

Kryssubsidiering

Rammeverk for samfunnsøkonomisk analyse, eksemplifisert gjennom praktisk anvendelse.

Roger Sagmoen

Veileder: Førteamanuensis Øystein Foros

Masterutredning i Økonomisk Analyse

Denne utredningen er gjennomført som et ledd i masterstudiet i økonomisk-administrative fag ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at høyskolen innestår for de metoder som er anvendt, de resultater som er fremkommet eller de konklusjoner som er trukket i arbeidet.

Sammendrag

I denne oppgaven utredes hvordan man i praksis kan påvise kryssubsidiering, samt *når* man bør foreta undersøkelser. Rammeverket er utarbeidet med mål om maksimal samfunnsøkonomisk gevinst. I del 1 av oppgaven (kapitlene 1-7) behandles relativt bredt temaer som rovprising og kryssubsidiering, før jeg ender opp med et rammeverk som kan brukes til å analysere saker med mistanke om kryssubsidiering. Dette rammeverket brukes i del 2 (kapitlene 8-10) av oppgaven, hvor jeg analyserer enkelte case hvor man har hatt mistanke om kryssubsidiering.

De samfunnsøkonomiske konsekvenser av rovprising og kryssubsidiering blir også bredt behandlet gjennom oppgaven.

Forord

Denne utredningen er det avsluttende arbeidet i min masterutdannelse i økonomi og administrasjon. Man blir stilt overfor mange utfordringer i forbindelse med en slik utredning, noe som i ettertid viser seg å være meget gode erfaringer å ta med seg videre. Jeg er helt sikker på at de erfaringene jeg har tilegnet meg gjennom skrivingen av denne oppgaven, vil være meget nyttige i min yrkeskarriere. Dette gjelder evnen til selvstendighet, bruk av rådgiver/veileder ved behov, søking etter relevant informasjon og ikke minst evnen til å være kritisk til den informasjonen man finner.

Jeg ble først introdusert for temaet krysssubsidiering i kurset BUS 427 – Økonomisk styring høsten 2005. Temaet virker umiddelbart meget interessant, noe som vekket nysgjerrigheten. Temaet ble mer spennende ettersom jeg leste flere artikler om det, og således har det aldri vært noen tvil om hva min masterutredning skulle omhandle. Temaets kompleksitet har også vært tiltrekkende, blant annet kan man vinkle det mot samfunnsøkonomi, regnskap og også mot strategisk ledelse.

Kvaliteten på denne oppgaven har vært kritisk avhengig av de innspill og tilbakemeldinger som har kommet fra min veileder. Jeg vil derfor rette en stor takk til veileder Øystein Foros, for et effektivt og godt samarbeid gjennom hele prosessen.

Brumunddal, den 15. juni 2007

Roger Sagmoen

Innhold

SAMMENDRAG	2
FORORD	3
INNHold	4
1. INNLEDNING	8
1.1 BAKGRUNN FOR OPPGAVEVALG	8
1.2 OPPGAVESTRUKTUR OG PROBLEMSTILLING	9
2. HVA ER KRYSSSUBSIDIERING?	11
2.1 DEFINISJONER AV KRYSSSUBSIDIERING	11
2.2 GJELDENE RETTSOMRÅDE	13
2.3 MOTIVER FOR KRYSSSUBSIDIERING	15
2.3.1 <i>Private selskaper</i>	15
2.3.2 <i>Offentlige selskaper</i>	16
2.4 HVORDAN FOREGÅR KRYSSSUBSIDIERING?	17
3. ROVPRISING	20
3.1 HVA ER ROVPRISING?	20
3.2 NYERE TEORI OM ROVPRISING - SPILLTEORI	24
3.3 ROVPRISING ELLER KONKURRANSEFREMMEDE AGGRESSIV PRISING?	28
3.4 HVORDAN BESTEMMES ROVPRIS I PRAKSIS?	30
4. HVORDAN AVDEKKE KRYSSSUBSIDIERING?	34
4.1 FORUTSETNINGER FOR KOSTNADSTESTENE	34
4.2 AUTONOMKOSTNADSTESTEN	35
4.3 MERKOSTNADSTESTEN	37

4.4	SUBSIDIEFRIE PRISER, NUMERISK EKSEMPEL	38
4.5	PROFIT \neq 0	41
4.6	KRYSSELASTISITET \neq 0.....	44
4.7	MER ENN TO VARER/MARKEDER.....	45
5.	KONKURRANSEMESSIGE VIRKNINGER AV KRYSSSUBSIDIERING	47
5.1	UØNSKET KRYSSSUBSIDIERING.....	47
5.2	ØNSKET KRYSSSUBSIDIERING.....	50
6.	MODELLAPARAT FOR PÅVISNING AV KRYSSSUBSIDIERING	52
6.1	NÅR BØR KONTROLLTILTAK IVERKSETTES?	52
6.2	ANALYSE AV MARKEDET OG AKTØRENE	56
6.2.1	<i>Er det mulig å drive kryssubsidiering?</i>	<i>57</i>
6.2.2	<i>Finnes det incentiver for å drive kryssubsidiering?</i>	<i>59</i>
6.2.3	<i>Offerets muligheter til å reagere</i>	<i>61</i>
6.3	KOSTNADSANALYSE	64
6.3.1	<i>Offerets bevismuligheter.....</i>	<i>64</i>
6.3.2	<i>Anklagedes bevismuligheter.....</i>	<i>65</i>
6.4	OPPSUMMERING	65
7.	TILTAK MOT UØNSKET KRYSSSUBSIDIERING	68
8.	RENO-VEST IKS	72
8.1	KORT OM FORURENSNINGSLOVEN.....	72
8.2	PARTENE I SAKEN	73
8.3	SAKENS BAKGRUNN	74
8.4	MARKEDSANALYSE	75
8.4.1	<i>Er kryssubsidiering mulig?.....</i>	<i>76</i>

8.4.2	<i>Finnes det incentiver for å drive kryssubsidiering?</i>	76
8.4.3	<i>Offerets muligheter til å reagere</i>	80
8.5	KONKLUSJON PÅ RISIKO, VIDERE ANALYSE	84
8.6	ANDRE UTTALELSER I SAKEN	86
9.	METEOROLOGISK INSTITUTT	87
9.1	PARTENE I SAKEN	87
9.2	SAKENS BAKGRUNN	89
9.3	MARKEDSANALYSE	90
9.3.1	<i>Er kryssubsidiering mulig?</i>	91
9.3.2	<i>Er det incentiver for kryssubsidiering?</i>	91
9.3.3	<i>Hvordan er offerets muligheter til å reagere?</i>	94
9.4	KONKLUSJON PÅ RISIKO, VIDERE ANALYSE	100
9.5	ANDRE UTTALELSER I SAKEN	103
10.	NSB AS	105
10.1	PARTENE I SAKEN	105
10.2	SAKENS BAKGRUNN	107
10.3	MARKEDSANALYSE	108
10.3.1	<i>Er kryssubsidiering mulig?</i>	108
10.3.2	<i>Finnes det incentiver for kryssubsidiering?</i>	109
10.3.3	<i>Offerets muligheter til å reagere</i>	111
10.4	KONKLUSJON PÅ RISIKO, VIDERE ANALYSE	116
10.5	ANDRE UTTALELSER I SAKEN	118
11.	KONKLUSJON	121
	APPENDIX	122

LITTERATURLISTE.....	123
-----------------------------	------------

Figurliste:

Figur 1: Generell rovprising vs. Krysssubsidiering.....	21
Figur 2: Spillanalyse av rovprising i 1 periode.....	26
Figur 3: Spillanalyse av rovprising i 2 perioder - "deep pocket predation".....	27
Figur 4: EUs regler for rovprising.....	31
Figur 5: Illustrasjon av subsidiefrie priser.....	39
Figur 6: Virkninger av krysssubsidiering i kildemarkedet.....	48
Figur 7: Virkninger av krysssubsidiering i målmarkedet.....	50
Figur 8: Samfunnsøkonomisk ønskelig krysssubsidiering.....	51
Figur 9: Virkninger av krysssubsidiering i et dynamisk perspektiv.....	53
Figur 10: Vekst i avfallsmengde 1995-2005.....	78

Tabelliste:

Tabell 1: Eierforholdene i Reno-Vest IKS.....	73
Tabell 2: Finansiell oversikt Reno-Vest og Perpetuum.....	81
Tabell 3: Inntektsoversikt Meteorologisk Institutt.....	88
Tabell 4: Finansiell oversikt Meteorologisk Institutt og Storm.....	96
Tabell 5: Finansiell oversikt Arctic Express, NSB og Oslo Sporveier.....	112

1. Innledning

1.1 Bakgrunn for oppgavevalg

De siste tiår har man sett et stort omfang av dereguleringer innen flere bransjer, både nasjonalt og internasjonalt. Offentlige selskaper som tidligere har hatt regulert monopol innenfor et marked, har nå kommet i en konkurransesituasjon. Når disse offentlige selskapene da i tillegg opererer innenfor et marked hvor de fortsatt har monopol, oppstår ofte et spørsmål om kryssubsidiering. Settes prisen i det konkurranseutsatte markedet for lavt, mot at dette tapet dekkes inn igjen i monopolvirksomheten? Konkurranselovens § 11 (synonymt med EUs artikkel 82) forbyr et dominerende foretak å misbruke sin stilling, blant annet ved å sette "urimelige priser", fordi dette hemmer konkurransen i markedet. Konkurranselovens § 11 er utformet etter mønster av EU-traktatens artikkel 82, og praksis fra EU-domstolen vil være retningsgivende også ved tolkning av konkurranselovens § 11¹. Poenget med konkurranseloven er å sikre effektiv ressursallokering, hvor i særdeleshet konsumentens interesser blir ivaretatt. EØS-avtalens artikkel 61 regulerer statstøtte, ved at statsstøtte ikke skal føre til konkurransevridninger. Dette innebærer at statsstøtte til en regulert monopolvirksomhet ikke skal komme andre deler av samme selskap til gode. Kryssubsidiering, som innebærer rovprising i ett marked, ofte finansiert gjennom en offentlig regulert monopolvirksomhet, vil således bryte både med konkurranselovens § 11 og EØS-avtalens artikkel 61.

Temaets aktualitet er for tiden sterk, og vil formodentlig ikke bli svakere de nærmeste år. Det finnes nok av selskaper som mener seg ulovlig behandlet av offentlige konkurrenter med en regulert monopolvirksomhet, i tillegg til at flere politiske partier ønsker å åpne for konkurranse innen enda flere bransjer. Dette er hovedgrunnen til at jeg har skrevet denne oppgaven om kryssubsidiering. Jeg har videre hatt et ønske om å analysere kryssubsidiering i et samfunnsøkonomisk perspektiv. Dette for å analysere hvordan slik adferd fører til effektivitetstap og

¹ Se Ot.prp. nr. 6 (2003-2004), s. 68

reduisert velferd, samt å avdekke hvordan de kontrollerende myndigheter bør forholde seg til slike saker, nettopp med bakgrunn i å maksimere total velferd.

1.2 Oppgavestruktur og problemstilling

Hva er så kryssubsidiering? Hvordan kan man påvise kryssubsidiering og hvordan kan det forhindres? Hva er de samfunnsøkonomiske konsekvensene av kryssubsidiering? Når vil det være rasjonelt å utføre detaljerte undersøkelser/straffetiltak?

I denne utredningen analyserer jeg altså kryssubsidiering i et samfunnsøkonomisk perspektiv. Dette innebærer at jeg i stor grad ser på de samfunnsøkonomiske konsekvensene av diverse tilpasninger og tiltak. Rammeverket som utvikles inkluderer hvordan man tradisjonelt avdekker kryssubsidiering, men jeg søker også å besvare når man, i et samfunnsøkonomisk perspektiv, bør iverksette detaljerte kontrolltiltak.

Del 1 av denne oppgaven (kapitlene 1-7) bygger delvis på Fjell et. al (2000b). Jeg mener likevel at min behandling av disse temaene er nødvendig. Jeg legger litt annen vekt på behandlingen av de forskjellige temaene, samt at en del ny litteratur på området blir behandlet og diskutert. Resten av denne utredningen er organisert som følger: Kapittel 2 innleder med blant annet definisjoner av begrepet kryssubsidiering, samt en gjennomgang av aktuelle lovreguleringer. Kapittel 3 behandler rovprising, mens kapittel 4 viser hvordan man avdekker kryssubsidiering. Kapittel 5 behandler de konkurransemessige konsekvensene av kryssubsidiering mer detaljert. I kapittel 6 utarbeides et rammeverk for analyse av kryssubsidiering i et samfunnsøkonomisk perspektiv, mens kapittel 7 behandler enkelte tiltak for å unngå kryssubsidiering.

I del 2 (kapitlene 8- 10) har jeg benyttet det rammeverket som ble utarbeidet i del 1 til å analysere noen case, hvor man har hatt mistanke om kryssubsidiering. Hensikten med denne delen er å vise hvordan man i praksis kan gå frem for å analysere denne typen situasjoner, ikke å konkludere bastant på om kryssubsidiering har funnet sted. En slik konklusjon vil kreve en analyse hvis

tidsomfang blir for stort i forhold til denne oppgavens hovedfokus. I tillegg trengs mye sensitiv informasjon fra de involverte parter, som i svært få tilfeller vil bli gjort tilgjengelig. Det vil i alle tilfelle være vanskelig å konkludere med full sikkerhet, selv med betydelig økt tidsforbruk og tilgjengeliggjorte opplysninger fra de berørte parter. Jeg har derfor ikke funnet det hensiktsmessig å konkludere sikkert på disse casene, men har i stedet fokusert på å illustrere hvordan behandlingen av casene kan gjennomføres. Formålet med analysene som gjøres i disse casene, vil således være å illustrere hvordan man bør gå fram, med spesielt fokus på å anslå risikoen/sannsynligheten for at krysssubsidiert forekommer eller kan forekomme i fremtiden. Hvis denne risikoen antas å være høy, vil man gå videre med en analyse av selskapets prissetting i forhold til kostnadene. Denne siste analysen er den mest ressurskrevende, og mest illustrerte i tidligere litteratur, og blir derfor ikke noe hovedfokus i denne oppgaven.

Kapittel 11 oppsummerer og konkluderer.

Casekapitlene er navngitt det selskap som er mistenkt for krysssubsidiert.

På bakgrunn av diskusjonen over, har jeg jobbet ut fra følgende problemstilling:

Motivert av samfunnsøkonomisk effektivitet; hvordan avdekke krysssubsidiert, og når bør myndighetene iverksette kontrolltiltak?

