

Kristofer Lehmkuhl Forelesning 1987

# NORSK KONKURRANSEPOLITIKK – I DAG OG I FREMTIDEN

Av  
EGIL BAKKE  
*Prisdirektør*



---

*Norges Handelshøyskole*

# NORSK KONKURRANSEPOLITIKK – I DAG OG I FREMTIDEN

Av  
Egil Bakke  
Prisdirektør

Kristofer Lehmkuhl Forelesning  
Norges Handelshøyskole

---

Bergen 23. september 1987

Statsråd

**KRISTOFER LEHMKUHL**

(1855–1949)

var en utrettelig forkjemper for Norges Handelshøyskole. Kanskje mer enn noen annen har han æren av at NHH ble opprettet, og helt til sin død fulgte han virksomheten med en aldri sviktende interesse. Han er derfor med rette blitt kalt «Høyskolens far».

Norges Handelshøyskole har villet hedre Kristofer Lehmkuhls minne ved å knytte hans navn til den forelesning, som fra 1958 har vært holdt ved Høyskolens kandidatfest.

Fra 1968 har høyskolekollegiet besluttet fortrinnsvis å henlegge forelesningen til Kristofer Lehmkuhls fødselsdag den 26. september.

# NORSK KONKURRANSEPOLITIKK – I DAG OG I FREMTIDEN

## 1. INNLEDNING. KONKURRANSEPOLITIKKENS RENESSANSE

Konkurransespolitikken og anvendelsen av prisloven ble markert lagt om i Norge i begynnelsen av 1980-årene. I det langtidsprogram som Gro Harlem Brundtland-regjeringen la frem våren 1981 og i senere årlige retningslinjer til pris- og konkurransemyndighetene, er det uttrykt at regelen i prispolitikken bør være at prisutviklingen bestemmes av effektiv konkurranse mellom bedriftene, og at det bare i begrenset grad bør benyttes direkte prisreguleringer. Følgelig må prismyndighetenes arbeid med å fremme konkurranse og motvirke konkurranseregulerende samarbeid bli økt. Det er også direkte påpekt at importvern og autorisasjonsordninger ofte gir mer eller mindre monopolisering i markedene, og at dette kan føre til ekstra prispress. Prismyndighetene er etter dette bedt om å vurdere hvorvidt kravene til løyve, konsesjoner, standardkrav, kompetansekrav mv. på en uheldig måte begrenser konkurransen, og om det kan være grunnlag for en oppmyking av gjeldende reguleringer.

Omleggingen av den norske pris- og konkurransepolitikk som fant sted i begynnelsen av 1980-årene er ikke enestående. I en rekke andre land var politikken samtidig under tilsvarende omlegging. Det burde være unødvendig for meg i denne forsamling å forklare hvorfor effektive markeder og konkurranse kan føre til effektiv ressursutnytting, men det kan være grunn til å reflektere litt over hvorfor omleggingen fant sted da den gjorde det.

Min vurdering er at omleggingen fra prisreguleringspolitikk til en konkurransepolitikk i de fleste land fant sted, ikke fordi man på nytt hadde fått øynene opp for hva markeder og konkurranse kan resultere i, men fordi man hadde fått en voksende erkjennelse av reguleringenenes begrensede muligheter. Etter de store oljeprisøknin-ger i 1970-årene sto de industrialiserte land overfor betydelige omstillingsproblemer, og i de fleste land fant man ut at deres tidligere og historisk sterke evne til omstillinger åpenbart var svekket i betenkelig grad. OECD har derfor i det siste tiår vært opptatt av å forklare berettigelsen av en positiv tilpasningspolitikk, «a positive adjustment policy».

Konkurransespolitikkenes renessanse er derfor etter min vurdering ikke et uttrykk for en ideologisk vekkelse i og for seg. Den er en erkjennelse av at de reguleringer og offentlige allokeringsordninger som gjennom mange år gradvis var innført for å erstatte konkurransen og markedene ikke hadde løst de problemer de var ment å løse. De har tvert om skapt diverse omstillingsproblemer eller strukturproblemer.

Som sagt vil jeg i dette foredraget ikke utdype de generelle markedsøkonomiske resonneringer og de markedsøkonomiske begrunnelser for konkurransespolitikk ytterligere. Jeg vil i dette foredraget drøfte tre tilknyttede spørsmål. Jeg vil for det første gi en kort, men forholdsvis konkret oversikt over den norske konkurransespolitikks hverdag. Hva er det vi faktisk gjør når vi snakker om å utøve konkurransespolitikk?

Derneft vil jeg referere og drøfte den meget interessante debatt som jeg fornemmer foregår i mange land om konkurransespolitikkenes innhold. Hvis det er slik at vår oppgave er å fremme konkurransen og øke markedenes effektivitet, hvordan gjør man dette best? Endelig vil jeg drøfte konkurransespolitikkenes regelverk eller lovhjemler. Vi arbeider på grunnlag av prisloven fra 1953, som igjen springer ut av trustloven fra mellomkrigstiden. På mange måter skiller de norske regler seg ut fra regelverket i mange andre land, og dessuten har det foregått interessante endringer i konkurranselovgivningen i de vestlige land i de senere år. Jeg vil gjerne benytte denne anledningen til å drøfte en del av de institusjonelle spørsmål som jeg synes melder seg på dette felt.

## **2. DEN NORSKE KONKURRANSEPOLITIKK**

For å forklare hva norsk konkurransespolitikk går ut på i praksis, er det naturlig å ta utgangspunkt i den bestemmelse som finnes i prisloven, at enhver konkurranseregulerende avtale som inngås mellom bedrifter skal meldes til konkurranse-myndighetene på eget initiativ. Slike konkurranseregulerende avtaler er ikke forbudt, men lovbestemmelsen tar sikte på at konkurransemyndighetene skal ha oversikt over de avtaler bedrifter har inngått seg i mellom, som har innvirkning på konkurranseforholdene, og at almenheten skal få

innsikt og kjennskap til disse avtaler. Tilsvarende meldeplikt gjelder for storbedrifter.

I henhold til prislovens § 42 kan konkurransemyndighetene gripe inn mot konkurranseregulerende avtaler og oppheve dem eller forlange dem endret dersom de har skadelige virkninger, f.eks. fører til dyrere varer og tjenester enn vi ville hatt uten disse avtalene.

For at konkurransemyndighetene skal avgjøre dette spørsmål, må de vanligvis forelegge de avtaler de ønsker å vurdere, både for dem som har inngått dem og for andre som får merke dem. Bl.a. av den grunn må alle bedrifter som har inngått en konkurranseregulerende avtale være klar over at avtalen kan brettes ut for kolleger og konkurrenter.

De norske bestemmelser kan diskuteres. I andre land er de annerledes. Men slik de er i Norge, blir de praktisert. Det må bedriftene i næringslivet være klar over.

