationally Pursued Competition Policies Provide a Case for Multilateral Competition Rules?, stencil, World Trade Organization, Augusti 1997.
- Bain, J.: Industrial Organization, Wiley: New York, 1968.
- Barros, Pedro P.; Cabral, Luis M. B.: Merger Policy in Open Economies, *European Economic Review*; 38(5), May 1994, s. 1041-55.
- Barton, David M.; Sherman, Roger: The Price and Profit Effects of Horizontal Merger: A Case Study, *Journal of Industrial Economics*; 33 (2), December 1984, s. 165-77.
- Baumol, William J.; Panzar, John C.; Willig, Robert D.: Contestable markets and the theory of industry structure, San Diego; London; Sydney and Toronto: Harcourt Brace Jovanovich, Academic Press, 1988, s. xxii, 538.
- Bernheim, B. Douglas; Whinston, Michael D.: Multimarket Contact and Collusive Behavior, *Rand Journal of Economics*; 21(1), Spring 1990, s. 1-26.
- Berry, Steven; Pakes, Ariel: Some Applications and Limitations of Recent Advances in Empirical Industrial Organization: Merger Analysis, *American Economic Review*; 83(2), May 1993, s. 247-52.
- Besanko, David; Spulber, Daniel F.: Contested Mergers and Equilibrium Antitrust Policy, *Journal of Law, Economics and Organization*; 9(1), April 1993, s. 1-29.
- Bohm, Peter: Samhällsekonomisk effektivitet, 4:e upplagan, SNS Förlag, Stockholm, 1988.
- Borenstein, Severin: Airline Mergers, Airport Dominance, and Market Power, *American Economic Review*, 80(2), May 1990, s. 400-404.
- Bradley, Michael; Desai, Anand; Kim, E. Han: Synergistic Gains from Corporate Acquisitions and Their Division between the Stockholders of Target and Acquiring Firms, *Journal of Financial Economics*; 21(1), May 1988, s. 3-40.
- Bresnahan, Timothy F.: Empirical Studies of Industries with Market Power, in: Schmalensee, Richard; Willig, Robert D., eds. *Handbook of industrial organization. Volume 2. Handbooks in Economics*, no.

- 10, Amsterdam; Oxford and Tokyo: North-Holland; 1989, s. 1011-57.
- Bresnahan, Timothy F.; Salop, Steven C.: Quantifying the Competitive Effects of Production Joint Ventures, *International Journal of Industrial Organization*; 4(2), June 1986, pages 155-75.
- Bresnahan, Timothy F.; Reiss, Peter C.: Entry in Monopoly Markets, *Review of Economic Studies*; 57(4), October 1990, s. 531-53.
- Bresnahan, Timothy F.; Reiss, Peter C.: Entry and Competition in Concentrated Markets, *Journal of Political Economy*; 99(5), October 1991, s. 977-1009.
- Bulow, J.; Geanakoplos, J.; Klemperer, P.: Multimarket Oligopoly: Strategic Substitutes and Complements, *Journal of Political Economy*, 93, 1985, s. 488-511.
- Bunch, David S.; Smiley, Robert: Who Deters Entry? Evidence on the Use of Strategic Entry Deterrents, *Review of Economics and Statistics*; 74(3), August 1992, s. 509-21.
- Carlsson, Kenny; Schuer, Lars; Söderlind, Erik: *Konkurrenslagen, Andra upplagan*, Fritzes förlag, Stockholm, 1995.
- Caves, Richard E.: Mergers, Takeovers, and Economic Efficiency: Foresight vs. Hindsight, *International Journal of Industrial Organization*; 7(1), Special Issue, March 1989, s. 151-74.
- Chamberlin, E. H.: Duopoly: Value where Sellers are Few, *Quarterly Journal of Economics*, 43, 1929, s. 63-100.
- Chatterjee, K.; Dutta, B.; Ray, D.; och Sen Gupta, K.: A Theory of Noncooperative Coalitional Bargaining, *Review of Economic Studies* 60, 1993, s. 463-477.
- Coate, M. B.; McChesney, F. S.: Empirical Evidence on FTC Enforcement of the Merger Guidelines, *Economic Inquiry*, XXX, April, 1992, pages 277-93.
- Compte, Oliver; Jenny, Frederic; Rey, Patrick: Capacity Constraints, Mergers and Collusion, stencil, CERAS-ENPC, Paris, June 1996.