2. Hva er kryssubsidiering?

2.1 Definisjoner av kryssubsidiering

Kryssubsidiering er ikke lett å definere, og som Heald (1996) uttaler:

" (...) cross subsidies are hard to measure because they are hard to define, and hard to define because they are hard to measure".

Videre går Heald i samme artikkel rett inn i kjernen av "problemet" når han sier:

"Some consumers are said to be paying 'too little' for some goods, at the expense of other consumers who are paying 'too much'.

Det er derimot et rikholdig utvalg av definisjoner på begrepet kryssubsidiering.

En definisjon finner vi i Pearce (1981):

"With reference to multi-product firms, the funding of losses in one line of business from monopoly gains on other products sold by the firm".

Altså kreves det et selskap som produserer mer enn ett produkt, og at minst ett produkt selges med tap, som finansieres gjennom salget av et annet produkt. Det som ikke blir tatt hensyn til i denne definisjonen, er at det også kan forekomme subsidiering på tvers av geografiske markeder (bl.a. jamfør avsnitt 2.4 i denne utredning).

En definisjon som ivaretar hensynet til geografisk subsidiering er å finne i EUs artikkel 86²:

"Med kryssubsidiering menes at et foretak helt eller delvis overfører kostnadene ved sin virksomhet i forbindelse med et produkt eller et geografisk marked til

² Hentet fra EUs *Retningslinjer for anvendelse av fellesskapets konkurranseregler i telekommunikasjonssektoren* (91/C233/02). Gjengitt i Fjell og Johansen (2000), *Kryssubsidiering*, SNF-BULLETIN nr. 1, og også sitert av Konkurransetilsynet i Innstilling til Stortinget nr.4 (94-95) s. 13.

virksomheten det utøver med hensyn til et annet produkt eller et annet geografisk marked”.

Det som går igjen i definisjonene av krysssubsidiering, er et selskap som henvender seg til (minst) to markeder (geografiske markeder eller produktmarkeder), og at man har en pris i det ene markedet som er så lav at kostnadene i dette markedet ikke dekkes inn. Noen av disse kostnadene blir derfor ”overført” til et annet marked selskapet betjener, der de dekkes inn gjennom en pris som er høyere enn den pris som ville vært reell i dette markedet utfra kostnadsstruktur og etterspørselsforhold.

Et annet element som går igjen i definisjoner og beskrivelser av begrepet, er at den subsidierende virksomheten må foregå i et marked hvor selskapet har markedsrett. Dette er man avhengig av for å kunne ta denne høyere pris som kreves for å dekke inn kostnadene man overfører fra den subsidierte virksomheten. Denne markedsrett kan skyldes lovbestemt monopol, men kan også skyldes en monopolsituasjon som har dannet seg i markedet, eksempelvis naturlig monopol.

Hvordan kan man så bestemme om en subsidiering foregår? Man har to kostnadstester for å avgjøre dette, disse er nærmere utledet og beskrevet i kapitlene 4.2 og 4.3. Men kort sagt kreves det at inntektene fra et hvert marked som betjenes skal dekke de ekstra kostnadene selskapet påføres ved å betjene dette markedet i tillegg til den resterende virksomhet. Dette kalles for merkostnadstesten, og avdekker om et marked er subsidiert eller ikke (merkostnader er oversatt til norsk av det engelske ”incremental costs”, av Husum (1995)).

Den andre testen sier at inntektene ved å betjene et marked ikke skal overstige kostnadene det vil innebære å betjene dette markedet utskilt fra den resterende virksomheten, altså som en tenkt egen virksomhet. Dette kalles på engelsk at inntektene ikke skal overstige ”stand-alone costs”. På norsk er dette begrepet oversatt til autonomkostnader av Husum (1995). Til grunn for disse testene ligger forutsetninger om null profitt og ingen krysselastisitet i etterspørselen.

Disse testene er utarbeidet av Faulhaber (1975) i et klassisk arbeid på området.

2.2 Gjeldende rettsområde

Krysssubsidiering er ikke en ønskelig handling, sett fra myndighetenes side. Grunnen til dette er at konkurranseeffektene i det subsidierte markedet fører til at konsumentvelferden blir redusert, grunnet senere økt pris og redusert kvantum. Konkurranseloven³ skal gjennom sin regulering føre til samfunnsøkonomisk optimal ressursallokering, med særskilt fokus på å ivareta konsumentenes interesser, definert slik i § 1. *Lovens formål*:

”Lovens formål er å fremme konkurranse for derigjennom å bidra til effektiv bruk av samfunnets ressurser.

Ved anvendelse av denne lov skal det tas særlig hensyn til forbrukernes interesser”

Det er videre i § 11 regulert ”utilbørlig utnyttelse av dominerende stilling”:

”Et eller flere foretaks utnyttelse av dominerende stilling er forbudt.

Slik utilbørlig utnyttelse kan særlig bestå i

- a) å påtvinge, direkte eller indirekte, urimelige innkjøps- eller utsalgspriser eller andre urimelige forretningsvilkår,*
- b) å begrense produksjon, avsetning eller teknisk utvikling til skade for forbrukerne,*

(...)”

§ 11 regulerer bruk av ”urimelige” priser, som må sies å omfatte underprising slik dette er definert i kapittel 3 og 4 i denne utredning, fordi dette vil være en urimelig pris for konkurrentene. ”Urimelige” priser må også sies å omfatte den senere monopolpris, da denne er urimelig for konsumentene. Vi ser også at § 11 regulerer begrenset produksjon, som kan være en tenkelig handling for å presse prisen opp. En bedrift kan redusere det kvantum som sendes til markedet, med den virkning at

³ Lov 2004-03-03 nr 12: Lov om konkurranse mellom foretak og kontroll med foretakssammenslutninger (konkurranseloven).

prisen presses opp grunnet det etterspørselsoverskuddet som oppstår. Dette har selvsagt samme virkning for konsumentene som en direkte satt monopolpris, og er uønskelig fordi det begrenser samfunnsøkonomisk velferd. Konkurranselovens § 11 er utarbeidet etter mønster av EU-traktatens artikkel 82 og EØS avtalens artikkel 54⁴, og praksis fra EU vil innvirke på Konkurransetilsynets behandling av slike saker.

Videre reguleres statsstøtte i EØS avtalens artikkel 61, der det står å lese;

”Save as otherwise provided in this Agreement, any aid granted by EC Member States, EFTA States or through State resources in any form whatsoever which distorts or threatens to distort competition by favouring certain undertakings or the production of certain goods shall, in so far as it affects trade between Contracting Parties, be incompatible with the functioning of this Agreement.”

Dette innebærer da at statsstøtte som ytes den regulerte monopoldelen av et selskap, ikke kan nyttiggjøres i den konkurranseutsatte delen av selskapet. Dette er det samme som at kostnader forbundet med konkurransedelen av selskapet ikke kan dekkes gjennom den statsstøtte som ytes monopolvirksomheten gjennom kostnadsoverføring. Dette vil således være en aktuell problemstilling når vi har å gjøre med en offentlig aktør, ettersom disse svært ofte mottar statsstøtte for å drive en monopolvirksomhet, samtidig med at de er i en konkurransesituasjon på andre markeder.

Vi ser da at krysssubsidierting både vil være ulovlig i henhold til konkurranselovens § 11, grunnet den underprisingen som foregår i konkurransemarkedet, og i henhold til EØS-avtalens artikkel 61, i tilfelle offentlig finansierte monopol, ettersom statsstøtte kommer konkurransevirkosmheten til gode. Men forutsetningen for at krysssubsidierting skal være ulovlig, må være at det anklagede selskap rovpriser i ett marked. Ellers vil det ikke være i strid med konkurranselovens § 11, og heller ikke i strid med EØS-avtalens artikkel 61, ettersom ingen konkurransemarkeder da får glede av statsstøtte.

⁴ Dette understrekes også i forarbeidene til loven, jfr. Ot. Prp. Nr. 6 (2003-2004), s. 68

I tillegg har man visse sektorspesifikke regler. Blant annet sier Forurensningslovens⁵ § 34 at lovpålagt renovasjon i kommunene skal gjøres til selvkost. Det skal altså ikke være mulig for et selskap med enerett på innsamling av lovpålagt renovasjon i en kommune, å opparbeide seg overskudd som kan komme andre markeder til gode⁶. Et annet eksempel er reguleringen av tilgang til telenettet. Telenor er eier av nettet som brukes til fasttelefoni i Norge, mens det finnes flere selskaper som selger telefonitjenester til konsumentene. Her har man også regulering ved at samtlige tilbydere skal ha lik tilgang til nettet, og til like priser. Altså kan ikke netteieren Telenor selge sine tjenester billigere internt til Telenors egen telefonileverandør enn til andre selskaper.

2.3 Motiver for kryssubsidiering

2.3.1 Private selskaper

Private bedrifter er utelukkende profittmaksimerende, og deres strategiske posisjonering, prising osv. gjøres ut fra rene profittthensyn. Private bedrifter vil derfor krysssubsidiere utelukkende fordi de mener at det er økonomisk lønnsomt i et dynamisk perspektiv. De mener at det tapet de har i dag ved å selge et produkt med tap, mer enn oppveies av de fremtidige monopolrentene grunnet økt pris i fremtiden. Altså forventes at den langsiktige ekstragevinsten som oppnås mer enn oppveier det kortsiktige tapet grunnet prising under kost. Det er vanskelig å se noen annen begrunnelse for kryssubsidiering i en privat virksomhet.

Heller ikke vil lederen i et privat selskap ha personlige incentiv til å opprettholde en eventuell ulønnsom virksomhet, begrunnet i at selskapet skal være størst mulig. Dette antas fordi lederne i private virksomheter ofte, for å bli satt i "samme båt" som

⁵ Lov-1981-03-13-6 *Lov om vern mot forurensninger og om avfall (Forurensningsloven)*

⁶ Se saken Reno-Vest IKS i kapittel 8 for en grundigere gjennomgang.

aksjonærene, belønnes ut fra selskapets økonomiske resultater, og ikke størrelsen på virksomheten⁷.

2.3.2 Offentlige selskaper

Offentlig virksomhet har ofte flere mål enn ren lønnsomhet, ofte er ikke lønnsomhet et mål i det hele tatt (virksomhetene drives ofte til selvkost). Det vil derfor være andre hensyn enn ren profitt som kan føre til krysssubsidiert i offentlig virksomhet. Man har heller ikke samme incentiv for å drive effektivt og lønnsomt i en slik virksomhet, nettopp grunnet mangelen på konkurranse⁸.

Man kan tenke seg en situasjon hvor man har en regulert virksomhet som subsidierer en uregulert virksomhet. Begrunnelsen kan være at man ønsker et "roligere liv" i den uregulerte virksomheten, gjennom redusert konkurransepress. Man trenger da ikke være så effektiv som konkurrentene, fordi noen av kostnadene ved den uregulerte virksomheten skyves over til den regulerte virksomheten, og tjenes inn her. Da får man redusert arbeidspress og en roligere hverdag i den uregulerte virksomheten. Samtidig vil man få "slakk" i organisasjonen grunnet ineffektiv drift. Man vil også få et roligere liv i den konkurranseutsatte virksomheten etter at man senere oppnår monopolstilling i markedet.

En annen grunn til at man kan oppleve krysssubsidiert i offentlig eid virksomhet, er at lederne her, i motsetning til i privat sektor, ofte belønnes og får anseelse ut fra størrelsen på virksomheten de er leder for. Det kan derfor være at man opprettholder en konkurranseutsatt virksomhet til tross for at den er ulønnsom, og at tapet dette medfører blir finansiert gjennom kostnadsoverføring til den regulerte virksomheten. Man får derfor en ineffektiv ressursallokering, og man får et for høyt aggregert tilbud i det konkurranseutsatte markedet grunnet denne driften som i et effektivt marked ikke er lønnsom. Men selskapet totalt blir større enn ved en

⁷ I private selskaper, som i offentlige, vil selvsagt også en leders anseelse kunne øke proporsjonalt med selskapets størrelse. Derimot blir en eventuell variabel lønnsdel oftest beregnet ut fra selskapets resultater, som Return on Equity og lignende forholdstall. Om vi forutsetter fullt ut rasjonelle ledere (også privatøkonomisk) antas det at lønnelementet veier tyngre enn den kvalitative komponenten "anseelse".

⁸ Se Sappington og Sidak (1999) for en bredere diskusjon av dette temaet.

nedleggelse av den ulønnsomme virksomheten, noe som kan gi lederen ekstra anseelse i arbeidsmarkedet.

I tillegg kan man ha en situasjon av politisk styrt kryssubsidiering, jmfør kapittel 2.4 nedenfor.

2.4 Hvordan foregår kryssubsidiering?

Kryssubsidiering kan, jfr. Fjell et. al. (2000b s.5), foregå mellom;

(1) Regulert og regulert virksomhet

(2) Regulert/uregulert marked med markedsrett og uregulert virksomhet

(3) Uregulert marked uten markedsrett og uregulert virksomhet

Den første kategorien kan beskrives som politisk styrt og ønsket kryssubsidiering. Dette kan eksempelvis være at en offentlig tjeneste i rurale strøk subsidieres av inntektene den samme tjenesten innbringer i urbane strøk. Dette fordi man fra politisk hold ønsker å ha samme tjenestetilbud over hele landet, til likeverdig pris. Dette innebærer at man i rurale strøk ikke betaler for den ekstrabyrden det innebærer å tilby tjenestene i disse områdene, samtidig som at man i urbane strøk må betale mer enn hva det egentlig koster å tilby tjenesten der. Denne type kryssubsidiering har man historisk sett mye av, blant annet innenfor telekommunikasjon og postleveranser. Man vil eksempelvis stå overfor en høyere enhetskostnad for posttjenestene i strøk hvor det er langt mellom husstandene, i forhold til i storbyer hvor folk bor veldig tett. Dette fordi det brukes mer arbeidstid per postlevering i strøk med store avstander mellom folk. Dette avspeiles derimot ikke i prisen, ved at portoene er lik for levering i hele landet.

Det vil selvsagt ikke være noe motiv for ledelsen til å drive kryssubsidiering i denne kategorien. Man kan tenke seg to regulerte virksomheter som står overfor en maksimalprofittbegrensning. Da vil overføring av kostnader på kroner 100.000 fra virksomhetsområde A til virksomhetsområde B, føre til at inntektene i virksomhetsområde B kan økes tilsvarende. Samtidig må inntektene i virksomhetsområde A reduseres med samme beløp, og nettoen for

virksomhetsområdene samlet er lik null. Det foreligger altså ingen profittmuligheter knyttet til krysssubsidierting i dette tilfellet, og man kan heller ikke få noe "roligere liv" ettersom ingen av virksomhetene er utsatt for konkurranse.