Med hjemmel i prislovens bestemmelser er det vedtatt to meget viktige forbudsbestemmelser. Den ene, gitt ved kongelig resolusjon av 18. oktober 1957, fastsetter at en leverandør ikke har lov å bestemme hvilken pris videreforhandlerne skal ta for leverandørens produkter. Den andre, gitt ved kongelig resolusjon av 1. juli 1960, setter forbud mot at bedrifter kommer sammen og avtaler seg imellom hvilke priser, avanser eller rabatter de skal fastsette for sine produkter. Dessuten er ethvert samarbeid om anbud forbudt.

For ordens skyld vil jeg gjerne presisere at det er enkelte unntak fra gjeldende forbud, og at det er adgang til å søke om dispensasjon fra dem.

Det generelle formål med bestemmelsene er allikevel ganske klart. Det er å hindre slikt samarbeid som antas å svekke den konkurranse myndighetene mener vi bør ha mellom bedriftene i markedet. Det er ved de priser og vilkår de fastsetter at de skal konkurrere. Blir de enige om disse prisene eller binder andres priser, får vi ikke den konkurranse som er tilsiktet.

Også disse bestemmelsers rasjonalitet kan diskuteres, og andre land kan ha andre bestemmelser, selv om konkurransepolitikken egentlig har det samme siktemål. Men det må ikke være noe tvil om at slik bestemmelsene er utformet i Norge, slik blir de håndhevet av

konkurransemyndighetene. I løpet av den senere tid har konkurransemyndighetene i Norge avdekket prissamarbeid som vi mener er i klar strid med gjeldende bestemmelser, og har anmeldt disse forhold til påtalemyndigheten. Det vil vi fortsatt gjøre om vi kommer over ytterligere eksempler på samarbeid som etter vår mening er i strid med gjeldende forbudsbestemmelser.

En leverandør veileder ofte sine videreforhandlere med hensyn til hvilken pris de bør fastsette. Dette er ikke ulovlig. Ofte vil veiledningsvirksomhet måtte anses som et effektivt konkurransetiltak. Hvis en leverandør ønsker å øke sin markedsandel ved f.eks. å senke prisene, vil han være sterkt opptatt av at dette prisnedslaget også slår gjennom hos videreforhandlerne. Mens konkurransemyndighetene således har sagt ja til den enkelte leverandørs rett til å veilede og fastsette veiledende videresalgsspriser dersom vedkommende ønsker det, har vi sagt nei til at leverandørene sine organisasjoner bestemmer om de skal veilede eller ikke. Samarbeid mellom bedrifter om prisveiledning er forbudt. Konkurransespolitikken hviler i det hele tatt på den hovedtanke at de beslutninger som treffes, skal treffes av den enkelte bedrift ut fra dennes kostnads- og markedssituasjon og ikke av bedriftene i fellesskap eller i samarbeid.

Men selv denne linje er ikke uten unntak. Vi har i den senere tid hatt en rekke eksempler på at bedrifter slår seg sammen i grupper eller kjeder. Under forutsetning av at gruppedannelsen skjer for å øke konkurranstrykket, vil konkurransemyndighetene godta samarbeidet innenfor gruppen eller kjeden. Men hvis det er snakk om en dominerende gruppe eller kjede, hvor resultatet av samarbeidet vil være mindre konkurranse, vil vi stille oss negativt til de søknader om dispensasjon som kommer fra slike grupper eller kjeder om unntak fra forbudsbestemmelser mot samarbeid.

La meg summere opp så langt: Konkurransereguleringer er etter prisloven ikke forbudt, men prisloven krever at konkurranseregulerende samarbeidsordninger bedriftene imellom skal meldes til prismyndighetene og bli offentlig kjent. I henhold til prisloven er det fastsatt et par sentrale forbudsbestemmelser mot binding av videreforhandleres priser og mot prissamarbeid. Om prismyndighetene ønsker å gripe inn mot en konkurranseregulerende avtale, mot et

kartell, eller om de skal vurdere en søknad fra bedrifter om å få dispensasjon fra forbudsbestemmelser mot prissamarbeid (eller vurdere å oppheve dispensasjoner som er gitt tidligere), må prismyndighetene i hvert enkelt tilfelle vurdere nytten av samarbeidet mot ulempene ved det. Nyttene kan f.eks. være at samarbeidet fører til stordriftsfordeler og rasjonalisering, og ulempene vil vanligvis være at redusert konkurranse gir bedriftene muligheter til å ta høyere priser, noe som enten kan resultere i en form for monopolprofitt eller at bedriftene aksepterer et høyere kostnadsnivå enn det de ville hatt muligheter for i en mer ordinær konkurransesituasjon.

Prisloven gir prismyndighetene betydelige muligheter for å regulere priser og avanser. Opp gjennom årene har disse fullmaktsbestemmelser blitt brukt i betydelig grad, men siden begynnelsen av 1980-årene har de retningslinjer som har vært fastsatt for prismyndighetenes virksomhet gått ut på at prismyndighetene i hovedsak skal legge vekt på arbeidet for å fremme konkurransen i markedene, men dog slik at man samtidig må være beredt til å gripe til prisregulering i de markeder hvor konkurransen ikke virker tilstrekkelig eller ikke vil kunne virke tilstrekkelig.

Man må skille mellom to former for prisreguleringer. Den ene er de generelle prisreguleringer, f.eks. vedtak om prisstopp. Slike bestemmelser vil ofte gjelde for samtlige bedrifter og går ut på at prisen stanses pr. et bestemt tidspunkt, og bedriftene får ikke lov til å øke prisene uten etter spesielle prosedyrer. Opp gjennom årene har vi hatt en rekke slike prisstopper, dels i samband med lønnsoppgjør, og endog i forbindelse med lønnsstopp.

Regjeringen har relativt nylig erklært at den nu ikke akter å iverksette slike bestemmelser.

En annen type prisregulering er den hvoretter prismyndighetene ut fra særskilt vurdering i hvert enkelt tilfelle fastsetter prisen på bestemte varer eller tjenester. Slike former for prisregulering har vi hatt i hele etterkrigstiden og har det fortsatt. Hydros gjødningsprodukter blir prisregulert. Norcems sementprodukter blir prisregulert. Også andre varer og tjenester blir prisregulert på denne måten. Denne form for prisregulering forutsetter ofte at prismyndighetene går inn i hvert enkelt vare- eller tjenesteområde og vurderer hva som er en rimelig pris, en pris som gir produsentene anledning til å



avlønne innsatsfaktorene på en noenlunde normal måte. Det er lett å innse at dette både er en vanskelig og omfattende oppgave.

Prisloven kan også brukes til å pålegge bedriftene plikt til å melde fra når de endrer prisene sine. Slike pålegg gjelder nu for et forholdsvis stort antall leverandører.

Til slutt i denne oversikt over dagens norske konkurransepolitikk et par ord om prismyndighetenes kontroll av «virkeligheten». Det fremgår av det jeg har sagt hittil, at prismyndighetene er beskjeftiget både med å vurdere hva slags generelle konkurransepolitiske regler som skal gjelde i samfunnet og hvordan disse regler bør anvendes i de forskjellige markeder. Men oppgaven går lenger enn dette. Etter at myndighetene har tatt stilling til hvilke regler som skal gjelde, er det en oppgave å sjekke om reglene blir etterlevet i praksis. Prismyndighetene har derfor et omfattende tilsynsapparat som forutsettes å følge med i hva som skjer i markedet for å sikre at bedriftene etterlever og ikke bryter de bestemmelser som er vedtatt.