- Cotterill, Ronald W.: Market Power in the Retail Food Industry: Evidence from Vermont, *Review of Economics and Statistics*; 68(3), August 1986, s. 379-86.
- Crampton, P.: Alternative Approaches to Competition Law: Consumers' Surplus, Total Surplus, Total Welfare and non-efficiency goals, *World Competition* 17, 55-86.
- Dansby, Robert E.; Willig, Robert D.: Industry Performance Gradient Indexes, *American Economic Review*, 69 (3), June 1979, s. 249-260. .
- Daughety, A. F.: Beneficial Concentration, *American Economic Review*, 80(5), December 1990, s. 1231-1237.
- Deneckere, Raymond; Davidson, Carl: Incentives to Form

- Coalitions with Bertrand Competition, *Rand Journal of Economics*; 16(4), Winter 1985, s. 473-86
- Demsetz, Harold: Barriers to Entry, *American Economic Review*; 72(1), March 1982, s. 47-57.
- Dixit, A.: The Role of Investment in Entry Deterrence, *Economic Journal*, 90, 1981, s. 95-106.
- Eckbo, B. Espen: Horizontal Mergers, Collusion, and Stockholder Wealth, *Journal of Financial Economics*; 11(1-4), April 1983.
- Europeiska kommissionen: Ninth Report on Competition Policy, Brussels-Luxemburg: EC Commission, April 1980.
- Farrell, Joseph; Shapiro, Carl: Asset Ownership and Market Structure in Oligopoly, *Rand Journal of Economics*; 21(2), Summer 1990, pages 275-92.
- Farrell, Joseph; Shapiro, Carl: Horizontal Mergers: An Equilibrium Analysis, *American Economic Review*; 80(1), March 1990, s. 107-26.
- Fisher, Alan A., Johnson, Frederick I., och Lande, Robert H.: Price Effects of Horizontal Mergers, *California Law Review* 77, July 1989, s. 777-827.
- Fisher, Franklin M.: Pan American to United: The Pacific Division Transfer Case, *Rand Journal of Economics*; 18(4), Winter 1987, pages 492-508.
- Flath, David: When Is It Rational for Firms to Acquire Silent Interests in Rivals?, *International Journal of Industrial Organization*; 9(4), 1991, s. 573-83.
- Fridolfsson, Sven-Olof; Stennek, Johan: The Timing of Mergers: Waves, Preemption, and Hold-up, stencil, Stockholms universitet, 1997.
- Friedman, James W.: A Non cooperative Equilibrium for Supergames, *Review of Economic Studies*; 38(113), Jan. 1971, s. 1-12.
- Galbraith, John Kenneth: *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Boston: Houghton Mifflin, 1952.
- Gal-Or, Esther: The Informational Advantages or Disadvantages of Horizontal Mergers, *International Economic Review*; 29 (4), November 1988, s. 639-61.
- Geithman, Frederick E.; Marvel, Howard P.; Weiss, Leonard W.: Concentration, Price and Critical Concentration Ratios, *Review of Economics and Statistics*; 63(3), Aug. 1981, s. 346-53.
- Gelhorn, Ernest: *Antitrust Law and Economics in a Nutshell*, fourth edition, St. Paul, Minn. West Publishing co., 1994.
- Geroski, P. A.: What Do We Know About Entry?, *International Journal of Industrial Organization*; 13(4), December 1995, s. 421-40.
- Geroski, Paul A., och Mueller, Dennis C.: The Persistence of Profits in

- Perspective, in *The Dynamics of Company Profits*, Dennis C. Mueller(ed.), Cambridge University Press, Cambridge.
- Gilbert, Richard J.: Mobility Barriers and the Value of Incumbency, in: Schmalensee, Richard; Willig, Robert D., eds. *Handbook of industrial organization*. Volume 1. *Handbooks in Economics*, no. 10, Amsterdam; Oxford and Tokyo: North-Holland; 1989, s. 475-535.
- Gilbert, R.; Newbery, D.: Preemptive Patenting and the Persistence of Monopoly, *American Economic Review*, 72, 1982, s. 514-526.
- Green, Edward J.; Porter, Robert H.: Noncooperative Collusion under Imperfect Price Information, *Econometrica*; 52(1), January 1984, s. 87-100.