Den andre kategorien kan gjerne betegnes som det klassiske krysssubsidiertingstilfellet. Det kan være flere motiver for denne handlingen, som diskutert i avsnitt 2.3.1 og 2.3.2.

Man kan her enten ha en regulert virksomhet som subsidierer en uregulert virksomhet. Man har da en kostnadsoverføring fra den uregulerte til den regulerte virksomheten. Ofte står regulerte virksomheter overfor en beskrankning, enten i form av maksimalpris eller maksimalavkastning. Det vil her kunne være mulighet for moralsk hasard, ved at man belaster den regulerte virksomheten med for høye kostnader. Dette muliggjøres om det eksisterer informasjonsbarrierer mellom virksomhetens ledelse og de som er satt til å kontrollere virksomheten, såkalt asymmetrisk informasjon. Har man et tilfelle av maksimalavkastning, eksempelvis at man skal drive til selvkost, vil en kostnadsoverføring til den regulerte virksomhet føre til tilsvarende inntektsøkning i dette markedet. Man driver tilsynelatende fortsatt til selvkost, men de facto har man et overskudd i den regulerte virksomheten.

Den andre muligheten som faller inn under kategori 2, er om man har en uregulert virksomhet med markedsmakt. Markedsmakt er en betingelse for at man skal kunne være i posisjon til å sette en høyere pris i dette markedet, for å dekke inn den kostnadsoverføringen man har foretatt fra det subsidierte markedet. En uregulert virksomhet vil ikke stå overfor en beskrankning på pris eller avkastning, så det uønskelige med denne situasjonen begrenser seg til konkurransefortrengningen i markedet hvor den subsidierte virksomheten driver, samt ineffektiv ressursallokering dersom den subsidierte virksomhet er ulønnsom.

Kategori 2 er de mest vanlige tilfellene av krysssubsidierting, og er også bakgrunnen for samtlige case som analyseres i del II av denne oppgaven.

I kategori 3 har man et selskap uten markedsmakt som skal subsidiere en annen uregulert virksomhet. Den som skal finansiere subsidien er da en pristaker mer enn prissetter, og vil derfor ikke ha makten som trengs for å sette den høyere pris som trengs for å finansiere den subsidierte virksomheten. Om selskapet mot formodning

skulle prøve å sette denne høyere pris, vil man bli konkurrert ut av dette markedet, fordi andre kan tilby produktene billigere. Av denne grunn konkluderer derfor Fjell et. al (2000b, s.6) med at *"(...) subsidiering fra et uregulert marked der det er liten markedsrett til annet marked som er uregulert, er lite sannsynlig"*.

3. Rovprising

3.1 Hva er rovprising?

Rovprising behandles i dette kapitlet, fordi det er en viktig del av krysssubsidieringen⁹. Som det ble beskrevet i kapittel 2.1, foregår krysssubsidiering ved at en aktør underpriser sine produkter i ett marked, og at denne underprisingen finansieres gjennom omsetningen i et annet marked. Underprisingen gjøres for å presse en konkurrent ut av markedet og/eller for å hindre nyetableringer. Konkurranseskadelig adferd defineres slik i *"Predatory Pricing"*, OECD (1989):

"(...) short run conduct which seeks to exclude rivals on a basis other than efficiency in order to protect or acquire market power".

Motta (2004) definerer rovprising på følgende måte:

"Predatory pricing therefore occurs when a firm sets prices at a level that implies the sacrifice of profits in the short-run in order to eliminate competition and get higher profits in the long run"

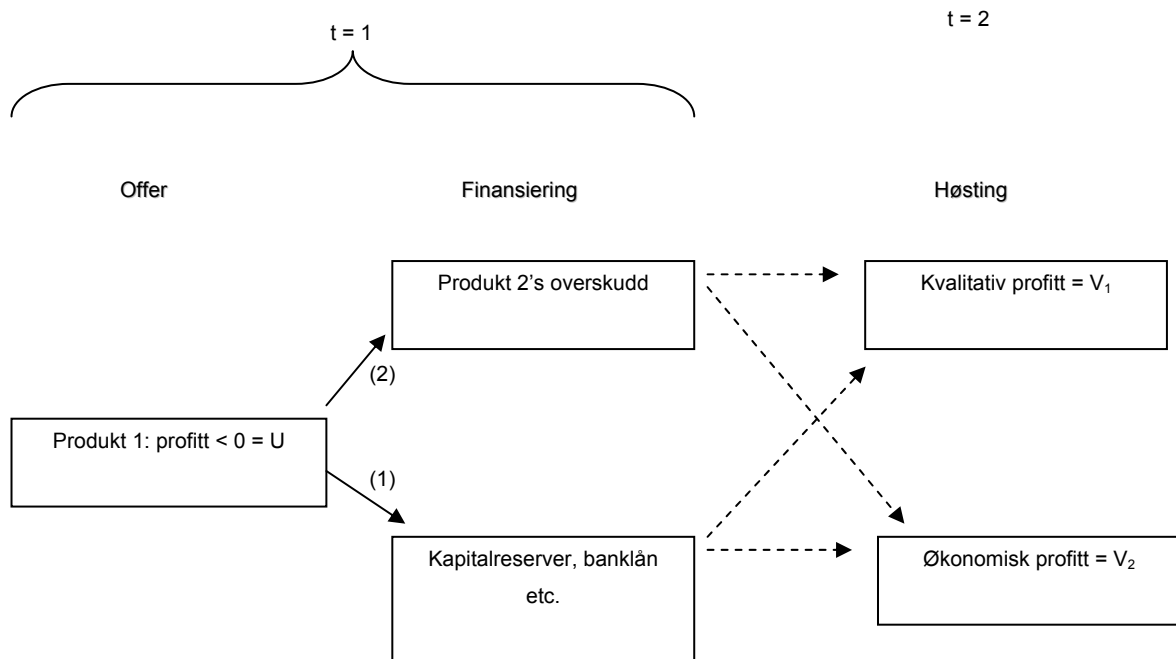
Dette innebærer en likhet med definisjonen av krysssubsidiering, gitt av Pearce (1981) i kapittel 2.1. Vi ser at det tapet man påføres i konkurransemarkedet i tilfelle krysssubsidiering, defineres likt som rovprising, ved at konkurransen elimineres på bakgrunn av andre hensyn enn effektivitet.

Likevel er ikke rovprising og krysssubsidiering helt ekvivalente begrep. Rovprising kan eksempelvis gjøres av en aktør som kun opererer i ett marked. Det kortsiktige tapet man påføres, vil da bli finansiert ved oppsparte midler, evt. opptak av lån, og ikke gjennom overskudd i andre markeder slik som ved krysssubsidiering. For at man skal ha krysssubsidiering kreves altså at man finansierer det kortsiktige tapet ved hjelp av den løpende drift i andre virksomhetsområder (andre markeder eller andre

⁹ En stor del av dette kapitlet bygger på Motta (2004) og Steen og Sørgard (2004).

produkter), mens rovprising kun krever at man selger sine produkter under kost. Rovprising som ikke finansieres gjennom kryssubsidiering, kalles i denne oppgaven "generell rovprising" for oversiktens skyld. Kryssubsidiering kan altså sies å være en undergruppe av rovprising, spesifisert gjennom at det tapet man påføres simultant finansieres av et annet marked. Sagt på en annen måte: *Kryssubsidiering foregår mellom to produkter eller to markeder, mens generell rovprising er kryssubsidiering mellom to tidsperioder.* Ritter (2004) nevner også denne linken (s. 69). Det konkurransehemmende elementet av rovprising i målmarkedet, er hva myndighetene ønsker å unngå.

Dette kan illustreres slik, hvis vi eksemplifiserer og ser på en situasjon med to perioder:



Figur 1: Generell Rovprising (1) vs. Kryssubsidiering (2)

Produkt 1 påfører her selskapet et tap $= U$ i periode $t=1$. I periode $t=2$ forventer selskapet at dette dekkes inn igjen. Enten gjennom økt økonomisk profitt i forhold til initialsituasjonen, eller gjennom økt kvalitativ profitt, som eksempelvis at man får et "roligere" liv i det konkurranseutsatte markedet, se kapittel 2. Verdien av disse "profittene" neddiskontert til nåverdi er henholdsvis V_2 og V_1 . Forskjellen er som vi ser, at kryssubsidiering følger retning (2) og blir finansiert gjennom løpende drift av

et annet produkt. Om man rovpriser uten at man har kryssubsidiering, finansieres dette gjennom bruk av kapitalreserver eller banklån, retning (1). Man håper i begge tilfeller at $\Delta V_1 + \Delta V_2 \geq |U|^{10}$. Altså at summen av økt kvalitativ og økonomisk profitt i periode $t=2$ skal overstige absoluttverdien av det tapet man har i periode $t=1$. Således er rasjonale bak selve underprisingen det samme i begge tilfeller, man håper på økt totalt profitt i et dynamisk perspektiv. Dette er bakgrunnen for at rovprising blir behandlet i det videre.

En annen konsekvens av rovprising kan også være at man oppnår anseelse i andre markeder, for å være en som en som går foran i en priskrig. Dette vil kunne ha profitable konsekvenser for andre deler av selskapets virksomhet. Det vil altså være mulig å tjene penger også i andre markeder enn der hvor selve rovprisingen finner sted. Altså vil en rovprising i ett marked i dag, føre til at nyetableringer avblåses i et annet marked i fremtiden.

Endelig kan en trussel om rovprising ha samme konsekvenser for konkurransen som en *faktisk* rovprising, fordi konkurrenten allerede i en trusselfase forsøker å tilpasse seg en situasjon med sterkt reduserte priser. Dette kan få like dramatiske konsekvenser for denne aktøren, som i tilfellet hvor en stor konkurrent faktisk har iverksatt en rovstrategi.

Easterbrook (1981) mener at det ikke er noen mulighet for å tjene penger på rovprising, gitt rasjonelle og perfekt informerte aktører. Han mener at en trussel om rovprising fra en markedsleder, vil kunne besvares av de mindre konkurrentene ved en avtale med kundene. Denne avtalen sikrer kundene en bedre pris, enn hva de vil oppnå i form av en eventuell senere monopolpris når konkurransen er eliminert. Markedslederen vil derfor forstå at dette blir svaret på en eventuell rovprising, og avstår derfor fra å gjøre dette. Rasjonelle aktører vil derfor ikke ha noe incitament for å drive rovprising. Hvis man godtar forutsetningene som teorien bygger på, er dette selvsagt en logisk slutning. Det må derimot antas en viss grad av asymmetrisk informasjon mellom partene, og dette er også Easterbrook enig i at kompliserer analysen. Han argumenterer derimot for at asymmetrien er lik for begge parter, og

¹⁰ ΔV_1 og ΔV_2 refererer her til en økning i forhold til situasjonen uten at man underpriser produkt 1 i periode $t = 1$.

at det derfor ikke er noe stort problem i henhold til sin konklusjon. Dette må derimot sies å være en litt tvilsom slutning, noe også Fjell et. al (2000b) tar opp. I tilfellet hvor den mindre konkurrent er en relativt ny aktør på markedet, vil det i det minste være mulig at markedslederen bedre kjenner til kostnadene ved å drive denne mindre virksomhet, enn hva tilfelle er motsatt vei. I tillegg vil et stort selskap ofte ha bedre kanaler for informasjonsabsorbering enn hva mindre selskaper har. Dette vil nok tale for at informasjonsbarrieren føles sterkere for den mindre konkurrent, enn hva den gjør for markedslederen. I tillegg vil konsekvensene av konkurransehemmende adferd ofte være såpass store og uønskede, at den litt "nonchalante" holdning Easterbrook har til problemet, i det minste ikke bør være myndighetens holdning. Også McGee (1958) hadde lignende argumentasjon om at det ikke ville være mulig å tjene ekstraordinær profitt på å drive ut en konkurrent ved hjelp av rovstrategier.

Om man ser på neoklassisk økonomisk teori, er det ikke bare forutsetningen om perfekt informasjon som begrenser muligheten for rovprising. Her vil selv den minste prisreduksjon føre til at selskapet må dekke hele markedets etterspørsel, noe som fører til at selskapets kapasitet blir sprengt. Dette etterspørselsoverskuddet vil i sin tur føre til at selskapet igjen må øke sine priser tilbake til gammelt nivå, og dette går antakelig så raskt at ingen konkurrenter rekker å forlate markedet. Det er imidlertid sterke grunner til å tro at flere av forutsetningene som ligger til grunn for denne teorien er for strenge i praksis.

Det man kan se av definisjonen til OECD, er at ordet "pris" ikke brukes, men snarere "handling" eller "adferd". I dette ligger at det ikke behøver å være et selskaps prising, men at også andre handlinger kan virke konkurransehemmende i et marked. Dette kalles for "Non-Price Predation", og innebærer å øke en konkurrents kostnader, i stedet for å redusere konkurrentens inntekter som er poenget med rovprising. En ikke-pris rovstrategi vil være fordelaktig for det dominerende selskap, dersom konkurrentens kostnader per enhet øker mer enn rovselskapets. Man kan eksempelvis tenke seg store investeringer i forskning og utvikling. En mindre konkurrent som observerer denne handling fra markedslederen, vil kanskje selv investere mer i FoU for å henge med i konkurransen på lang sikt. Ettersom markedslederen produserer i langt større volum, vil enhetskostnadene øke betraktelig mindre her for en gitt absolutt kostnadsøkning, i forhold til hos den

mindre konkurrent. Dette kan føre til at den lille konkurrenten må øke sine priser mer enn markedslederen og dermed tape i konkurransen. Det settes derimot ikke av mer plass til ikke-pris rovstrategi i denne oppgaven, da prising er oppgavens hovedfokus.