Som nevnt er det i den senere tid avdekket eksempler på virksomhet som etter prismyndighetenes vurdering har vært ulovlig og som vi følgelig har anmeldt. Det er viktig for prismyndighetene å få frem så klart som mulig at de bestemmelser som er fastsatt i prisloven eller vedtatt i medhold av prisloven vil bli håndhevet.

For fullstendighetens skyld vil jeg gjerne føye til at den virksomhet jeg nu har omtalt er den virksomhet prismyndighetene utøver som myndighetsorgan, med hjemmel i prislovens bestemmelser og vedtak truffet med hjemmel i prisloven. Utover dette er konkurransemyndighetene, som jeg refererte til innledningsvis, anmodet om å vurdere de eksisterende offentlige reguleringer, konsesjonsbestemmelser, autorisasjonsordninger o.l. ut fra deres virkninger på konkurransen i markedene.

Vår medvirkning i den deregulering eller regelreform som finner sted er tildels ganske omfattende, men på dette virksomhetsområde er vi selvsagt intet myndighetsorgan. Vår virksomhet på dette felt er fullstendig avhengig av at vi når frem med vår argumentasjon overfor andre myndigheter som administrerer gjeldende regler.

Det er av avgjørende betydning for å få til konkurranse at etterspørselssiden i markedene er effektive. De regelreformer som overveies og tildels gjennomføres har ofte som siktemål å utsette

leverandørene for mer kostnadsbevisste kjøpere. De prissammenligninger som prismyndighetene har publisert mange av i de senere år har samme formål, å gi incitament til en mer effektiv etterspørsel i de ulike markeder, for derigjennom også å øke konkurranseviljen blant leverandørene.

### 3. DEN KONKURRANSEPOLITISKE ANALYSE

Det er liten grunn til å forundre seg over at innholdet i konkurransepolitikken forandres over årene. Det skyldes i første rekke at vår innsikt i markedenes funksjonsmåte og vår forståelse av hvordan ulike inngrep virker på markedene forandrer seg løpende.

Bakgrunnen for at man har konkurranselover og utøver konkurransepolitikk i de forskjellige land, er naturligvis en oppfatning om at marked og konkurranse, som Charles Schultze ga uttrykk for i boken «The Public Use of Private Interest», ikke er noe naturlig og ikke kommer av seg selv, men er et resultat av offentlige tiltak. Markedet har stempelmerket «Made by government» både foran og bak, skriver Schultze. Denne erkjennelsen er eldre enn som så. Den går i alle fall tilbake til Adam Smith selv, som i sin bok erkjente at når næringsdrivende kommer sammen, så vil samtalen ganske hurtig komme til å dreie seg om hvordan man bør inngå avtaler som skal gjøre livet behageligere og konkurransen mindre utfordrende. Konkurransespolitikken arbeidsmål har derfor alltid vært å hindre aktørene i markedet i å samarbeide med det siktemål å begrense konkurransen for å kunne utøve markedsmakt. Hvis man ikke lykkes i å hindre dette, vil man ikke få effektiv ressursallokering. Men spørsmålet om *hva* man skal gripe inn overfor og *hvordan* det skal gripes inn har opp gjennom årene vært besvart på ganske forskjellige måter.

Opprinnelig, i alle fall siden Sherman-loven ble vedtatt i 1890 i Amerika, var konkurransepolitikken i stor grad basert på en oppfatning om at visse markedsstrukturer var å foretrekke fremfor andre. Mange og små enheter var ønskelig. Få og store enheter var uheldig. Politikken tok derfor dels sikte på å fjerne kunstige etableringshindringer, samt å slå ned på handlinger som ble ansett som konkurransehindrende, anti-competitive.

Den amerikanske Sherman-loven fra 1890 har derfor i sitt første avsnitt forbudsbestemmelser mot avtaler som begrenser konkurransen, og i annet avsnitt forbud mot å monopolisere forretningsvirksomheten.

I loven fra 1914 om etableringen av The Federal Trade Commission forbys urimelige forretningsmetoder og villedende forretningspraksis.

I Clayton-loven, som også er fra 1914, forbys spesielle former for restriktive forretningsmetoder som prisdiskriminering, koblingshandel og eksklusivavtaler, samt fusjoner og oppkjøp når resultatet av dette er at det virker til å redusere konkurransen eller skape et monopol. Clayton-lovens bestemmelser om prisdiskriminering ble strammet ytterligere til ved den såkalte Robinson-Patman-loven fra 1936, som hadde til hensikt å hindre prisdiskriminering som følge av fremveksten av de store kjedeforetakene som dukket opp i Amerika på den tid.

I løpet av de siste tiår har amerikansk konkurransepolitikk forlatt den strukturelle linje som den var preget av fra Sherman-lovens innføring i 1890 og frem til et stykke ut i 1970-tallet. Den forandring av konkurransepolitisk praksis som har funnet sted, er i aller høyeste grad påvirket av den økonomiske analyse som ofte går under betegnelsen «Chicago-skolen» eller «New Economics».

Jeg vil ikke her våge å gi noen fullstendig fremstilling av hva denne økonomiske «skole» står for, og jeg vet heller ikke engang om det er mulig, men det som er av spesiell betydning for konkurransepolitikken utøvelse er følgende:

Det ene er at man ifølge The New Economics eller Chicago-skolen ikke bør være så opptatt av markedets struktur, men langt mer av dets adferd. Selv om man har mange små bedrifter, behøver man ikke nødvendigvis ha effektiv konkurranse. Men man kan ha effektiv konkurranse selv med få og store kombatanter. Mens konkurransepolitikken tidligere var basert på å gripe inn dersom visse karakteristika kunne påvises, vil konkurransemyndighetene i dag gripe inn dersom visse forutsetninger synes å være tilstede, uavhengig av hvilke konkrete handlinger som kan påvises.

Det annet poeng ved Chicago-skolens tenkning er dens forutsetning om at det bedriftene gjør, gjør de ut fra rasjonelle overveielser

og i sin egen interesse. Dersom man ikke har klare bevis for det motsatte, bør man derfor i utgangspunktet anse at de handlinger bedriftene foretar er handlinger som skal styrke bedriften i konkurranse med andre bedrifter.

Dette syn har slått igjennom i norsk konkurransepolitisk virkelighet på mange måter. Jeg kan f.eks. vise til at prismyndighetene i Norge for noen år siden annonserte at man ikke lenger ville gripe inn mot gruppe- og kjededannelser bare fordi de var konstruert på en bestemt måte som var i strid med eksisterende forbudsbestemmelser, og at man heller ikke ville unnlate å gripe inn overfor gruppe- og kjededannelser fordi de var konstruert på en slik måte at de gikk fri for eksisterende forbudsbestemmelser. Vi la an det syn at vi her ville vurdere samarbeidsordningenes reelle innhold og deres faktiske virkning på konkurransen i markedene. Vårt hovedsyn var at gruppe- og kjededannelser og andre samarbeidsordninger mellom bedrifter svært ofte er arrangementer som blir iverksatt for å styrke de deltagende bedrifters stilling i markedet, og handlingene vil derfor i det store og hele ha konkurransefremmende virkninger.