- Grossman, S.; Hart, Oliver D.: Takeover bids, the free rider problem, and the theory of the corporation, *Bell Journal of Economics* 11: s. 42-64.
- Grossman, S.; Hart, Oliver D.: Corporate Financial Structure and Managerial Incentives, in: *The Economics of Information and Uncertainty*, J. McCall (ed.), The University of Chicago Press, Chicago, 1982.
- Hansing, Johan; Svensson, Claes: Oligopolistisk dominans, *Konkurrens*; 4, 1997.
- Harrington, Joseph-E., Jr.: The Determination of Price and Output Quotas in a Heterogeneous Cartel, *International Economic Review*; 32(4), November 1991, s. 767-92.
- Hart, Oliver D.: The Market Mechanism as an Incentive Scheme, *Bell Journal of Economics*; 14(2), Autumn 1983, s. 366-82.
- Hart, Oliver; Tirole, Jean: Vertical Integration and Market Foreclosure, *Brookings Papers on Economic Activity*; 0(0), Special Issue, 1990, pages 205-76.
- Hermalin, Benjamin E.: The Effects of Competition on Executive Behavior, *Rand Journal of Economics*; 23(3), Autumn 1992, s. 350-65.
- Holmstrom, Bengt: Moral Hazard in Teams, *Bell Journal of Economics*; 13(2), Autumn 1982, s. 324-40.
- Holmstrom, Bengt R.; Tirole, Jean: The Theory of the Firm, in: Schmalensee, Richard; Willig, Robert D., eds. *Handbook of industrial organization*. Volume 1. *Handbooks in Economics*, no. 10, Amsterdam; Oxford and Tokyo: North-Holland; 1989, s. 61-133.
- Horn, Henrik; Lang, Harald; Lundgren, Stefan: Competition, Long Run Contracts and Internal Inefficiencies in Firms, *European Economic Review*; 38(2), February 1994, s. 213-33.
- Horn, Henrik; Lang, Harald; Lundgren, Stefan: Managerial Effort



- Incentives, X-Inefficiency and International Trade, *European Economic Review*; 39(1), January 1995, s. 117-38.
- Horn, Henrik; Levinsohn, James: *Merger Policies and Trade Liberalization*, mimeo., World Trade Organization, 1997.
- Horn, Henrik; Persson, Lars: *Endogenous Mergers in Concentrated Markets*, CEPR Discussion Paper No. 1544, 1997.
- Horn, Henrik; Persson, Lars: *Endogenous Mergers in an International Oligopoly*, mimeo. IIES, Stockholm University, March 1996.
- Horspool och Korah,: *Competition*, 37, *Antitrust Bulletin*. 337,385, 1992.
- Hovenkamp, Herbert: *Federal Antitrust Policy*, St. Paul, Minn. West Pub. Co 1994.
- Jarrell, Gregg A.; Brickley, James A. M.; Netter, Jeffrey: *The Market for Corporate Control: The Empirical Evidence Since 1980*, *Journal of Economic Perspectives*; 2(1), Winter 1988, s. 49-68.
- Jenny, Frederic: *Antitrust in a Global Economy*, in B. Hawk (ed.) *Fordham Corporate Law Institute*, 1997.
- Jensen, Michael C.; Ruback, Richard S.: *The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence*, *Journal of Financial Economics*; 11(1-4), April 1983, s. 5-50.
- Kantzenbach, Erhard; Kottmann, Elke; Kruger, Reinald: *New Industrial Economics and Experiences from European Merger Control – New Lessons about Collective Dominance?*, European Commission, Brussels -Luxembourg, 1995.
- Kamien, Morton I.; Zang, Israel: *The Limits of Monopolization through Acquisition*, *Quarterly Journal of Economics*; 105(2), May 1990, s. 465-99.
- Kamien, Morton I.; Zang, Israel: *Competitively Cost Advantageous Mergers and Monopolization*, *Games and Economic Behavior*; 3(3), August 1991, s. 323-38.
- Kamien, Morton I.; Zang, Israel: *Monopolization by Sequential Acquisition*, *Journal of Law, Economics and Organization*; 9 (2), October 1993, s. 205-29.
- Kim, E. Han; Singal, Vijay: *Mergers and Market Power: Evidence from the Airline Industry*, *American Economic Review*; 83(3), June 1993, s. 549-69.