3.2 Nyere teori om rovprising - spillteori

I de fleste lærebøker inntar man en spillteoretisk synsvinkel når man skal analysere og beskrive rovadferd. Dette fordi det er stor enighet om at rovprising kun vil være mulig i tilfeller med imperfekt informasjon¹¹. Således brukes spillteoretisk analyse for å illustrere problemet, da dette er det beste verktøy for å beskrive aktørers handlinger i en verden med usikkerhet. Så gjøres også i Motta (2004) som er gjenstand for diskusjonen som følger. Hvorvidt en inntrenger velger å etablere seg i et marked, og hvilke reaksjoner en etablert velger å svare med, blir altså analysert som et spill¹². Inntrengerer forsøker å observere om den etablerte er effektiv eller ei. Er den etablerte effektiv, ønsker ikke inntrengerer å etablere seg fordi det da ikke vil være store nok profittmuligheter i markedet, gitt risikoen. Om den etablerte derimot ikke er effektiv, vil det være profittmuligheter for inntrengerer. Det skilles i Motta (2004) mellom tre typer av "spillmodeller":

- Signalmodell går ut på at en etablert gir et signal, som inntrengerer så tar hensyn til når vedkommende vurderer etablering. Det finnes to likevekter i dette spillet. "*Separating equilibrium*" oppstår fordi en effektiv etablert alltid vil ha incentiv til å vise at vedkommende er effektiv, og setter derfor en pris under monopolpris for å vise dette. En ineffektiv etablert vil derimot beholde monopolpris, fordi vedkommende ikke har muligheter (finansielle eller andre) til å sette en like lav pris som det en effektiv etablert ville gjort. Her vil en inntrenger velge å etablere seg dersom vedkommende observerer at den etablerte priser til monopolpris, fordi dette betyr at den etablerte ikke er

¹¹ Imperfekt informasjon vil si at en spiller ikke kjenner til motspillerens tidligere handlinger. Se eksempelvis Gibbons (1992), *A Primer in Game Theory* for mer informasjon.

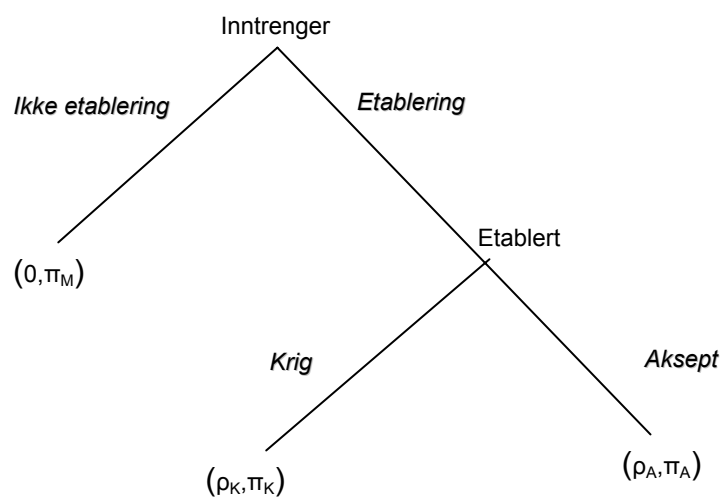
¹² "Etablert" vil her si den tilbyder som allerede er på markedet, mens "inntrenger" er den som vurderer å etablere seg på markedet.

effektiv. Observeres derimot en pris under monopolpris, betyr det at den etablerte er effektiv, og inntrengeren ønsker således ikke å etablere seg. "Pooling equilibrium" oppstår når det ikke er noen forskjell i tilpasningen mellom en effektiv og en ikke effektiv etablert. Begge setter her en pris lik *den effektives* monopolpris. Det vil her ikke være mulig for inntrengeren å observere om den etablerte er effektiv eller ikke, og det er således inntrengerens subjektive sannsynlighetsvurdering som avgjør etablering eller ei. Mener inntrengeren at det er mest sannsynlig at den etablerte er effektiv, velger vedkommende å ikke etablere seg, i motsatt fall velges etablering. Forutsetningen hittil har vært at inntrengeren har høyere kostnader enn den etablerte (som ofte er realistisk gitt blant annet stordriftsfordeler). Antar vi i stedet at inntrengeren, som eventuelt vil være ny på markedet, *antar* at sine kostnader vil være identiske med, eller i det minste sterkt korrelert med, den etablertes kostnader, vil det være aktuelt for den etablerte å sette en høy pris som signal på høye kostnader. Dette skaper stor usikkerhet om fortjenestemulighetene hos inntrengeren, og denne vil avstå fra å etablere seg.

- Ryktemodell går ut på at den etablerte ønsker å skaffe seg et rykte for å være en hard konkurrent. Det er ikke sikkert en lavprisstrategi vil lykkes med tanke på å holde en inntrenger borte fra markedet i denne omgang, men den etablerte vil opparbeide seg et rykte for å være en tøff konkurrent. Dette kan føre til at senere nyetableringer i andre markeder hvor dette selskapet opererer, blir avblåst. Da har man gjennom handlinger i ett marked i dag, unngått økt konkurranse i andre markeder i fremtiden.
- Imperfekte kapitalmarkeder er den tredje modellen. Banker, investorer og andre mangler fullstendig informasjon om alle selskaper i et marked, noe som bidrar til at selskapene kanskje ikke får den finansieringen de ville fått i et perfekt marked. Banker, kreditorer og andre benytter seg (blant annet) av et selskaps regnskap når de vurderer å finansiere selskapet. Det vil derfor være aktuelt for den etablerte å sette en lav pris, som fører til at både den etablerte og inntrengeren (ettersom vedkommende må konkurrere på pris) taper penger. Forskjellen er at den etablerte antakelig har større oppsparte

midler. Disse kan den etablerte tære på i en periode, i tillegg til at de vil bidra til en positiv kredittvurdering når eksempelvis en lånesøknad skal behandles, grunnet god egenkapitalandel. Inntrengeren vil derimot ikke ha så store oppsparte midler, og et underskudd bidra til at selskapet blir enda mindre solid (tapt egenkapital). Da blir det mye vanskeligere for inntrengeren å få lån for å finansiere sin virksomhet, og denne vil derfor måtte forlate markedet etter en stund.

Hvis vi nå analyserer en spillsituasjon der en inntrenger vurderer å gå inn i markedet, og vi forutsetter imperfekte kapitalmarkeder, tar vi for oss figur 2 (ekvivalent med figur 7.1 i Motta):

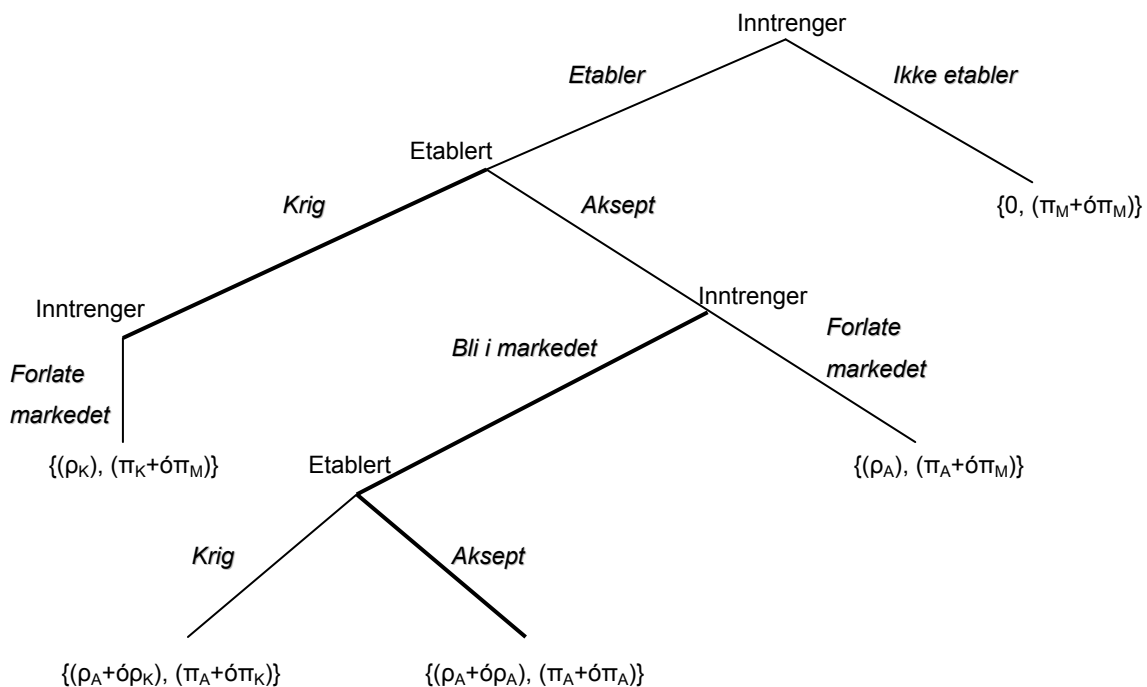


Figur 2: Spillanalyse av rovprising i 1 periode

Inntrengeren vurderer altså om vedkommende skal etablere seg i markedet, eller ikke. Den etablerte vurderer om vedkommende skal møte en nyetablering med "krig" (eksempelvis priskrig), eller å akseptere inntrengerens etablering. De respektive parter fortjeneste ved forskjellige utfall er gitt i parentes, inntrengerens profitt nevnt først. π_M er den etablertes profitt når nyetablering ikke skjer, π_A er profitt ved nyetablering og aksept og π_K profitt ved nyetablering og priskrig. ρ_A er inntrengerens profitt ved etablering og aksept, mens ρ_K er inntrengerens profitt ved etablering og priskrig. Per forutsetning vil det være best for den etablerte om nyetablering ikke skjer, slik at $\pi_M > \pi_A$. Samtidig er det optimalt for begge parter at

ingen priskrig skjer, gitt at nyetablering har funnet sted, slik at $\rho_A > \rho_K$ og $\pi_A > \pi_K$. I tillegg vil en priskrig være ulønnsomt for inntrengeren, slik at $\rho_K < 0$ (dette kan selvsagt også være tilfellet for den etablerte, uten at det har innvirkning på analysen som følger). Derimot vil en etablering uten priskrig være lønnsomt, $\rho_A > 0$. Spillet løses da på følgende måte: Gitt at inntrengeren etablerer seg i markedet, vil det være lønnsomt for den etablerte å velge aksept, ettersom $\pi_A > \pi_K$. Dette vet inntrengeren før han tar sin beslutning i begynnelsen av spillet, og vil derfor velge å etablere seg, ettersom $\rho_A > 0$ (profitten uten etablering blir selvsagt 0). Vi får derfor en likevekt med etablering og aksept.

Vi går så over til et annet spill i figur 3 (ekvivalent med figur 7.1 i Motta), der vi forutsetter at den etablerte har "dypere lommer" enn inntrengeren. Spillet foregår i to perioder. Først velger inntrengeren i begynnelsen av periode 1 å gå inn i markedet eller ei, deretter velger den etablerte å møte inntrengers eventuelle etablering med krig eller aksept. Gitt denne beslutning vil inntrengeren i forkant av periode 2 velge å bli i markedet, eller å forlate markedet, før den etablerte igjen velger sin handling. Spillet vil se slik ut:



Figur 3: Spillanalyse av rovprising i 2 perioder – "deep pocket predation"

Igjen er profitten gjengitt i parentes, inntrengerens profitt nevnt først. Som over er forutsetningen som følger: $\pi_M > \pi_A > \pi_K$ og $\rho_A > 0 > \rho_K$. δ er en diskonteringsfaktor (eksempelvis $1/1+r$, hvor r er risikofri realrente). Vi løser spillet på samme måte som tidligere, ved å starte med siste handling. Gitt at inntrengerer har blitt i markedet i periode to, vil det være lønnsomt for den etablerte å akseptere, ettersom $\pi_A > \pi_K$. Dette vet inntrengerer når han tar sitt valg, og vil derfor velge å bli i markedet, fordi $\delta\rho_A > 0$ (0 er periode 2-profitt ved å forlate markedet). I forkant av periode 2, vil altså inntrengerer velge å bli i markedet fremfor å forlate det. Dette vet den etablerte når vedkommende tar sin beslutning i periode 1. Hva den etablerte gjør i første periode, avhenger av forholdet mellom $(\pi_A + \delta\pi_A)$ og $(\pi_K + \delta\pi_M)$. Dersom $(\pi_A + \delta\pi_A) > (\pi_K + \delta\pi_M)$ vil den etablerte velge å akseptere en etablering, ettersom han vet at inntrengerer i neste periode velger å bli i markedet. Likevekt oppnås dermed i nederste høyre rute, fordi inntrengerer aller først i spillet da vil velge etablering. Om derimot $(\pi_A + \delta\pi_A) < (\pi_K + \delta\pi_M)$, vil den etablerte her velge å føre en priskrig, noe som fører til at inntrengerer forlater markedet grunnet mangel på finansielle ressurser. I dette tilfellet vil derimot inntrengerer velge å ikke etablere seg i markedet i første omgang, ettersom $\rho_K < 0$. Likevekt vil i dette tilfellet derfor bli i øverste høyre hjørne. Det er derfor åpenbart at vi kan utvide spillet til uendelig antall perioder, og inntrengerer vil alltid etablere seg og bli i markedet dersom $(\pi_A + \delta\pi_A) > (\pi_K + \delta\pi_M)$, fordi det da alltid vil være en beste løsning for den etablerte å akseptere. I motsatt fall vil aldri inntrengerer etablere seg på markedet, og den etablerte vil således aldri møte konkurranse i det hele tatt.

3.3 Rovprising eller konkurransefremmende aggressiv prising?

Noe av problemet man står overfor når man skal avgjøre om rovprising finner sted, er å skille mellom konkurranseskadelig rovprising, og konkurransefremmende aggressiv prising. Priskrig i et marked er samfunnsøkonomisk ønskelig. Dette stimulerer til effektivitet og innovasjon, og således må myndighetene legge til rette

for at man får sunn konkurranse i de markeder hvor dette er politisk ønskelig¹³. Rovprising vil derimot ikke være ønskelig. Formålet med rovprising er jo å eliminere konkurranse på lengre sikt, noe som vil føre til velferdstap. Konsumentene vil ha glede av en rovprising så lenge dette pågår, ettersom prisen i markedet vil være under likevektspris. Men når rovbedriften lykkes med å fjerne konkurrenter fra markedet, vil vedkommende bedrift ha monopol i dette markedet. Da vil prisen bli satt ut fra hva som er optimal tilpasning for denne bedriften, noe som innebærer en pris høyere enn markedets likevektspris. Konsumentene vil således få et fremtidig velferdstap, og dette mer enn overstiger den velferdsgevinsten man har i perioden med rovprising. Rovbedriften vil derimot tjene på dette, ved at den fremtidige mergevinsten mer enn overstiger det underskuddet man har i perioden med rovpris. Det er også hele rasjonale bak en slik strategi. Det er således åpenbart at det vil være vanskelig å skille en rovpris fra en konkurransefremmende aggressiv pris. Motta (2004) advarer mot for streng praksis fra myndighetene i slike saker. Store, effektive bedrifter kan bli skremt til å holde for høye priser, fordi de er redde for å bli tiltalt for rovprising. Økt effektivitet skulle innebære reduserte priser, men incentivene for prisreduksjoner kan bli borte, dersom bedriften finner at risikoen for å bli tiltalt for konkurranseskadelig adferd er for stor. Prisene kan således bli holdt for høyt, noe som innebærer et effektivitetstap i markedet. Den for høye pris vil videre kunne tiltrekke seg ineffektive nyetablerere, som fører til at effektivitetstapet vokser ytterligere. Dette er selvsagt ikke samfunnsøkonomisk ønskelig, og således er det viktig at prisene i markedet reflekterer tilbyderens grad av effektivitet.