Det tredje viktige poeng ved Chicago-skolens virkelighetsoppfatning er dens oppfatninger om betydningen av «contestable markets», det forhold at de bedrifter som er i markedet kan utfordres av nye deltagere eller andre eksisterende deltagere på markedet.

Tanken bak dette er at dersom en bedrift prøver å utøve markedsrett – og det defineres som å fastsette vilkår overfor kjøperne som er dårligere for dem enn de ville stått overfor dersom det hadde vært effektiv konkurranse – så vil andre aktører i markedet eller potensielle aktører i markedet etter en stund oppdage at det i de markeder hvor markedsrett utøves foreligger monopolprofitter, og de som da høster slike profitter vil bli utfordret.

For konkurransemyndighetene har en slik oppfatning store konsekvenser, både med hensyn til vurderingen av markedssituasjonen og hva man bør gjøre. En praktisk konsekvens er bl.a. at en sentral oppgave for konkurransemyndighetene er å bidra til at markedene er utfordringsbare, ved å arbeide for å fjerne handelshindringer, etableringsregler, konsesjonsbestemmelser mv.

Den omlegging av amerikansk konkurransepolitikk som den nye tenkning har bevirket, viser seg på mange måter. Den har bl.a. ført

til en markert omlegging av amerikansk konkurransepolitikk overfor fusjoner og storbedrifter.

En av de mest kjente antitrust-saker er formodentlig saken mot Standard Oil fra tidlig i dette århundrede. I etterkrigstiden forberedte amerikanske konkurransemyndigheter gjennom mange år en tilsvarende sak mot IBM. Men den daværende amerikanske visejustisminister, William F. Baxter, henla saken i begynnelsen av 1980-årene. Baxters resonnement var preget av Chicago-skolens tenkning. Han sa omtrent følgende: IBM har vokst og er blitt stor fordi den har vist seg nyttig for kjøperne. Den har ikke utøvet markeds-makt og har ikke hatt anledning til å utøve markeds-makt. Bedriftens vekst har vært et resultat av aggressiv konkurranseholdning. Det har amerikanske forbrukere vært vel tjent med. Baxter siterer den amerikanske dommer Learned Hand som sa: «Når en bedrift etter myndighetenes press konkurrerer og lykkes i konkurransen, så må vi ikke senere vende oss mot den.»

Jeg vil nødig på dette punkt bli misforstått og skynder meg å legge til at Chicago-skolen selvsagt ikke innebærer at amerikanske konkurransemyndigheter godtar hva som helst med hensyn til fusjoner eller stordrift. Samtidig med at William F. Baxter henla saken mot IBM gjennomførte han saken mot AT&T. Dette store monopollignende selskap ble beordret til å selge ut enkelte av sine aktiviteter til konkurrenter.

Et annet felt hvor Chicago-skolens tenkning har slått gjennom i konkurransepolitikken, er konkurransemyndighetenes holdninger overfor vertikale arrangementer, «vertical restraints». Om en produsent eller en leverandør fastsetter videreforhandlerprisene eller på andre måter binder videreforhandleres adferd, så innebærer dette ofte redusert konkurranse mellom leverandørens forskjellige forhandlere og begrenser deres handlefrihet i sin alminnelighet. Amerikanske konkurransemyndigheter griper nu meget sjelden inn overfor slik adferd så lenge man er overbevist om at den bedrift som fastsetter vertikale bindinger selv er i en konkurranseutsatt posisjon og selv er i et marked som er utfordringsbart.

Det er helt irrelevant overfor konkurransemyndighetenes holdning hvorvidt den vertikale binding er fornuftig sett fra bedriftens side eller ikke. Bedriftene må tillates å begå sine egne dumheter.

Konkurransemyndighetene har samtidig innsett at deres evne til å analysere hva som er fornuftig for den enkelte bedrift formodentlig er mindre enn bedriftens egen. Hvis det derfor er slik at det en bedrift gjør ikke virker åpenbart fornuftig sett med myndighetenes øyne, så behøver dette ikke bety at det bedriften gjør er ufornuftig eller urasjonelt, men kan skyldes sviktende evner hos myndighetene til å forstå bedriften.

Fremstående talsmenn for amerikansk konkurransepolitikk har i løpet av de senere år forklart og begrunnet den omlegging av den konkurransepolitiske analyse som har funnet sted. De føler seg overbevist om at de handlinger konkurransemyndighetene tidligere begikk, svært ofte førte til at man beskyttet konkurrentene og ikke konkurransen.

Jeg vil ikke forlate dette tema uten også å nevne at omleggingen av amerikansk konkurransepolitikk selvsagt ikke har skjedd uten strid og uenighet. Enkelte motstandere mot den omlegging som har funnet sted går så langt som å si at det opprinnelige formål med Sherman-loven og senere tilsvarende lover ikke har vært å sørge for effektive markeder og effektiv ressursanvendelse, men å beskytte «the American way of life». En desentralisert økonomisk virksomhet med mange små bedrifter er å foretrekke selv om det er ineffektivt, fremfor å ha effektive giganter eller få store oligopolister.

Det er også klart at den amerikanske nyere konkurransepolitiske analyse heller ikke har slått igjennom i alle andre land, men jeg føler meg allikevel noenlunde trygg på at det er riktig når jeg hevder at den tenkning som jeg nu har prøvd å redegjøre for, i betydelig grad også har ført til at konkurransepolitikken i Norge og i de fleste andre land som har hatt en systematisk konkurransepolitikk gjennom dette århundrede gradvis har endret seg.

Jeg vil også i denne del av foredraget gjerne nevne det engasjement som konkurransemyndighetene i flere land har utøvet og tildels blitt pålagt med hensyn til å avvikle konsesjonsordninger og importvern som hemmer konkurransen. De konkurransepolitiske drøftelser som foregår i OECD's konkurransekomité har i løpet av de senere år ført til klarere anbefalinger til medlemslandene om å søke å utvirke mer konkurranse i en rekke regulerte sektorer, bl.a. innenfor transportsektoren og innenfor de liberale erverv. Men

ganske spesielt er det grunn til å nevne organisasjonens engasjement med å anvende konkurransepolitiske analyser på virkningen av diverse proteksjonistiske handelspolitiske tiltak. Under ledelse av OECD har bl.a. forskere søkt å finne frem til hvordan tiltak som land som USA, Kanada, Storbritannia og Frankrike har truffet for å begrense bilimporten for å beskytte sine hjemlige produsenter, har virket inn på dem som tiltakene var ment å hjelpe.

De analyser som OECD nu har lagt frem synes entydig å vise at i tillegg til at de fordeler slike handelspolitiske tiltak gir for hjemlige produsenter er meget små, så er kostnadene for forbrukeren meget store. Den vesentlige fordel av de amerikansk-japanske avtaler om en frivillig japansk eksportbegrensning av biler til USA, synes å ha tilfalt de japanske bilprodusenter som er i stand til å utnytte sin tildelte kvote på en annen og mer profitabel måte enn om det hadde vært sterkere konkurranse mellom dem på det amerikanske marked.