- Koller, Roland H., II; Weiss, Leonard W. (1989). "Price Levels and Seller Concentration: The Case of Portland Cement," in Weiss, Leonard W., ed. *Concentration and Price*. Cambridge, Mass. and London: MIT Press, 1989, s. 17-40.
- Korah, Valentine: *An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice*, Fifth Edition, Sweet & Maxwell, London, 1994.
- Kuhn, Kai-Uwe; Seabright, Paul; Smith, Alasdair: *Competition Policy*

- Research: Where do We Stand?, Centre for Economic Policy Research, Occasional Paper No. 8, July 1992.
- Kwoka, J.; Warren-Boulton, F.: Efficiencies, Failing Firms, and Alternatives to merger: A Policy Synthesis, *Antitrust Bulletin*, 1986, s. 431-450.
- Kwoka, John E.; White, Lawrence J.: *The Antitrust Revolution: The Role of Economics*, Second Edition, Harper Collins College Publishers, New York, 1994.
- Lamm, R. McFall (1981)., "Prices and Concentration in the Food Retailing Industry," *Journal of Industrial Economics*; 30(1), Sept. 1981, s. 67-78.
- Larsson, Clas-Göran: Bankfusioner – kan de löna sig? – Enöversikt av forskningen hhh områ det, *Ekonomisk Debatt*, 25(4), 1997.
- Leibenstein, Harvey: Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency", *American Economic Review*; 56, 1966, s. 392-415.
- Levin, Dan: Horizontal Mergers: The 50-Percent Benchmark, *American Economic Review*; 80(5), December 1990, s. 1238-1245.
- Levy, David T.; Reitzes, James D.: Anticompetitive Effects of Mergers in Markets with Localized Competition, *Journal of Law, Economics and Organization*; 8(2), April 1992, s. 427-40.
- Manne, H. G.: Mergers and the Market for Corporate Control, *Journal of Political Economy*, 1965, s. 110-120.
- Martin, Stephen: R&D Joint Ventures and Tacit Product Market Collusion, *European Journal of Political Economy*; 11(4), December 1995, s. 733-41.
- Martin, Stephen: Endogenous Firm Efficiency in a Cournot Principal-Agent Model, *Journal of Economic Theory*; 59(2), April 1993, s. 445-50.
- Martin, Stephen: *Industrial Economics: Economic Analysis and Public Policy*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1993.
- Marvel, Howard P.: Competition and Price Levels in the Retail Gasoline Market, *Review of Economics and Statistics*; 6(2), May 1978, s. 252-58.
- McAfee, Preston R.; Williams, Michael A: Horizontal Mergers and Antitrust Policy, *Journal of Industrial Economics* 40(2), June 1992, s. 181-187.
- McAfee, Preston R.; Williams, Michael A: (1992). Horizontal Mergers in Spatially Differentiated Noncooperative Markets, *Journal of Industrial Economics* 40(4): 349-358. (?)
- Meeks, G.: *Disappointing Marriage: A Study of the Gains from Merger*, Cambridge University Press, Cambridge, 1977.
- Morgan, Eleanor J.: *The Treatment of Oligopoly under the European*

- Merger Control Regulation, *Antitrust Bulletin*, Spring 1996, pages 203-246.
- Mueller, Dennis C.: Mergers and Market Share, *Review of Economics and Statistics*; 67(2), May 1985, s. 259-67.
- Mueller, Dennis C.: Merger: Causes, Effects and Policies, *International Journal of Industrial Organization* 7, 1989, s. 1-10.
- Nalebuff, Barry J.; Stiglitz, Joseph E.: Information, Competition, and Markets, *American Economic Review*; 73(2), May 1983, s. 278-83.
- Neven, Damien; Nuttall, Robin; Seabright: *Merger in Daylight, The Economics and Politics of European Merger Control*, Center for Economic Policy Research, London, 1993.
- Nyberg, Sten: Reciprocal Shareholding and Takeover Deterrence, *International Journal of Industrial Organization*; 13(3), September 1995, s. 355-72.
- Närings- och handelsdepartementet: Regleringsbrev för budgetåret 1977 avseende vissa anslag inom utgiftsområde 24 Näringsliv, verksamhetsområde C. Konkurrensfrågor, Regleringsbrev, December 1996.
- OECD/GD(96)23, Failing Firm Defence, Competition Policy Roundtables No. 2.