Som Motta (2004) konkluderer med, så betyr ikke dette at konkurransemyndighetene ikke skal bry seg med rovprising. Men det må bety at man skal være forsiktige i utarbeidelsen av, og håndhevingen av, regelverket på området.

¹³ Enkelte politiske partier ønsker eksempelvis at eldreomsorg og liknende tjenesteproduksjon ikke skal konkurranseutsettes. Dette er derimot et rent politisk spørsmål, og vil ikke være gjenstand for noen behandling her.

3.4 Hvordan bestemmes rovpris i praksis?

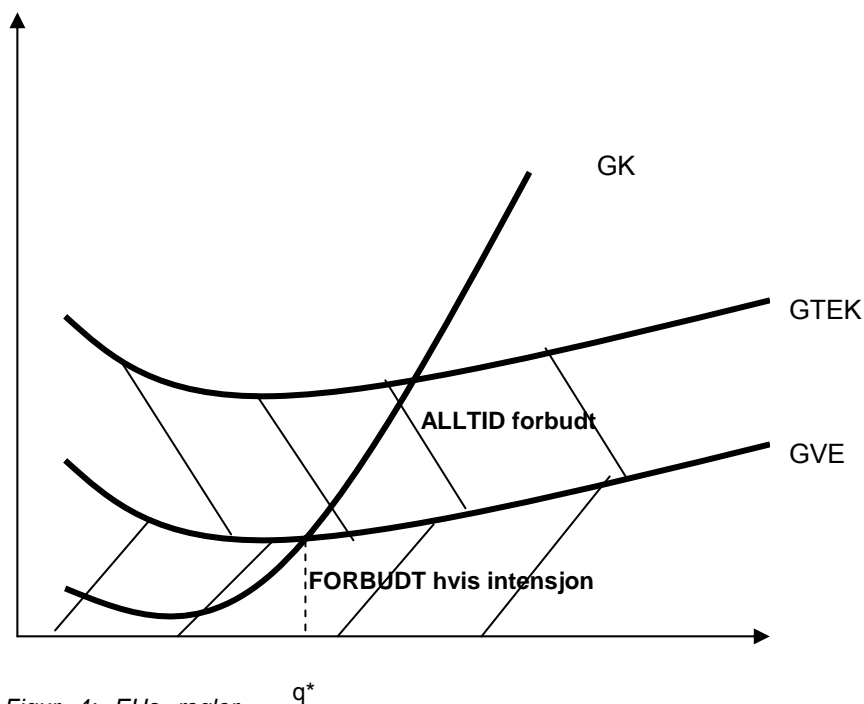
Som diskutert, er det en utfordring å skille mellom en uønsket rovpris og en ønsket konkurransefremmende aggressiv pris. Myndighetene må derimot ha et klart definert skille her. Dette fordi at man ønsker effektiv ressursutnyttelse, jfr. Blant annet konkurranselovens § 11. I så måte er rovprising ikke ønskelig fordi det reduserer konkurransen på feil premisser, mens priskonkurranse er ønskelig fordi det sikrer mest mulig effektiv ressursutnyttelse. Men hvordan skal man så avgjøre om en pris er lovlig eller ei?

Areeda & Turner foreslår bruk av marginalkostnad for å avdekke eventuell rovprising. Dette foreslås første gang i 1975, og blir videre modifisert i 1978, så av Areeda i 1982 og av Areeda & Hovencamp i 1986. Bakgrunnen for dette er at den optimale pris for et selskap, vil være den pris som tilsvarer marginalkostnaden. Det vil også være den tilpasning som er samfunnsøkonomisk optimal i et marked med fri konkurranse. De mener at prisen som settes i et marked må sammenlignes med den kortsiktige marginalkostnad, men de foreslår senere at gjennomsnittlig variabel enhetskostnad kan brukes som en tilnærming. Dette er en tilnærming som selvsagt gjør analysen enklere i praksis, men det vil kunne føre til feilkonklusjoner dersom $\text{marginalkostnad} > \text{gjennomsnittlig variabel kostnad}$.

Ritter (2004) mener at bruk av gjennomsnittlig variabel kostnad har uheldige effekter, ved at metoden favoriserer etablerte bedrifter innenfor industrier hvor andelen faste kostnader er veldig høy. Det er jo ikke noe krav om at faste kostnader skal dekkes inn, derfor kan prisen i disse industriene settes veldig lavt. Man stiller altså ikke noe krav om at avskrivinger på maskiner og anlegg skal dekkes inn av prisen, og dette virker veldig uheldig. Dette vil føre til at det blir svært vanskelig for en nykommer å etablere seg, da prisen i markedet ikke fører til at investeringskostnadene dekkes inn igjen. Inngangsbarrierene vil således bli veldig høye i disse markedene.

EF-retten har benyttet en versjon av Areeda & Turner sin regel, i den såkalte AKZO saken (sak C-62/86 [1991] ECR I-3454). Her ble det slått fast at pris under gjennomsnittlig variabel enhetskostnad nærmest uten unntak skal anses for å være ulovlig. En pris over gjennomsnittlig variabel enhetskostnad men under

gjennomsnittlig total enhetskostnad, vil i hovedsak være lovlig. Unntaket er dersom prissettingen er del av en systematisk plan for å fjerne en konkurrent fra markedet. Pris over total gjennomsnittlig enhetskostnad vil således alltid være lovlig. Denne dommen har selvsagt skapt presedens for senere saker, og også for avgjørelser vedrørende rovprising i norsk rett. Regelen er teoretisk enkel å forholde seg til, noe som gjør det mer anvendelig enn eksempelvis bruk av marginalkostnad. Denne regelen er illustrert i figur 4 under, som er nærmest identisk med figur 5.1 i Steen og Sørgard (2004). I figuren er *MK* lik marginalkostnad, *GVEK* er gjennomsnittlig variabel enhetskostnad, mens *GTEK* er gjennomsnittlig total enhetskostnad. Her ser man også at man vil trekke feilkonklusjoner ved bruk av variabel enhetskostnad som proxy på marginalkostnad, ved produksjon utover q^* . Her ligger marginalkostnadskurven over kurven for variabel enhetskostnad. En pris i området mellom disse to kurvene vil derfor bli kjent lovlig grunnet den forenklingen som gjøres, men skulle ellers vært ulovlig.



Figur 4: EUs regler
for rovprising

Motta (2004) bygger på Joskow og Klevorick (1979), da han setter opp en tostegs regel for å analysere rovprising. Mottas første steg er å avgjøre om det er markedsdominans. Markedsdominans er avgjørende for at et selskap skal kunne oppnå en profitt i fremtiden, som mer enn kompenserer for det tapet man påføres av

rovprisingen på kort sikt. Markedsdominans er derfor en forutsetning for at rovprising skal finne sted. Andre steg er en kostnadsanalyse, som er i samsvar med det EF-retten benyttet i AKZO-saken. Motta mener likevel at gjennomsnittlig *merkostnad* er det mest riktige, og at dette bør benyttes i de tilfeller hvor dette kan kalkuleres¹⁴. Således vil pris under gjennomsnittlig merkostnad være ulovlig, mens pris over gjennomsnittlig merkostnad er lovlig.

På samme måte som at gjennomsnittlig merkostnad virker å være det riktige kostnads mål, vil også gjennomsnittlig merinntekt være et bedre egnet mål enn pris. Dersom innføringen av et nytt produkt fører til redusert salg av et annet produkt selskapet selger, må denne effekten selvsagt tas med i beregningen. Steen og Sørgard (2004) bruker som eksempel et flyselskap som øker antall avganger på en rute fra en til to. Dersom innføringen av den nye ruten fører til redusert omsetning på den første ruten, må denne inntektsreduksjonen inngå i beregningen. Dette fordi at inntektsreduksjonen ikke ville oppstått dersom den nye ruten ikke hadde blitt opprettet. Denne kannibaliseringen må inngå når man avgjør om prisen på den nye ruten er lovlig, og således vil merinntekt her bli lavere enn pris. På samme vis kan selvsagt selskapet oppleve inntektsøkning på andre produkter, hvis det nye produktet er komplementært med andre produkter selskapet selger i utgangspunktet. Dersom ingen inntektseffekter oppstår i andre deler av selskapets virksomhet, vil selvsagt pris for det nye produktet være lik gjennomsnittlig merinntekt. Man kan derfor konkludere med at selskapets merprofitt, definert som gjennomsnittlig merinntekt fratrukket gjennomsnittlig merkostnad, alltid skal være positiv. Denne tilnærmingen støttes også av EF-domstolen i den såkalte Deutsche Post saken (EFT (2001) L 125/27), der rammeverket til Faulhaber (kapittel 4 i denne utredning) blir benyttet.

¹⁴ Gjennomsnittlig merkostnad defineres slik av Bolton et. al (2000), gjengitt i Motta (2004) s. 448: "*the per unit cost of producing the added output to serve the predatory sales. (...) incremental cost includes not only variable cost, but any fixed costs incurred in expanding to serve the new sales*". Dette samsvarer derfor med Husums (1995) definisjon av merkostnad, som bli benyttet i kapittel 4 i denne rapporten. Dette er altså den totale kostnadsøkning man har ved å selge det bestemte varepartiet. Som vi vet vil marginalkostnad ikke inneholde faste kostnader, ettersom faste kostnader per definisjon ikke endres av endret produksjonskvanta. Se eksempelvis Motta (2004) s. 447 jfr. Areeda & Turner (1974) s. 700. Det vil derfor kunne være avvik mellom gjennomsnittlig merkostnad og marginalkostnad.

Tapsminimerende adferd vil selvsagt være ønskelig, både bedriftsøkonomisk og samfunnsøkonomisk. Således vil salg av tregt omsettelige varer, eksempelvis motevarer, til pris under kost, både være ønskelig og lovlig. Dette er profittmaksimerende, gitt den aktuelle situasjon, og er således den ønskelige handling samfunnsøkonomisk så vel som bedriftsøkonomisk.

4. Hvordan avdekke krysssubsidiering?

Utgangspunktet for dette kapittelet, er Faulhabers artikkel fra 1975. Denne har blitt en klassiker innenfor temaet krysssubsidiering. Mange har forsøkt å bestemme hvordan prisene skal settes for at de skal være lovlige, men Faulhabers resultater har blitt akseptert som et rammeverk for prissetting.

Innledningsvis i sin artikkel, illustrerer Faulhaber noe av problemet gjennom et eksempel:

Man kan tenke seg driften av en hovedvei mellom to større byer, hvor driften er regulert gjennom en profittbegrensning. I tillegg til denne hovedveien, drives også en vei fra hovedveien og ut til en liten by som ligger langs hovedveien. Det er samme driftsansvarlige for hovedveien som for forbindelsen fra hovedveien og ut til småbyen. Forbindelsen mellom hovedveien og småbyen har inntekter som dekker de ekstra kostnadene som selskapet påføres ved å tilby denne tjenesten (slik som eksempelvis bomstasjoner), men dekker ikke en "riktig" andel av felleskostnadene. Blir da denne forbindelsen mellom hovedveien og småbyen subsidiert?

Svaret er nei, og i dette kapittelet forklares hvorfor.

4.1 Forutsetninger for kostnadstestene

Det er to forutsetninger som ligger til grunn for Faulhabers utledninger. Den første forutsetningen er at vi ser på et selskap med profitt lik null. Selskapet skal dekke sine kostnader, men skal ikke gå med overskudd.

Den andre forutsetningen er at vi antar krysselastisitet i etterspørselen lik null, det vil si at etterspørselen etter en vare ikke påvirkes i noen retning av prisendringer på noen andre varer, altså at varene er uavhengige i etterspørselen.

Disse forutsetningene skal forenkle vår analyse, men vi løser opp på forutsetningene i kapittel 4.5 og 4.6.

I analysen benyttes et selskap som opererer i to forskjellige markeder (selger to forskjellige produkter, eller samme produkt i to forskjellige geografiske markeder).

4.2 Autonomkostnadstesten

Faulhaber eksemplifiserer sin analyse gjennom å se på tilbud av vann til et samfunn, og ser videre på dette som et "spill". Vann leveres til hver husstand, i , og vi har summen av husstander, $N = \{1, 2, 3, \dots, n\}$, og vi har q_1, q_2, \dots, q_n som er mengden vann levert til den enkelte husstand. Vi har også en samling av husstander (nabolag), S , hvor $S \subseteq N$, med q^S som en n -vektor hvor $q_i^S = q_i$ dersom $i \in S$, og $q_i^S = 0$ dersom $i \in N - S$.

Vi har videre en kostnadsfunksjon $C(\cdot)$ definert for n -vektorene, altså er kostnaden for å tilby vann til delmengden S lik $C(q^{(S)})$. Hvis da nabolag 1 konstruerer sin egen pumpe, tank osv, vil kostnaden bli $C(q^{(1)}) = C(q_1, 0, 0, \dots)$. Den totale kostnaden hvis alle skulle produsere selv, blir da $\sum_{i=1}^n C(q^{(i)})$, altså summen av alle nabolagenes enkeltvise kostnader. Om derimot alle husstandene får sin etterspørsel dekket av én tilbyder, blir kostnadene $C(q^{(N)})$.

Vi forutsetter også at det eksisterer samdriftsfordeler, slik at $C(\cdot)$ for alle S og T , med $T \subseteq N$, med $S \cap T = \emptyset$, og alle $q_i \geq 0$

$$(4.1) \quad C(q^S) + C(q^T) \geq C(q^{S+T})$$

Det vil altså si at kostnadene ved å tilby vann til to nabolag samlet, ikke er høyere totalkostnaden ved at nabolagene forsyner seg selv ved hjelp av eget utstyr. Dette er en nødvendig forutsetning for at vi skal få samarbeid, ellers ville alle husstandene tilpasset seg på egenhånd med eget utstyr. Dette er også grunnen til at det hele betraktes som et spill, ved at alle husstandene har et incentiv for samarbeid.