Det er også helt klart at den deregulering som har funnet sted av amerikansk lufttransport i aller høyeste grad var foranlediget av forholdsvis klare økonomiske markedsanalyser hvor det konsesjonerte og regelstyrte system ex ante ble satt opp mot et kontrafaktisk system, nemlig et tenkt markedskonformt luftfartsmarked.

De erfaringer som nu etter hvert er innhentet, synes klart å bekrefte at de analyser amerikanske økonomer og andre gjorde på forhånd, i hovedsak har slått til. Erfaringene synes også å vise at de produktivetsgevinster som sterkere konkurranse har skapt, ikke bare skyldes mer effektiv ressursutnytting innenfor det enkelte firma, men at konkurransesituasjonen og markedsløsningen har ført til organisasjonsmessige forbedringer i forhold til det regulerte system. Denne konsekvens er senere sterkt blitt fremholdt av OECD i de tilrådingene organisasjonen har gitt medlemslandene om å søke å gjennomføre strukturtilpasninger i sine økonomier.

#### **4. KONKURRANSEPOLITIKKENS REGELVERK**

De lover og forskrifter som ligger til grunn for konkurransepolitikken er tildels meget forskjellige landene imellom. Det gjelder både lovbestemmelsenes materielle innhold, deres formelle oppbygging

og det administrative system som er etablert for å praktisere bestemmelsene. På tross av dette kan man finne mange eksempler på at land som har tildels store forskjeller i regelverket i realiteten fører en forholdsvis sammenfallende konkurransepolitikk. Man kan også finne eksempler på at konkurransepolitikken er endret forholdsvis fundamentalt i et enkelt land, uten at de underliggende lover eller andre offentlige bestemmelser er endret på merkbar måte.

Dette skyldes at konkurranselovgivningen i de fleste land i stor grad er bygget opp som fullmaktslover som overlater til myndigheter eller domstoler å utøve et skjønn med hensyn til hva som blir rammet av lovbestemmelsene.

De endringer i konkurransepolitikken innhold som har funnet sted f.eks. i Amerika, kommer til uttrykk gjennom konkurransemyndighetenes saksbehandling og domstolenes vurdering. Til enhver tid vil det være et sett av domsavgjørrelser, i første rekke høyesterettsdommer, som vil være skjellsettende mht. rettsoppfatningen, og denne vil bli endret gradvis ved at domstolene og høyesterett på grunnlag av endrede vurderinger og endrede analyser avsier dommer som bryter med tidligere normer.

Den norske prislov er på tilsvarende måte en meget vid fullmaktslov, men i motsetning til i Amerika er det hos oss prismyndighetenes egen oppfatning og de politiske myndigheters retningslinjer som vil påvirke hvordan fullmaktene skal brukes.

På tross av at konkurransepolitikken kan endres betydelig innen rammen av samme fullmaktslov, har allikevel et stort antall OECD-land i løpet av de senere år funnet det hensiktsmessig å vedta ny lovgivning på konkurransepolitikken område. Bare i løpet av 1986 har ny konkurranselovgivning blitt satt i verk i Frankrike, Kanada, Australia og New Zealand. I Danmark la et tremanns-utvalg i fjor frem en utredning om en ny konkurranselov. Et større utvalg har i år lagt frem et tilsvarende forslag i Finland.

Selv om disse nye lover selvsagt kan være forskjellige, synes de allikevel alle å ha noe til felles. De markerer alle en klar bevegelse bort fra detaljerte prisreguleringsbestemmelser og andre spesifikke forbudsbestemmelser, over til en mer markedsorientert og konkurranseorientert lovgivning.



Konkurranselovgivningen var tidligere i langt større grad en prislovgivning enn en konkurranselovgivning. De nye lover synes i stigende grad å bygge på den forutsetning at priser skal dannes i markedet, i samspillet mellom etterspørgere og tilbydere. I den utstrekning myndighetene finner grunn til generelle prisreguleringer, bør dette være hjemlet i andre lovbestemmelser enn i konkurranseloven, enten ved egne prisreguleringslover eller ad hoc i hvert enkelt tilfelle.

For det annet synes de nye lover som er vedtatt i større grad enn de eldre å bygge på et «rule of reason» prinsipp og ikke på per se forbud. Det er m.a.o. handlingenes resultater som vurderes, ikke deres art.

Endelig synes det også riktig å si at de nye lover som er vedtatt i større grad enn de eldre bygger på inngrepsprinsippet og ikke forbudsprinsippet. Det betyr at det kreves handling fra myndighetenes side når de ønsker å motvirke det som skjer i markedet og ikke omvendt; offentlig handling når noe skal tillates.

På tross av at norsk konkurransepolitikk i realiteten er endret forholdsvis fundamentalt i løpet av 1980-årene med uendret prislov og med relativt uendrede forskrifter gitt i medhold av prisloven, så synes det all grunn til å stille spørsmål om prisloven i dag er en rasjonell og effektiv lov ut fra de behov myndighetene har for å skape markeder med effektiv konkurranse. Jeg vil derfor i det følgende drøfte litt mer inngående en del av prislovens bestemmelser og den organisasjonsmessige oppbygging av konkurransearbeidet i Norge. Dersom de politiske myndigheter, som de noen ganger har signalisert, setter i gang et arbeid med å utrede hvordan en ny konkurranselov bør se ut, er de spørsmål jeg nu vil drøfte neppe til å komme utenom.

I tråd med de endringer som har skjedd i andre lands konkurranselovgivning, vil det første spørsmål være å ta stilling til om vi trenger en ny prisreguleringslov eller en lov som er tilpasset myndighetenes behov for å overvåke konkurranseforholdene på markedene. Hvis det er det siste vi ønsker, på linje med det som skjer i andre land, vil dette selvsagt foranledige betydelige endringer i gjeldende lovregler.

Jeg skiller her mellom adgangen til å vedta prisstopper eller

liknende bestemmelser og den prisovervåking og prisregulering som alltid vil være en naturlig del av monopolmarkeder og liknende markeder. Tanken synes i mange land å være at dersom myndighetene ønsker å innføre prisstopp eller liknende, må saken forelegges nasjonalforsamlingen i hvert enkelt tilfelle. Men den prisregulering som alltid må finne sted overfor monopolbedrifter eller konsesjonerte markeder, må en konkurranselov selvsagt gi adgang til.

Men selv om man kommer til den konklusjon at vi trenger en lovgivning som setter myndighetene i stand til å overvåke og opprettholde konkurransen i markedene, står vi fortsatt overfor en del interessante prinsipielle problemer. Det ene er hvorvidt myndighetenes skjønn for å gripe inn mot handlinger i markedet skal være basert på brede almene interesser eller engere konkurransepolitiske vurderinger. På engelsk har vi skillet mellom public interest og promotion of competition-hensynet.