- Ordover, Janusz A.; Saloner, Garth; Salop, Steven-C.: Equilibrium Vertical Foreclosure, *American Economic Review*; 80(1), March 1990, s. 127-42.
- Perry, Martin K.: Vertical Integration: Determinants and Effects, in: Schmalensee, Richard; Willig, Robert D., eds. *Handbook of industrial organization*. Volume 1. *Handbooks in Economics*, no. 10, Amsterdam; Oxford and Tokyo: North-Holland; 1989, s. 185-255.
- Perry, Martin K.; Porter, Robert H.: Oligopoly and the Incentive for Horizontal Merger, *American Economic Review*; 75(1), March 1985, pages 219-27.
- Persson, Lars: The Auctioning of a Failing Firm, mimeo., Institutet för internationell ekonomi, Stockholms universitet, 1997a.
- Persson, Lars: Predation and Mergers: Is Merger Law Counter Productive?, mimeo., Institutet för internationell ekonomi, Stockholms universitet, 1997b.
- Posner, Richard A.: The Social Costs of Monopoly and Regulation, *Journal of Political Economy* 83(4): 807-827.
- Ravenscraft, David J.; Scherer, Frederic M.: *Mergers, sell-offs, and economic efficiency*, Washington, D.C.: Brookings Institution, 1987, s. xiii, 290.
- Reitzes, James D.; Levy, David T.: Price Discrimination and Mergers, *Canadian Journal of Economics*; 28(2), May 1995, s. 427-36.
- Reynolds, Robert J.; Snapp, Bruce R.: The Competitive Effects of

- Partial Equity Interests and Joint Ventures, *International Journal of Industrial Organization*; 4(2), June 1986, pages 141-53.
- Roll, Richard: The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers, *Journal of Business*; 59(2), Part 1, April 1986, s. 197-216.
- Ross, Thomas W.: On the Price Effects of Mergers with Freer Trade, *International Journal of Industrial Organization*; 6(2), June 1988, s. 233-46.
- Rotemberg, Julio J.; Saloner, Garth: A Supergame-Theoretic Model of Business Cycles and Price Wars During Booms, *American Economic Review*; 76, 1986, s. 390-407.
- Salant, Stephen W.; Switzer, Sheldon; Reynolds, Robert J.: Losses from Horizontal Merger: The Effects of an Exogenous Change in Industry Structure on Cournot-Nash Equilibrium, *Quarterly Journal of Economics*; 98(2), May 1983, s. 185-99.
- Salinger, Michael A.: Vertical Mergers and Market Foreclosure, *Quarterly Journal of Economics*; 103(2), May 1988, s. 345-56.
- Salop, S.; Scheffman, D.: Raising Rivals Costs', *American Economic Review*, 69, 1983, s. 335-338.
- Scherer, F. M.: Corporate Takeovers: The Efficiency Arguments, *Journal of Economic Perspectives*; 2(1), Winter 1988, s. 69-82.
- Scherer, F.M.: (1991). Comment, *Brookings Papers:Microeconomics*, 1991.
- Scherer, F. M.: *Competition Policies for an Integrated World Economy*, The Brookings Institution, Washington, 1994.
- Scherer, F. M.; Ross, David: *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Third Edition, Houghton Nifflin Company, Boston, 1990.
- Schmalensee, Richard: Inter-industry Studies of Structure and Performance, in: Schmalensee, Richard; Willig, Robert D., eds. *Handbook of industrial organization*. Volume 2. *Handbooks in Economics*, no.10, Amsterdam; Oxford and Tokyo: North-Holland; 1989, s. 951-1009.
- Scharfstein, David: Product-Market Competition and Managerial Slack, *Rand Journal of Economics*; 19(1), Spring 1988, s. 147-55.
- Scharfstein, David: The Disciplinary Role of Takeovers, *Review of Economic Studies*; 55(2), April 1988, s. 185-99.
- Schwartz, Marius; Reynolds, Robert J.: Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure: Comment, *American Economic Review*; 73(3), June 1983, s. 488-90.
- Shapiro, Carl: Mergers with Differentiated Products, Address by Carl Shapiro, Deputy Assistant Attorney General Antitrust Division, U.S. Department of Justice, November 9, 1995.