Videre antas altså ingen krysselastisitet, slik at etterspurt kvantum kun avhenger av egen pris, det vil si, $q_i = q_i(p_i)$

Inntektene fra husstand i skrives videre som $r_i = p_i \cdot q_i(p_i)$, og

$$R(q^S) = \sum_{i \in S} r_i = \sum_{i \in S} p_i \cdot q_i(p_i)$$

Så står tilbyderer overfor en begrensning, ved at prisen skal settes slik at tjenesten drives til selvkost (det er her snakk om at selskapet totalt skal gå i null, det er ekvivalent med at selskapet drives til selvkost). En tilbyder som da leverer til nabolag S , og kun dette nabolaget står overfor følgende begrensning:

$$(4.2) \quad R(q^S) - C(q^S) = \pi(q^S) = 0$$

Ut fra ligning (4.1) er det åpenbart at om man har én tilbyder som dekker hele samfunnet, er denne løsningen minst like effektivt som alle andre kombinasjoner av produsenter. Om man i ligningen setter streng ulikhet i stedet, er én tilbyder for hele samfunnet den kostnadsoptimale løsning. Derfor vil den relevante beskrankning være

$$(4.2') \quad R(q^N) - C(q^N) = \pi(q^N) = 0$$

Hva er så løsningen på dette "spillet"? Løsningen må sørge for at alle aktører har interesse av samarbeid. Det som vil få nabolaget S til å samarbeide, er at kostnadene ved samarbeid er lavere enn kostnadene ved å være selvforsynt med vann. Vi husker at kostnaden ved å være selvforsynt er gitt ved $C(q^S)$. Kostnaden ved å samarbeide er gitt ved $R(q^S)$, ettersom dette er de inntektene en aleneaktør vil kreve inn fra nabolaget S for å forsyne disse med vann. Derfor får vi at

$$(4.3) \quad R(q^S) \leq C(q^S) \quad \forall S \subseteq N$$

Dette fører altså til at får hver husstand i , og hvert nabolag S , vil det være dyrere å kjøre et "sololøp" enn å samarbeide.

Dette beskrives i engelsk litteratur som at inntektene ikke skal overstige "stand-alone costs", på norsk oversatt til autonomkostnader av Husum (1995). Inntektene må ikke overstige kostnadene det vil innebære å produsere produktet i et eget selskap, altså utskilt fra den resterende virksomhet i selskapet. På enhetsnivå kan vi på samme vis si at prisen skal ikke overstige den autonome enhetskostnad.

4.3 Merkostnadstesten

Vi går nå videre med de ligningene vi utledet under forrige delkapittel. Analysen er nå enkel for å komme frem til den såkalte merkostnadstesten, vi trekker bare ligning (4.3) fra (4.2') og får

$$(4.4) \quad R(q^S) \geq C(q^N) - C(q^{N-S})$$

Høyre side av ligning (4.4) er det som betegnes som "incremental cost" på engelsk, oversatt til merkostnad av Husum (1995). Det første elementet på høyre side er totalkostnaden ved å forsyne alle N husstander med vann. Det elementet som blir subtrahert på høyre side er totalkostnaden ved å forsyne alle husstander *utenom nabolag S* med vann. Uttrykket på høyresiden blir derfor uttrykket for hvilken kostnadsøkning et vannforsyningsselskap får ved å betjene nabolag S, i tillegg til alle andre nabolag i samfunnet.

Testen sier altså at inntektene fra et nabolag i dette tilfellet minst skal tilsvare de merkostnadene man har ved å forsyne dette nabolaget med vann, gitt all annen forsyning man har. Også her blir det ekvivalent på enhetsnivå, ved at prisen minst skal tilsvare merkostnadene per enhet.

Det er også viktig at man her i dette tilfellet inkluderer alternativkostnader. Fjell et. al (2000b, s. 23-24) illustrerer dette at en kommune låner ut (ikke leier ut) lokaler til en kommunal virksomhet. Når denne virksomheten da konkurrerer med en privat virksomhet som må betale leie for sine lokaler, er det åpenbart at den merkostnaden som direkte fremkommer for den kommunale virksomheten blir for lav. Man må derfor inkludere den leieinntekt man kunne fått inn ved utleie av lokalene, slik at kostnadene blir mer "reelle", og sammenligningen blir rettfærdig for begge parter.

Det er åpenbart vanskelig å fastsette et produkts riktige merkostnad. Vi kan tenke oss et selskap som starter opp produksjon av et nytt produkt. Selskapet har en stabsavdeling, eksempelvis en økonomiavdeling. Innføringen av det nye produktet fører ikke til økte stabskostnader, men stabsavdelingen bruker likevel 5 % av sin tid på det nye produktet. Dette fordi at man i stabsavdelingen fra før hadde litt slakk, nærmere bestemt ledig kapasitet. Spørsmålet er da; hvor stor andel av stabskostnadene skal inkluderes i det nye produktets merkostnader? Skal 5 % av

stabskostnadene inkluderes ettersom dette er det nye produktets riktige andel av disse kostnadene? Eller skal ingenting inkluderes, ettersom de totale kostnadene til staben ikke øker? Begge argumenter kan her virke riktige. Det virker likevel ganske klart at man må tolke begrepet *merkostnader* helt presist, og da skal ingenting inkluderes, ettersom selskapets totale kostnader forbundet med stabsavdelingen ikke øker grunnet innføringen av dette nye produktet. Dette synes også å være Konkurransetilsynets praksis, se eksempelvis avgjørelse A2005-28 – Reno Vest IKS- av 7. september 2005. Bruk av ledig kapasitet inkluderes altså ikke i et produkts merkostnader.

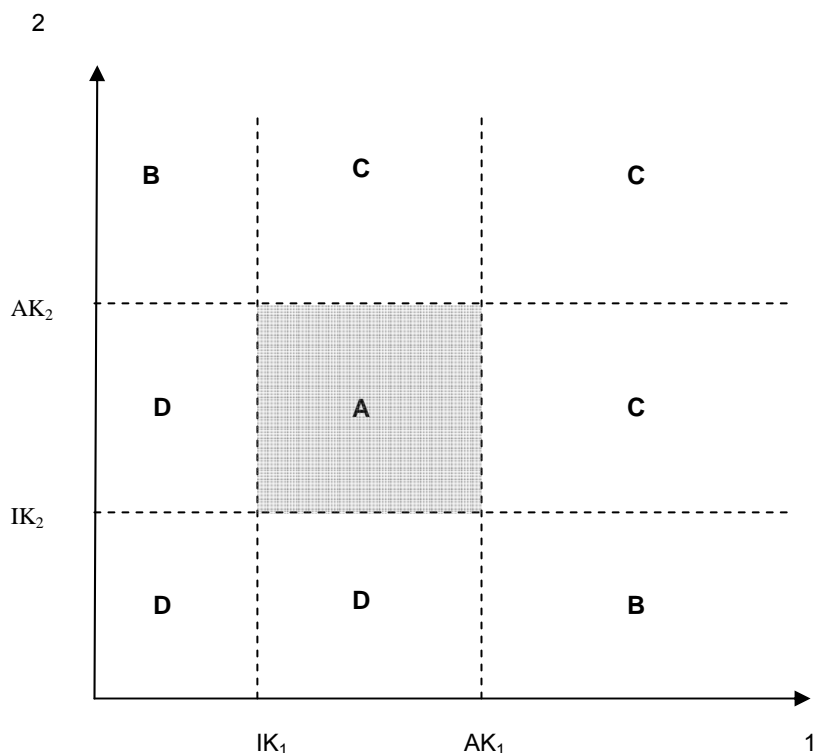
4.4 Subsidiefrie priser, numerisk eksempel

Vi kan da slutføre vår analyse, og definere en subsidiefri pris, som den pris som tilfredsstill

$$(4.5) \quad C(q^S) \geq R(q^S) \geq C(q^N) - C(q^{N-S})$$

Prisen skal altså ligge innenfor intervallet <merkostnad, autonomkostnad>. Dette er illustrert i figur 5¹⁵, hvor vi har en bedrift som produserer to produkter, produkt 1 (langs den horisontale aksene) og 2 (langs den vertikale aksene):

¹⁵ IK er merkostnad (inkrementell kostnad), AK er autonomkostnad.



Figur 5: Illustrasjon av subsidiefrie priser

I figuren vil alle priser i felt A være lovlige, fordi de er i det subsidiefrie prisintervallet. I feltene B blir det ene produktet subsidiert av det andre, og disse priskombinasjonene er derfor alltid ulovlige. I feltene merket C er priskombinasjonene lovlige fordi ingen produkter blir subsidiert. Forutsetningen for at priskombinasjoner i områdene merket C skal være mulig, er at vi godtar profitt $>0^{16}$. På samme måte vil alle priskombinasjoner i feltene merket D kun være mulig ved en profitt <0 . Etersom selskapet totalt går med underskudd ved priskombinasjonene i feltene D, kan vi ikke si at selskapets prising her er ulovlig *med hensikt*. Likevel består ingen av produktene kostnadstesten vår, derfor vil ikke denne prisingen være lovlig/optimal over tid.

Når vi ser på et selskap som oppfyller de forutsetningene som ble skissert under delkapittel 4.1, holder det at vi benytter én av testene for å fastslå om prisingen er subsidiefri. Et veldig enkelt numerisk eksempel belyser dette:

Vi tenker oss et selskap som produserer to varer, A og B.

Felleskostnader er 100, disse er de samme om selskapet produserer *bare A*, *bare B* eller *både A og B*. Man må altså legge ned produksjonen for at disse kostnadene skal forsvinne.

I tillegg kommer kostnader på 200 for å produsere A, og 200 for å produsere B.

For begge produkter gjelder da at inntektene fra hvert produkt skal ligge i området $<200,300>$. Ettersom vi har kravet om nullprofitt, må inntektene tilsvare $(100+200+200) = 500$ samlet.

Om vi da finner at vare A innbringer til selskapet 350, vet vi at B må innbringe 150 $(500-350)$ ettersom profitten skal være null. Dette betyr at produkt B ikke dekker sine merkostnader på 200, men blir subsidiert med 50 fra vare A. Dette finner vi fram til ved bruk av én test. Om vi eksempelvis bruker merkostnadstesten, avslører vi at produkt B ikke består denne. På samme vis vil autonomkostnadstesten vise at vare A har et overskudd på 50, noe som må bety subsidiering ettersom varene totalt skal gi null profitt.

Om vi derimot finner at vare A innbringer 250, som dermed ligger innenfor det lovlige intervall, vet vi at vare B også innbringer 250, noe som betyr at også dette produktet er lovlig priset. Dette finnes på samme vis som over, begge varer består begge tester. Eksempelvis har begge varer en pris under autonomkostnad, og da må også begge priser være over merkostnad, fordi alle felleskostnadene skal dekkes (her må da begge varer dekke felleskostnadene til sammen, ettersom ett produkt alene ikke gjør det). På samme vis vil det også være tilstrekkelig å teste bare det ene produktet, hvis begge testene benyttes på dette produkt. Om vare A finnes å være priset innenfor det tillatte intervall, betyr dette at vare A verken er subsidiert eller subsidierende. Dette må da bety at samme konklusjon trekkes for vare B.

¹⁶ Begge produktene dekker her inn (minst) sine respektive merkostnader, men samtidig dekker (minst) ett av produktene mer enn sine autonomkostnader. Derfor vil totale inntekter overstige totale kostnader i disse feltene. Samme logikk gjelder motsatt i feltene merket D.

Det er videre viktig å huske på at kravet om subsidiefrie priser gjelder for alle produkter og kombinasjoner av produkter i et selskap. Vi kan eksempelvis tenke oss et veldiversifisert konsern, Diversifisert ASA, som har mange datterselskaper, blant annet Slikkerier AS som produserer alle former for søtsaker. Det kreves subsidiefrihet i *alle* deler av Diversifisert ASA. Sjokolademerket Choko skal ikke være subsidiert, og skal heller ikke subsidiere noen andre produkter. På samme måte skal ikke sjokoladeproduksjonen, om man ser denne som en egen avdeling, bli subsidiert eller subsidiere andre avdelinger (for eksempel sukkertøyavdelingen). Og endelig skal heller ikke Slikkerier AS subsidiere eller subsidieres av andre selskaper innad i konsernet Diversifisert ASA.

4.5 Profitt \neq 0

Om vi tillater at profitten er ulik null, kompliserer det analysen litt ved at det ikke lenger er tilstrekkelig med kun én av testene i et hvert tilfelle. Om man ser på et selskap som går med overskudd, vil man ikke kunne konkludere med at et produkt er kilde for subsidiering om dets inntekter overstiger produktets autonomkostnad. Det som overstiger autonomkostnad kan enten være kilde til subsidiering, eller rett og slett bare være rent overskudd for selskapet.

Om vi returnerer til eksempelet fra forrige delkapittel, men nå tillater selskapet å generere profitt, kan vi belyse dette på følgende måte:

Om produkt A nå innbringer 350, vet vi ikke om de 50 som innbringes utover autonomkostnad er subsidie til produkt B eller rent overskudd for selskapet. Det blir derfor nødvendig å kontrollere begge produktene, for å se om også produkt B dekker sine merkostnader.

For å avgjøre rovprising, vil det være tilstrekkelig å kun benytte merkostnadstesten for et selskap med overskudd, hvis denne benyttes på alle produkter og kombinasjoner av produkter (eller geografiske markeder hvis det er det aktuelle). Hvis samtlige produkter passerer merkostnadstesten, vil ingen produkter være rovpriset eller subsidiert. Da er selvsagt heller ingen produkter noen subsidiekilde. Om derimot ett produkt har inntekter under merkostnad, vil dette produktet kunne

være subsidiert. Men det underskuddet som oppstår her, kan også dekkes inn gjennom tidligere overskudd ettersom vi nå tillater profitt ulik null. Altså kan man ikke konkludere med at produktet er subsidiert, produktets underskudd i perioden kan dekkes av oppsparte reserver. Vi ser derfor at det ikke vil være tilstrekkelig med merkostnadstesten for å avdekke *krysssubsidiert* i dette tilfellet, kun for å avdekke *rovprising*. For å avdekke krysssubsidiert, vil det kanskje ikke være nok å kun gjennomføre disse testene. Dersom produkt A selges for en pris lavere enn merkostnad, må det foretas detaljerte undersøkelser for å avdekke om dette underskuddet dekkes av andre produkter gjennom kostnadsoverføring. Dersom produktets underskudd dekkes gjennom oppsparte reserver, foregår ingen krysssubsidiert.