Det er av interesse å bemerke at i dagens prislov er begrepene marked og konkurranse knapt benyttet. Ett av lovens hovedformål er at den skal sørge for at produksjonsmulighetene effektivt utnyttes, og i lovens kapittel VII om konkurransereguleringer er myndighetene pålagt å iverksette eller foreslå tiltak som finnes påkrevd for å fjerne mislige forhold innen næringslivet, eller som kan medvirke til at det utvikler seg til gagn for samfunnet. I lovens § 42 heter det at Kongen kan endre eller oppheve enhver bestemmelse som er fastsatt av en konkurranseregulerende sammenslutning dersom han finner at den er egnet til å virke skadelig på produksjon, omsetning eller andre ervervsmessige forhold her i riket, eller at bestemmelsen ellers må anses urimelig eller til skade for almene interesser.

Det er imidlertid klart at konkurransemyndighetene gjennom flere år har lagt til grunn at forhold som virker til å begrense konkurransen i de forskjellige næringer og på de forskjellige markeder, fører til ineffektiv ressursutnytting og derfor er til skade for almene interesser. Det ville imidlertid være rimelig i en ny konkurranselov å knytte vurderingene og inngrepet til konkurranseforholdene. Dette impliserer at dersom myndighetene klarer å endre konkurranseforholdene slik at vi får mer effektiv konkurranse, så vil dette gi de realøkonomiske fordeler som konkurransen forutsetningsvis skal gi. Myndig-

hetenes oppgave kan ikke hver gang være å bevise teoriens riktighet. Oppgaven må være å vurdere om de forhold som etter teorien er skadelig for konkurransen foreligger og å handle på dette grunnlaget.

Allikevel gjenstår spørsmålet om myndighetenes inngrep skal være utelukkende basert på konkurransemessige vurderinger, eller om inngrepene også skal være basert på bredere almene interesser. I den forbindelse er det interessant å bemerke at i det lovforslag som Regjeringen nylig fremsatte om et tillegg i prisloven med adgang til å gripe inn overfor bedriftsovertagelser, er vurderingskriteriene ganske strenge og trange. Forutsetningene for å gripe inn mot bedriftsovertagelse er etter det fremlagte forslag at bedriftsovertagelsen fører til en vesentlig begrensning av konkurransen, samt at den vil skade almene interesser. Begge disse kriterier skal altså være oppfylt for at myndighetene skal kunne gripe inn mot et bedriftsovertak. Selv om begge er oppfylt, er ikke myndighetene pålagt å gripe inn overfor bedriftsovertak.

Den fusjonsregulering som foretas i andre land er i stor grad basert på samme filosofi. Myndighetene kan gripe inn dersom fusjonen truer med å svekke konkurransen vesentlig til skade for almene interesser, men vil allikevel kunne la være å gripe inn dersom partene i fusjonen kan påvise at fusjonen ellers har betydelige positive samfunnsmessige virkninger, bl.a. medfører stordriftsfordeler.

Et annet prinsippsspørsmål som en ny konkurranselov må ta stilling til, er hvorvidt loven bør bygge på forbudsbestemmelser som myndighetene kan dispensere fra, eller bygge på adgang for myndighetene til å gripe inn overfor handlinger eller tiltak som etter myndighetenes vurdering virker til å svekke konkurransen vesentlig. Om man velger den siste linje, er dette i samsvar med prislovens hovedprinsipp. Den bygger på det syn at kartelldannelse ikke er ulovlige, men registreringspliktige, og at myndighetene har adgang til å gripe inn ut fra et konkret skjønn. Vi har imidlertid, som jeg gjorde rede for innledningsvis, på to områder speilvendt dette prinsippet. Vi har et forbud fra 1957 mot prisbinding, og vi har et forbud fra 1960 mot horisontalt prissamarbeid. Men disse forbud kan myndighetene dispensere fra.

Hvorvidt en konkurranselov bør bygge på det ene eller det annet av disse to prinsipper, må i stor grad være resultat av et praktisk skjønn. Dersom forholdene er slik at de handlinger det utstedes forbud mot vil bli godtatt i de fleste tilfeller etter en konkret vurdering, synes inngrepslinjen å være å foretrekke. På den annen side, hvis det viser seg at utviklingen krever en serie med inngrep, må forbudslinjen overveies.

Det virker på meg som om inngrepslinjen er den hovedkurs som de fleste land følger i sitt konkurransepolitiske arbeid. Det skyldes bl.a. det forhold at det ut fra en markedsøkonomisk analyse ofte er svært vanskelig å stille opp presise karakteristikk av tiltak som bør rammes av et forbud. Det vil vanligvis være slik at det ikke er handlingene i seg selv som er avgjørende, men omstendighetene omkring dem. Ut fra dette vil jeg være tilbøyelig til å mene at en konkurranselov i hovedsak bør baseres på inngrepsadgangsbestemmelser.

Et ytterligere viktig spørsmål av prinsipiell art som reiser seg, er hvilken rekkevidde en konkurranselovgivning bør ha. Det er spesielt behov for å avklare dette spørsmål på to områder.

Det ene er det område hvor konkurransemyndighetene med sin fullmaktslov støter mot offentlige foretak, mot foretak som utøver offentlig myndighet o.l. eller som iverksetter markedsregulerende tiltak basert på sine fullmakter. Hvis f.eks. Kornforretningen finner at den må regulere melomsetningen på bestemte måter for å sikre kornlovens formål, eller hvis f.eks. Luftfartsverket regulerer landingsrettighetene for å sikre trafikkavviklingen, men konkurransemyndighetene finner at disse reguleringer er uheldige fra et konkurransepolitisk synspunkt og ønsker å endre dem, må avgrensningen mellom de forskjellige myndigheters virkeområde avgjøres på politisk grunnlag. Det synes behov for å gjennomtenke hvordan slike avveinings- eller grenseoppdragningsproblemer bør løses.

Det annet område er grenselandet mellom konkurransepolitikk og de kartelldannelser og de konkurranseregulerende avtaler som vi har på arbeidsmarkedet.

Den nuværende prislov gjelder ikke lønns- og arbeidsvilkår. Det betyr at arbeidsmarkedet stort sett er utenfor konkurransemyndighetenes område. Mange vil mene at slik bør det være. Det er iallfall

det tradisjonelle syn. Men selv om man aksepterer dette prinsipp, er spørsmålet allikevel ikke helt greit, fordi det relativt ofte kan være slik at det inngås avtaler som i form er tariffavtaler, men som i realiteten er konkurranseregulerende arrangementer. Når f.eks. bankene blir enige om å ikke konkurrere med hverandre ved å åpne på lørdagene, er dette formelt som følge av en tariffavtale. Men like fullt er det også en konkurranseregulerende avtale. Det er behov for en viss gjennomtenkning av hvordan en konkurranselov bør virke overfor fenomener av denne art.

Blant de mer generelle problemer som må avklares hvis man skal vurdere en ny konkurranselov, er forholdet mellom konkurransemyndighetene og landets øvrige politiske myndigheter. Gjeldende prislov er ikke bare i betydelig grad en fullmaktslov, men inneholder også bestemmelser om betydelige inngrep overfor enkeltbedrifter, i første rekke prisreguleringsinngrep. Som følge av dette er det i loven forutsatt at Kongen fastsetter retningslinjer for prismyndighetenes kontroll- og reguleringsvirksomhet, og at enkeltsaker må forelegges departementet dersom de er av prinsipiell betydning og fullmaktene er uklare.