- Shleifer, Andrei; Vishny, Robert W.: Large Shareholders and Corporate Control, *Journal of Political Economy*; 94(3), Part 1, June 1986, s. 461-88.
- Shughart II, W.; Tollison, R.: The "Failing Company" Doctrine, *Antitrust Bulletin* 30, 1985, s. 357-364.
- Schleifer, Andrei; Vishny, Robert W.: Greenmail, White Knights, and Shareholders' Interest, *Rand Journal of Economics*; 17 (3), Autumn 1986b, s. 293-309.
- Shleifer, Andrei; Vishny, Robert W.: Value Maximization and the Acquisition Process, *Journal of Economic Perspectives*; 2(1), Winter 1988, s. 7-20.
- Schmidt, Klaus: Managerial Incentives and Product Market Competition, *Universität Bonn Sonderforschungsbereich 303 – Discussion Paper: A-430*, January 1994, s. 27.
- Sleuwaegen, Leo: On the Nature and Significance of Collusive Price Leadership, *International Journal of Industrial Organization*; 4(2), June 1986, s. 177-88.
- Smiley, Robert: Empirical Evidence on Strategic Entry Deterrence, *International Journal of Industrial Organization*; 6(2), June 1988, s. 167-80.
- Snyder, Christopher: A Dynamic Theory of Countervailing Power, *Rand Journal of Economics* 27, 1996, s. 747-769.
- Spence, A. M.: Entry, Capacity, Investment and Oligopolistic Pricing, *Bell Journal of Economics*, 8, 1977, s. 534-544.
- Stigler, George J.: Monopoly and Oligopoly by Merger, *American Economic Review, Papers and Proceedings* 40, 1950, s. 23-34.
- Stigler, George J.: The Economist Plays with Blocks, *American Economic Review* 44, 1954, s. 7-14.
- Stigler, George J.: A Theory of Oligopoly, *Journal of Political Economy*, 72, 1964, s. 44-61.
- Stigler, George J.: *The Organization of Industry*, Homewood, Ill: Richard D. Irwin, Inc.; 1968.
- Stillman, Rober: Examining Antitrust Policy toward Horizontal Mergers, *Journal of Financial Economics*; 11(1-4), April 1983.
- Stenek, Johan: Competition Reduces X-Inefficiency – A Note on a Limited Liability Mechanism, *Discussion Paper 9556, CentER for Economic Research, Tilburg University*, June 1995.
- Stennek, Johan: Information-Sharing Facilitates Collusion – Exclusion as an Instrument for Punishments," unpub. ms. Institute for International Economic Studies, Stockholm University, April 1995.
- Stennek, Johan: Horizontal Mergers Without Synergies May

- Increase Consumer Welfare, unpub. ms. Institute for International Economic Studies, Stockholm University, October 1996.
- Tirole, Jean: *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge: MIT Press, 1988.
- Tullock, Gordon: *The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft*, *Western Economic Journal* 5: 224-32.
- von Ungern-Sternberg, T.: *Countervailing Power Revisited*, *International Journal of Industrial Organization* 14, 1995, s. 507-520.
- U.S. Department of Justice: *Merger Guidelines*, Washington: U.S. Department of Justice, June 1984.
- U.S. Department of Justice; Federal Trade Commission: *Horizontal Merger Guidelines*, Washington: U.S. Department of Justice, April 1997.
- Verboven, Frank: *Corporate Restructuring in a Collusive Oligopoly*, *International Journal of Industrial Organization*; 13(3), September 1995, s. 335-54.
- Werden, Gregory J.: *Horizontal Mergers: Comment*, *American Economic Review*; 81(4), 1991, s. 1002-1011.
- Werden, -Gregory-J.; Joskow, -Andrew-S.; Johnson, -Richard-L. *The Effects of Mergers on Price and Output: Two Case Studies from the Airline Industry*, *Managerial and Decision Economics*; 12(5), October 1991, s. 341-52.
- Williamson, Oliver E.: *Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs*, *American Economic Review*; 58, 1968, s. 18-36.
- Willig, Robert: *Merger Analysis, Industrial Organization Theory, and Merger Guidelines*, *Brookings Papers: Microeconomics* 1991.
- Yarrow, -George-K.: *Shareholder Protection, Compulsory Acquisition and the Efficiency of the Takeover Process*, *Journal of Industrial Economics*; 34(1), September 1985, s. 3-16.