Kun testing på grunnlag av autonomkostnad er heller ikke tilstrekkelig, hvis man da ikke er i den heldige situasjon at samtlige produkter og kombinasjoner av produkter har inntekter over deres respektive autonomkostnader. Da er selvsagt ingen produkter subsidiert. Om man derimot finner at et produkt har inntekter under autonomkostnad, vet man ikke om dette også har inntekter under merkostnad, og det blir derfor nødvendig også med merkostnadstesten. I et tilfelle med null profitt vil det være ekvivalent om man tester mot merkostnad eller autonomkostnad, men når profitt er ulik null vil man måtte foreta mer detaljerte undersøkelser dersom merkostnadstesten ikke består.

Borrmann og Zauner (2004) utvikler et rammeverk som skal kunne benyttes for selskaper som har en profitt ulik null. De bygger videre på rammeverket til Faulhaber (1975). De antar at et regulert selskap har tillatelse til å gå med overskudd, blant annet for å redusere underskuddene på de offentlige budsjetter. Deres vei frem mot et generelt rammeverk går som følger: Først vil et regulert selskaps totale inntekter være gitt ved total profitt pluss totale kostnader, altså gitt ved

$$(4.6) \sum_{i=1}^n R_i = \pi(N) + C(N)$$

Videre har vi en delmengde av N , S , hvor $S \subset N$. Vi definerer videre $C(S)$ som autonomkostnadene og $\pi(S)$ som autonomprofitten for S , (hvor $S \subset N$), altså den

profitt som er tillatt dersom *kun* S blir produsert, isolert fra den resterende virksomhet. Da generaliseres autonomkostnadstesten, ved at man for alle delmengder S ($i \in S$), med $S \subset N$, krever at inntekten begrenses til:

$$(4.7) \sum_{i \in S} R_i \leq \pi(S) + C(S) \quad \forall S$$

Inntektene skal altså ikke overstige summen av autonomkostnadene og den tillatte profitt ved *isolert produksjon* av S . Hvis (4.7) er oppfylt, er ikke det aktuelle produkt subsidierende. Dersom noen delmengder ikke består denne testen, vil de være subsidierende. Vi ser videre at en autonomprofitt lik null, gir oss et spesialtilfelle, lik Faulhabers gjennomgang.

Videre defineres merkostnadene (inkrementell kostnad - IK) som den kostnadsøkning man får ved å tilføre S ($S \subset N$) til den totale virksomhet, definert som summen av selskapets kostnader $C(N)$ fratrukket kostnadene ved all produksjon *utover* S :

$$(4.8) IK(S) = C(N) - C(N-S)$$

Videre defineres merprofitt (inkrementell profitt - $I\pi$) for S , som den totale profitt i selskapet, minus autonomprofitten for resten av virksomheten utenom S :

$$(4.9) I\pi(S) = \pi(N) - \pi(N-S)$$

Ved å benytte oss av de tidligere sammenhenger, kommer vi da fram til den generaliserte merkostnadstesten for S , som¹⁷:

$$(4.10) \sum_{i \in S} R_i \geq I\pi(S) + IK(S) \quad \forall S$$

Inntektene skal altså minst overstige summen av merkostnadene og merprofitten. Her ser vi da at det "generelle rammeverket" som blir presentert, likevel ikke er helt generelt. Sammenheng (4.10) sier jo bare at inntektene knyttet til produksjonen av en vare, minst skal tilsvare den kostnadsøkningen man får ved å legge til denne

¹⁷ Se utledning i Appendix

virksomhet, tillagt den merprofitt selskapet får. Om selskapet innfører et nytt produkt, vil dette produktet føre til en kostnadsøkning, og en endring i total profitt. Det er jo åpenbart at summen av disse to elementene alltid vil tilsvare dette nye produkts inntekter (uttrykket på venstre side av likningen over er jo selskapets merinntekter ved produksjon av S), og $I\pi(S)$ bestemmes residualt som merinntekter minus merkostnader. Derfor kan man sette likhet i stedet for ulikhet i (4.10). Dette vil også gjelde når $I\pi(S)$ er negativ, *derfor må det være en forutsetning for dette generelle rammeverket, at $I\pi(S) \geq 0 \forall S$* . Dersom $\sum_{i \in S} R_i \leq IK(S)$, Betyr jo nettopp det at produktet er subsidiert. Dette rammeverket kan derfor kune benyttes dersom profitt ≥ 0 .

4.6 Krysselastisitet $\neq 0$

Om vi nå tillater en viss etterspørselsavhengighet, vil dette komplisere analysen fra delkapitlene 4.2-4.4. Vi kan tenke oss et selskap som produserer ski. Skiproduksjonen er selvfinansierende, og eneste produkt selskapet produserer (det foregår heller ingen subsidiering mellom de forskjellige modellene). Så tenker vi oss at selskapet begynner å produsere skistaver. Inntektene selskapet oppnår ved å produsere skistaver er ikke tilstrekkelig til å dekke merkostnadene ved denne produksjonen, *men* det at selskapet har begynt med å produsere staver har ført til en større etterspørsel etter ski, og dermed økt profitt i skiproduksjonen. Hvis den økte profitten selskapet oppnår i skiproduksjonen mer enn overstiger tapet man har ved å produsere staver, er det åpenbart at selskapets oppstart av produksjon av staver har hatt positiv innvirkning på selskapets totale resultat. Det er derfor klart at om selskapets salg av ett produkt fører til økt profitt i en annen del av produksjonen, må denne merprofitten tas med når man beregner om prising av det første produktet er riktig. Komplementaritet i etterspørselen fører derfor til at det subsidiefrie intervallet utvides.

Om man i stedet tenker helt motsatt, at salg av ett produkt *reduserer* profitten i en annen del av virksomheten, må dette tapet tas med i beregningene. Altså vil det subsidiefrie intervallet reduseres når et annet produkt produsert av samme selskap

er alternativt i etterspørselen. Dette i tråd med diskusjonen om merinntekt/merkostnad i kapittel 3.4.

Endret profitt vil i disse tilfellene ha sammenheng med at salg av produkter som selges med positiv margin endres, eller at kostnadene ved den eksisterende produksjon endres ved oppstart av den nye produksjonen.

Vi kan nå derfor fastsette merkostnad for et produkt på denne måten:

$$\mathbf{Merkostnad = \Delta TK + AK - LK + KV - AV,}$$

hvor ΔTK er forskjellen i totale kostnader i regnskapet med og uten produktet, AK er alternativkostnader for kapital og arbeidskraft dersom disse har en alternativ anvendelse, LK er bruk av ledig kapasitet som ellers ville vært uvirksom, altså at man har manglende effektivitet i initialsituasjonen. KV er komplementære etterspørselsvirkninger (eks. Økt salg av et annet produkt grunnet det aktuelle produktet) og AV er virkninger grunnet alternativer i etterspørselen (eks. Redusert salg av et annet produkt grunnet dette produktet).

4.7 Mer enn to varer/markeder

Tidligere konkluderte vi med at for bedrifter med to varer/markeder holder det at man gjennomfører kun merkostnadstesten eller autonomkostnadstesten når man har en forutsetning om null profitt. Alternativt kunne man bruke begge testene på ett produkt/market. Med mer enn to varer/markeder blir ikke konklusjonen den samme. Vi kan utvide vårt eksempel fra del 4.4 med et tredje produkt C. Også dette har en merkostnad på 200, og medfører ingen endringer i felleskostnadene. Det subsidiefrie prisintervall endres ikke for vare A og B av dette, og vare C har det samme intervall. Om vare A og B begge har en pris 290, vil de med dette bestå begge testene. Men vi kan ikke konkludere med at alt er ok. Totale inntekter skal nå være lik totale kostnader på $(200 \cdot 3 + 100) = 700$. Med andre ord tjener vare C inn kun 120, som er mindre enn merkostnad. Når vi har flere enn to produkter/markeder holder det altså ikke å teste N-1 produkter/markeder, samtlige produkter/markeder må testes. Vi ser også at alle produktene har en pris under autonomkostnad (290, 290 og 120), men igjen kan ikke konklusjonen bli at alt er ok. Vare C har som vi ser

en pris også under merkostnad. Dette skyldes at vare A og B til sammen drar inn 180 over deres samlede merkostnad, noe som er 80 over felleskostnadene i selskapet. Det holder derfor ikke å kun gjennomføre autonomkostnadstesten på samtlige produkter/markeder, ei heller å teste N-1 produkter/markeder mot deres prisintervaller. *Det holder derimot fortsatt å kun benytte merkostnadstesten, da denne vil avdekke om noen produkter/markeder er subsidiert¹⁸.* Igjen ser vi altså at det interessante er å teste produktene mot merkostnad, mens autonomkostnadstesten blir mer underordnet. *Dette fordi at konkurranseskadelig underprising avsløres gjennom merkostnadstestene.*

¹⁸ Forutsatt profitt = 0, jfr. Tidligere diskusjon.

5. Konkurransmessige virkninger av kryssubsidiering

I dette kapitlet skal vi se på de konkurransmessige virkningene av kryssubsidiering. Diskusjonen bygger i stor grad på diskusjonen i Fjell et. al (2000b).

5.1 Uønsket kryssubsidiering

Noe er samfunnsøkonomisk uønsket når det fører til redusert velferd. Så gjelder også kryssubsidiering. Dersom kryssubsidiering fører til redusert velferd i forhold til en situasjon uten kryssubsidiering, er dette uønsket. Redusert velferd får man dersom kryssubsidieringen fører til et (større) effektivitetstap enn i den opprinnelige situasjon¹⁹. Når vi skal avdekke de samfunnsøkonomiske virkningene, behandles målmarkedet og kildemarkedet hver for seg. Målmarkedet er mottaker av subsidien, mens kildemarkedet er det markedet subsidien kommer fra.

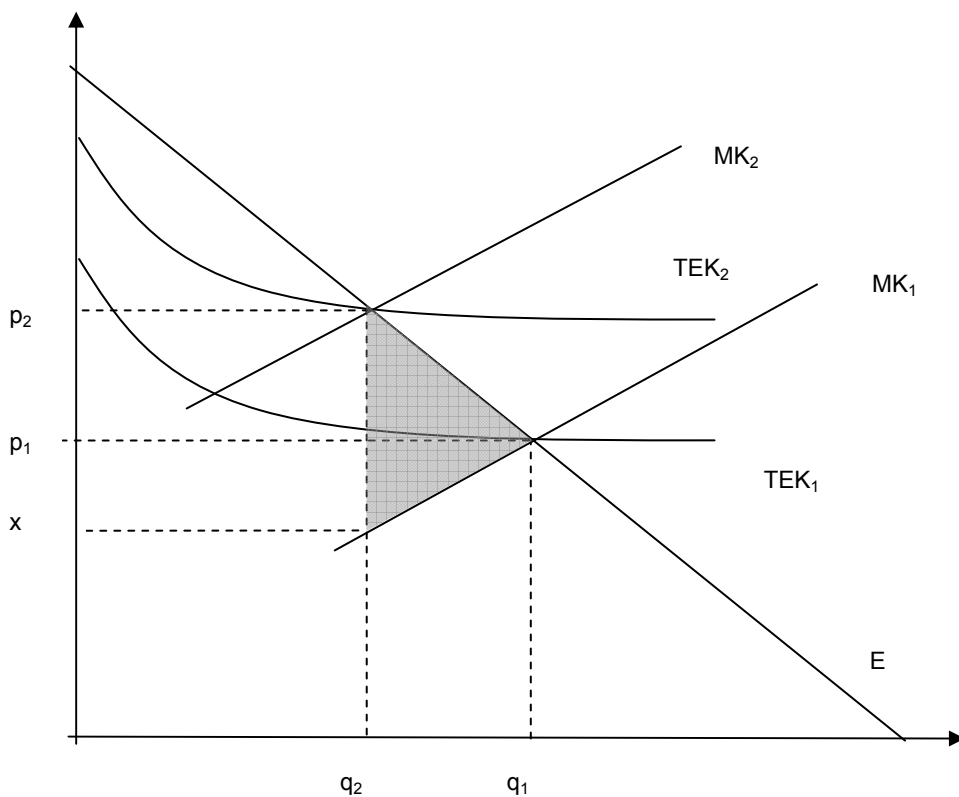
I kildemarkedet vil man kun få effektivitetsvirkninger dersom virksomheten her er regulert. Hvis virksomheten i kildemarkedet er uregulert, vil en subsidiering av et annet marked kunne ses på som en overskuddsdisponering. Bedriftens tilpasning i kildemarkedet vil fortsatt skje i henhold til den optimale løsning. Subsidieringen blir da bare en overskuddsdisponering eller en rund-sum skatt i dette markedet. En annen tilpasning vil jo ikke kunne være optimal, sett fra bedriftens side.

Om derimot kildemarkedet er regulert, vil vi få effektivitetsvirkninger. Dette er illustrert i figur 6²⁰, der vi ser på en virksomhet som eksempelvis er regulert gjennom en profittbegrensning (selskapet skal drive til selvkost). Bedriften står overfor en etterspørselsfunksjon E , og har gjennomsnittlige totalkostnader lik TEK_1 . Marginalkostnadene er gitt ved MK_1 . Tilpasningen i initialsituasjonen skjer da ved en

¹⁹ Hva som er av betydning er hvilke effekter man får i markedet av subsidieringen. Det kan være at tilpasningen man har i markedet i utgangspunktet ikke er optimal, men dette er uten betydning i denne sammenheng. Hvis subsidieringen fører til en *forverret* situasjon, er det uønsket.

²⁰ X i figuren er bare til hjelp i de senere beregninger.

pris lik p_1 og kvantum lik q_1 . Dersom denne bedriften nå velger å subsidiere noen av kostnadene man har i et annet marked, vil dette føre til et skifte opp for både TEK og MK kurvene, til henholdsvis TEK_2 og MK_2 . Man får altså økte kostnader, fordi man flytter kostnader fra et annet marked og over til dette markedet. Ny tilpasning blir nå med redusert kvantum og økt pris, henholdsvis q_2 og p_2 . Man får et effektivitetstap lik $[(q_1 - q_2) \cdot (p_2 - x)]/2$ tilsvarende det grå feltet i figuren. I kildemarkedet får nå bedriften reelt sett et overskudd, som i følge reguleringen er ulovlig, fordi man har "falske" kostnader i regnskapet. Overskuddet er gitt ved $[p_2 - TEK_1(q_2)] \cdot q_2$.