Dersom man etter nærmere vurdering kommer frem til at man i Norge, som i flere andre land, bør la en ny konkurranselov gjelde konkurranseforholdene i markedene, og forutsette at generelle prisinngrep som f.eks. en prisstopp finner sted etter vedtak i Stortinget, synes det all grunn til å overveie om det er behov for retningslinjer fastsatt av de politiske myndigheter overfor konkurransemyndighetene. Mye taler da for at man, som forholdet er i mange andre land, forutsetter at konkurransemyndighetene håndhever loven og lovens bestemmelser, ut fra sin vurdering av hvordan dette best kan skje. Dette innebærer at konkurransemyndighetenes virksomhet i større grad enn tilfellet er i dag må bestemmes av selve lovbestemmelsene og av lovgivningsarbeidet.

Dette aksentuerer imidlertid et annet problem som i svært liten grad har vært diskutert i Norge; hvordan konkurransemyndighetenes vedtak skal stadfestes, eventuelt angripes. I dag er forholdet at Prisdirektoratet, når det skal ta stilling til en konkurranseregulering, selv både er analyserende og besluttede organ. Det har selvsagt utviklet seg behandlingsrutiner, bl.a. på grunn av forvaltningslovens

regler, som innebærer åpenhet og uttalerett, men ikke desto mindre er det klart at vårt system er meget uformelt og internalisert.

De avgjørelser Prisdirektoratet treffer kan påklages til departementet, og departementets behandlingsmåte er om mulig enda mer uformell og internalisert enn Prisdirektoratets. De klagende parter har selvsagt adgang til å forelegge sine synspunkter for departementet, men avgjørelsesprosessen skjer allikevel bak lukkede dører.

Om man derfor går over fra en prisreguleringslov med betydelig adgang til å treffe enkeltvedtak som påvirker næringslivets inntekter og utgifter, og over til en konkurranselov som også kan ramme enkeltbedrifter, men som allikevel vil ha en annen karakter, aktualiserer dette spørsmålet om hvordan ankeadgangen og beslutningsmekanismen bør være. Det er to spørsmål som da melder seg og som er av stor betydning: Det ene er spørsmålet om hvordan konkurransemyndighetenes egen beslutningsprosess bør være, og det annet er i hvilken grad domstoler bør trekkes inn som stadfestelsesorgan, eventuelt som ankeinstans.

Prisdirektoratet har i dag ikke eget styre. Det er ikke helt uvanlig sammenholdt med andre land, men allikevel synes jeg spørsmålet om å etablere et styre for et direktorat av den type som Prisdirektoratet er, og som et konkurransedirektorat muligens vil bli, melder seg med full tyngde. Dersom konkurransemyndighetenes administrasjon finner ut at de ønsker å gripe inn mot omfattende konkurransereguleringer i næringslivet, taler dette etter mitt syn meget for at denne beslutning formelt bør bekreftes av institusjonens styre. Dette vil trolig virke som en kvalitetskontroll overfor direktoratets administrasjon. En formell styrebehandling vil muligens bidra til å sikre visse behandlingsrutiner og motvirke at administrasjonen henfaller til interne sjablon-argumenter.

Som sagt tror jeg ikke Prisdirektoratet skiller seg nevneverdig ut i forhold til tilsvarende organer i andre land ved det forhold at direktoratet ikke har et eget styre, men Norge skiller seg desidert ut ved det forhold at det er direktoratet selv som treffer både forbudsbestemmelser og inngrepsavgjørelser. Vi har en «spesialdomstol» i det norske system, Prisrådet, som primært tar stilling til nektelse av forretningsforbindelser. I andre land er domstolene trukket langt

sterkere inn i konkurransearbeidet, og det synes å være to hovedalternativer: Det ene er at man har spesialdomstoler, som f.eks. Marknadsdomstolen i Sverige, eller at konkurransemyndighetenes vedtak prøves av det vanlige domstolsapparat. Man står igjen da overfor to alternative opplegg; det ene er at konkurransemyndighetene, dersom de ønsker å gripe inn overfor en konkurranseregulerende ordning, må føre sak for å få et inngrep godkjent av en domstol, eller at de parter saken gjelder har adgang til å bringe myndighetenes inngrep inn for en domstol.

Man kan for det første si at en større bruk av domstolsapparatet enn tilfellet er i Norge i dag, vil innebære økt rettssikkerhet for dem som blir gjenstand for konkurranselovgivningens skjønn. Dessuten vil det være slik at domstolsapparatets avgjørelser forhåpentlig vil vise et stabilt mønster som vil være til nytte når det gjelder å forutsi hvordan fullmaktslovene vil slå ut overfor enkelte konkurranseregulerende handlinger.

Endelig synes det også riktig å si at bruk av domstolsapparatet gradvis vil avspeile endringer i vår forståelse av markedets funksjonsmåte. Det vil formodentlig da være slik at visse dommer blir betraktet som normsettende inntil normen gradvis blir forandret på grunn av domsapparatets endrede forståelse av hva en riktig utøvelse av loven innebærer.

Jeg må villig innrømme at spørsmålet om bruk av domstolsapparatet i behandlingen av konkurransesaker innebærer mange vanskelige spørsmål. De omkostninger som konkurranserettslige prosesser medfører i Amerika, i Tyskland og i andre land kan skremme. For et land som Norge synes det derfor langt mer naturlig å slå inn på den linje som vårt naboland Sverige og andre land har fulgt, nemlig å etablere spesialtribunaler som tar stilling til spesielle konkurransepolitiske saker, fremfor å satse på det ordinære rettsapparatet.

## **5. AVSLUTTENDE MERKNADER**

Selv om konkurransepolitikken for tiden opplever en renessanse nær sagt i alle land, kan det være på sin plass med et par avsluttende kommentarer om konkurransepolitikkenes muligheter og begrensninger.

For det første synes de fleste å være klar over at det vil være en umulig oppgave for konkurransepolitikken å skape perfekte frikonkurransemarkeder. I et lite land som Norge er det egentlig svært sjelden at produsentene og tilbyderne er atomister. Tvert om har vi svært ofte markeder hvor det er monopoler eller oligopoler som er i funksjon.

På den annen side har Norge en åpen økonomi, og konkurransen fra utlandet vil selvsagt for mange norske produsenter medføre en effektiv konkurranse. På servicemarkedene og andre markeder som er mer skjermet mot utenlandsk konkurranse, vil det forhold at vi har et lite antall produsenter være av større betydning.

Også etterspørselssiden på markedene funksjonerer ofte lite tilfredsstillende. Særlig gjelder det markeder hvor de underliggende behov ivaretas av representanter for de egentlige brukere. Der hvor offentlige myndigheter eller profesjonsorganisasjoner forestår etterspørselen på vegne av de egentlige kunder, vil prisbevisstheten og konkurransen ofte være svak. Mange eksempler på dette finnes bl.a. i helsesektoren, hvor de som etterspør verken er kunder eller betalende.

På tross av disse svakheter som formodentlig alltid vil være der, har konkurransepolitikken allikevel vunnet økt forståelse fordi den selv med sine begrensninger ofte vil være å foretrekke fremfor alternativene. Offentlige reguleringer viser seg ofte å virke enda dårligere enn uperfekte markeder.

Avslutningsvis vil jeg imidlertid trekke fram et annet moment ved konkurransepolitikkenes rolle som hittil har vært oversett i Norge. Den økonomiske politikk i Norge har i sterkere grad enn kanskje i noe annet land vært basert på makroøkonomisk etterspørselsregulering. Keynesianske modeller og nasjonale aggregater har vært fremherskende, mens mikrosiden, incentivsystemene har vært undervurdert. Mange tegn tyder på at Finansdepartementets interesser og den økonomiske politikks innhold vil forskyves, om ikke bort fra makro så i alle fall i større grad over til mikro. Det å sørge for at den samlede etterspørsel ikke er for høy og ikke for lav, er selvsagt av aller største viktighet, men er ikke tilstrekkelig. Det at tilbudssiden i markedene funksjonerer bra, blir tillagt stadig større vekt.



Også internasjonalt synes en slik endring å kunne observeres. Økonomenes renommé og betydning som spåmenn om hvordan markedene kommer til å utvikle seg når konjunkturomslaget kommer, hva inflasjonen vil bli og hvordan sysselsetting og arbeidsløshet vil utvikle seg, har vist seg å være langt svakere enn de fleste trodde tidligere. Derimot har økonomenes resonnementsmåte fått et sterkt gjennomslag på mikrosiden når det gjelder å finne frem til en optimal ressursanvendelse, til dels på områder av samfunnslivet hvor økonomiske resonnementer tidligere ikke hadde noen plass overhodet. Den økonomiske profesjon har i løpet av de siste ti år opplevd en betraktelig renessanse i takt med konkurransepolitikken, men på mikrosiden.

Det som derfor avslutningsvis får være mitt håp, er at konkurransepolitikken i fremtiden, kanskje i en enda sterkere grad enn hittil, blir sett på som en integrert del av den økonomiske politikk. OECD's sterke anbefalinger til medlemslandene om å ta en positiv holdning til omstillinger, til ikke å motvirke strukturelle tilpasninger, om å bygge ned støtteordninger og omstillingsforsinkende reguleringer, synes etter min vurdering å være en klar anbefaling om å trekke konkurransepolitikken og konkurransepolitikkenes verktøy inn i den økonomiske politikk på en ganske annen måte enn hva som hittil har vært tilfelle.

På visse områder synes dette å skje, i alle fall internasjonalt. Konkurransesjansens analyseteknikk anvendes nu i mange land når man vurderer iverksettelse av handelspolitiske tiltak. Konkurransesjansens analyser av prissetting forsøkes innarbeidet i handelspolitikken. GATT-reglens dumpingbestemmelser synes merkelige ut fra konkurransepolitikkens prissettingsvurderinger. Men mer generelt synes det all grunn til i tiden fremover å søke å utvikle en syntese eller et samarbeid hvor den økonomiske politikk på en mer bevisst måte enn hittil satser på konkurransepolitiske tiltak for å utvikle effektive markeder, for derved å få effektiv ressursutnyttning, lavere prisstigning, større vekst og større økonomisk trygghet enn det en ensidig satsing på etterspørselsregulering vil kunne føre til.

## Tidligere KRISTOFER LEHMKUHL FORELESNINGER:

- 1958 *Sjur Lindebrække*: Kapitalbehov, kredittrestriksjoner og forretningsbankenes utlånspolitikk med forord av rektor, professor Rolf Waaler og en biografi over Kristofer Lehmkuhl av prof. dr. Anton Mohr.
- 1959 *O.T. Jarlsby*: Perspektiver og problemer i papirindustrien.
- 1960 *Frithjof Bettum*: Hvalfangstens utvikling og dens hovedproblem i dag.
- 1961 *Fredrik Vogt*: Vannkraftens plass i vår økonomi.
- 1962 *Harald Throne-Holst*: Aktuelle problemer i forbindelse med omsetning av næringsmidler.
- 1963 *S. Walter Rostoft*: Samarbeidet mellom staten og næringslivet.
- 1964 *E. Wærenskjold*: Noen tanker om administrativ ledelse i dag og i morgen.
- 1965 *Erling D. Næss*: Tankfartens problemer og utsikter.
- 1966 *Aage W. Owe*: En industribedrift blir til. Erfaringer fra oppbyggingen av A/S Årdal og Sunndal Verk.
- 1967 *Rolf Østbye*: Strukturproblemer og industriforpliktelser.
- 1968 *O.R. Norland*: Bankenes rolle i det internasjonale penge- og kapitalmarked.
- 1969 *Arne Skaug*: Noen refleksjoner om norsk utenriksrepresentasjonsarbeide i utlandet for norsk næringsliv.
- 1970 *Nils Astrup*: Noen tanker om utviklingen i Norsk skipsfart og Norsk industri i 1970-årene.
- 1971 *Hilmar Reksten*: Noen ideer om konkurransevillje og risikomomenter under strukturendringene i norsk tankskipsfart.
- 1972 *Knut Getz Wold*: Norges Banks samarbeid med statsmaktene, bankene og utlandet.
- 1973 *Onar Onarheim*: Tanker omkring norsk verkstedsindustri. Perspektiver og forutsetninger for utvikling.
- 1974 *Knut Hagrup*: SAS og den internasjonale luftfart.
- 1975 *Kjell B. Langballe*: Kværnerkonsernet – oppbygging og egenart.
- 1976 *Oscar Strugstad*: Noen tanker om det private næringslivs rolle i overføringen av teknologi til utviklingslandene.
- 1977 *Johs. Mageli*: A/S Moelven Brug – Karakteristika og synspunkter.
- 1978 *Johan Melander*: Oversikt over Den norske Creditbank's organisasjon og virksomhet.
- 1979 *Finn Lied*: Statlig forretningsdrift.
- 1980 *Egil Abrahamsen*: Kreativitet, innovasjon og konkurranseevne.
- 1981 *Toralv Maurstad*: Tanker om norsk teater og scenekunst.
- 1982 *Tor Halvorsen*: Inntektspolitikken sett med Landsorganisasjonens øyne.
- 1983 *Gerhard Heiberg og Jan Tore Odegard*: Internasjonalisering av norsk industri.
- 1984 *Aase Gudding Gresvig*: Kvinner og lederrollen.
- 1985 *Ragnar Halvorsen*: Lønnsomhetskrav – strategi for lønnsom vekst sett fra Dyno Industrier A.S's side.
- 1986 *Olav Thon*: Det personlige initiativ – status og muligheter i samfunnet i dag.

*Teksten tastet på Tekstsenteret NHH,  
overført via modem (telefon) til  
Reklametrykk Grafisk A.s – Bergen*

*Trykt ved midler fra  
Det Bergenske Dampskibsselskabs Handelshøyskolefond*