Figur 6: Virkninger av krysssubsidiering i kildemarkedet

I målmarkedet er krysssubsidiering uønsket dersom det fører til redusert konkurranse. Dersom konkurransen ikke blir redusert som følge av subsidieringen, vil det ikke ha noen samfunnsøkonomiske implikasjoner. Det eneste man da oppnår, er at produktet i målmarkedet fremstår som mer lønnsomt enn hva det virkelig er. Har derimot subsidieringen konkurransehemmende effekter, er dette uønsket. Dette kan være bevisst eller ubevisst fra selskapets side, men det skiller

ikke mellom dette her, da det er *effekten* som er av betydning. En subsidiert virksomhet vil ha like store konsekvenser for konkurransen i markedet om det ikke ligger noen bestemt hensikt bak, og for konkurrentene og konsumentene er hensikten av underordnet betydning. Her bygger jeg på et eksempel gitt i Fjell et. al (2000b s. 70-72). I motsetning til Fjell et. al benytter jeg lineære marginalkostnadskurver, men dette er bare for å gjøre illustrasjonen enklere.

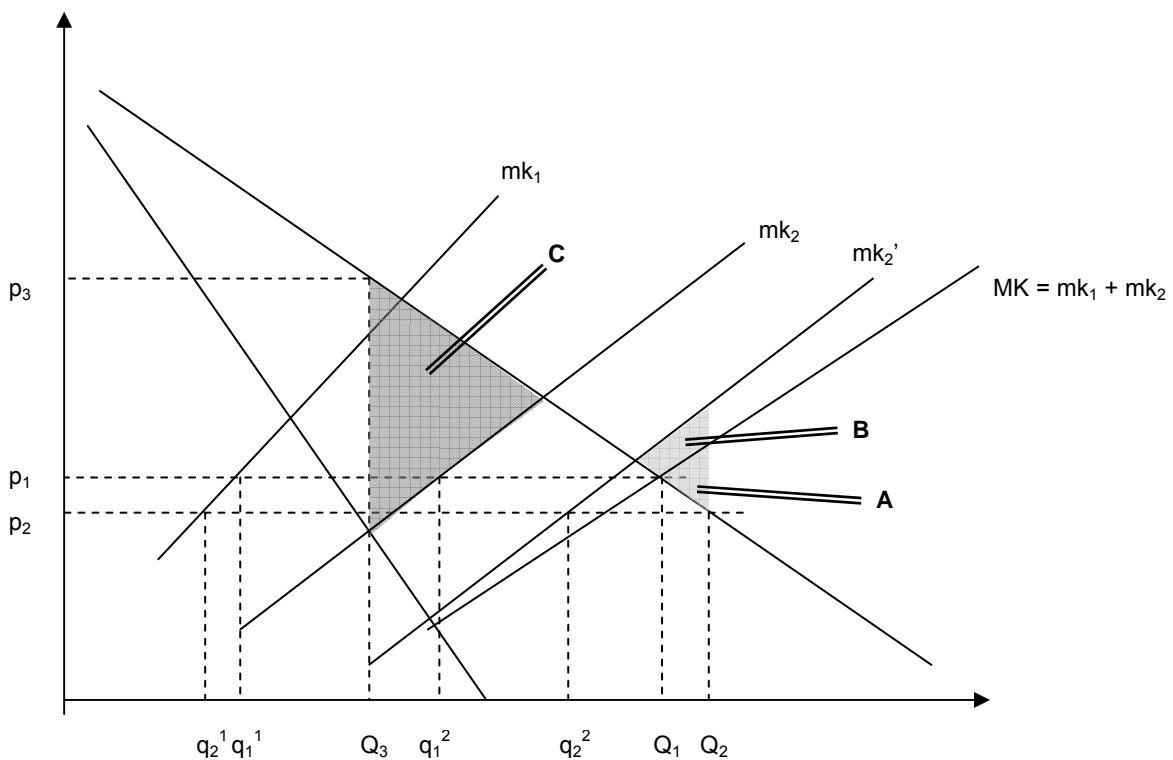
Vi er i et marked med to tilbydere, 1 og 2, se figur 7. Bedrift 1 har virksomhet kun i det markedet vi analyserer, mens bedrift 2 er monopolist i et annet marked. Bedriftene har marginalkostnadskurver gitt ved henholdsvis mk_1 og mk_2 i figuren. Tilpasningen i initialsituasjonen er ved en pris lik p_1 , og begge tilpasser seg ved $mk=p_1$ (det forutsettes at begge dekker sine merkostnader). Totalt omsettes Q_1 i markedet, da man for dette kvantum har at markedets marginalkostnader, MK , er lik pris.

Så tenker vi oss at bedrift 2 reduserer prisen til under merkostnader, eksempelvis til p_2 , og at bedriften finansierer dette gjennom virksomheten i det markedet hvor bedriften har monopol. Bedrift 1 vil selvsagt følge etter, og reduserer sitt kvantum fra q_1^1 til q_2^1 . Effektivitetstapet ville nå i utgangspunktet vært det skraverte feltet A i figuren (under MK -kurven), men ettersom bedrift 2 må dekke all produksjon utover bedrift 1 sin produksjon, q_2^1 , opplever bedrift 2 et skift utover i mk -kurven til mk_2' . Totalt effektivitetstap blir nå summen av A og B i figuren, det vil si det lyse skraverte området. Grunnen til dette større effektivitetstapet er "(...) fordi én av bedriftene forårsaker hele overproduksjonen ($Q_2 - Q_1$), samt at den fortrenger en del av det tidligere produksjonsvolumet til rivalen til en høyere marginalkostnad ($q_1^1 - q_2^1$).", jfr. Fjell et. al (2000b) s. 71.

Etter en stund forlater bedrift 1 markedet, og bedrift 2 kan nå heve monopolrenter. I denne situasjonen blir effektivitetstapet lik det mørke skraverte området, C, i figuren.

Som vi ser av figuren, vil man også få visse fordelings effekter av krysssubsidieringen på sikt, ved at bedrift 1 får økt fortjeneste på bekostning av konsumentene. Resonnementet her er relativt ekvivalent med diskusjonen i kapittel 3.3, der rovprising ble behandlet. Hovedkonklusjonen fra den diskusjonen, er at bedriftene på sikt overtar en del av konsumentoverskuddet. Altså tjener rovbedriften på

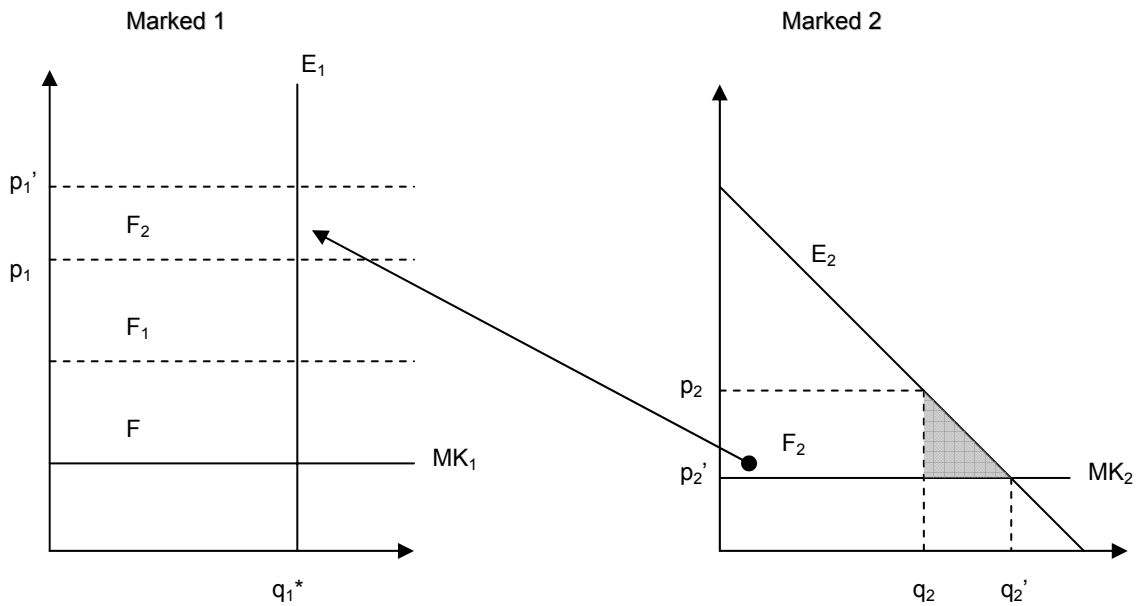
rovprisingen, mens konsumentene taper på det. Økt fortjeneste, i et dynamisk perspektiv, er selvsagt bakgrunnen for denne adferden.



Figur 7: Virkninger av kryssubsidiering i målmarkedet

5.2 Ønsket kryssubsidiering

Ett tilfelle trekkes frem, der det er ønskelig med kryssubsidiering. Dette eksempelet er først presentert i Zajac (1978), gjengitt i Fjell et. al (2000b). Man tenker seg her en bedrift som opererer i to markeder; 1 og 2. Disse har konstant marginalkostnad gitt ved henholdsvis MK_1 og MK_2 , i tillegg til produktspesifikke faste kostnader F_1 og F_2 . I tillegg har bedriften faste felleskostnader lik F som påløper ved virksomhet. Etterspørselen i marked 1 (E_1) er fullstendig uelastisk, gitt ved q_1^* , mens etterspørselen i marked 2 (E_2) er normal, og i initialsituasjonen er omsatt kvantum gitt ved q_2 , altså et avvik fra den markedsoptimale løsning. Situasjonen er illustrert i figur 8:



Figur 8: Samfunnsøkonomisk ønskelig krysssubsidiering

Priskombinasjonen p_1 , p_2 er her korrekt, i den forstand at produkt 2 dekker sine merkostnader gitt ved $F_2 + MK_2 \cdot q_2$, og produkt 1 dekker sine autonomkostnader gitt ved $F + F_1 + MK_1 \cdot q_1^*$. Denne subsidiefrie priskombinasjonen medfører derimot et effektivitetstap i marked 2, gitt ved det skraverte området i figuren. For å eliminere dette effektivitetstapet må prisen i marked 2 settes lik p_2' , slik at F_2 blir dekket inn i marked 1, ved at prisen her økes til p_1' . Merkostnadene i marked 2 blir altså dels dekket inn gjennom subsidier fra marked 1. Dette medfører at omsatt kvantum i marked 2 blir samfunnsøkonomisk optimalt.

Som nevnt i kapittel 2, vil man ofte ha politisk ønsket krysssubsidiering. Dette skyldes at man anser at det foreligger positive eksterne virkninger, noe som fører til at en produksjon i henhold til markedslikevekt ikke er tilstrekkelig. Eksempelvis subsidieres posttjenester i utkantstrøk, fordi man regner med at dette har positive eksterne virkninger (bosetting, økonomisk vekst etc.). I denne situasjonen vil krysssubsidiering kunne være et virkemiddel, og vil således være ønskelig til tross for at man får et for høyt omsatt kvantum i målmarkedet i forhold til den markedseffektive løsning. De positive eksterne virkningene regnes derfor for å være så store, at krysssubsidiering er ønskelig til tross for effektene dette får i de aktuelle markedene.

6. Modellapparat for påvisning av kryssubsidiering

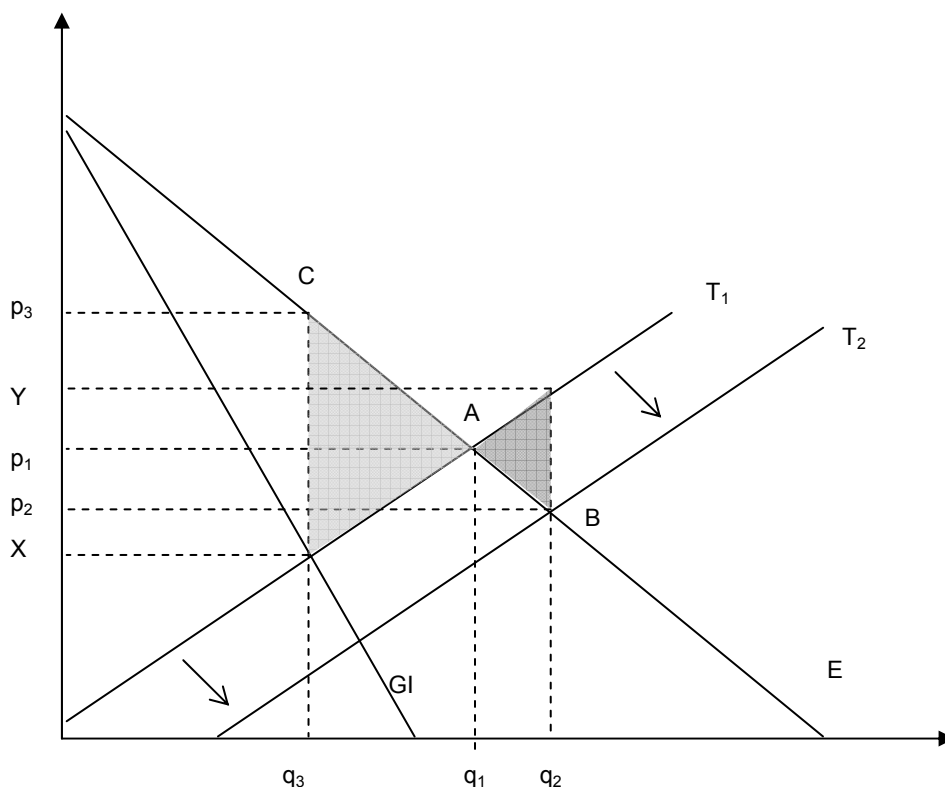
Problemstillingen som ligger til grunn for denne oppgaven er todelt; hvordan man teknisk går fram for å avdekke kryssubsidiering ble gjennomgått i kapittel 4. Nå er det på tide å besvare problemstillingens andre spørsmål, nemlig når myndighetene bør iverksette kontrolltiltak. Vil det alltid være ønskelig at myndighetene foretar detaljerte kontroller ved mistanke om ulovlig prising? Dette spørsmålet bør besvares ut fra hva som er samfunnsøkonomisk optimalt. En kost-/nyttvurdering må ligge til grunn for å avgjøre om detaljerte kontrolltiltak skal settes inn. Dette forsøkes illustrert i dette kapitlet, gjennom utarbeidelsen av et samfunnsøkonomisk analyseverk. Jeg kommer her til å bygge noe på Fjell et. al (2000b), samt artiklene til Joskow og Klevorick (1979) og Guiltinan og Gundlach (1996). Den fremgangsmåten som presenteres her, vil forhåpentligvis kunne være anvendelig når man skal analysere påstander om kryssubsidiering i praksis.

6.1 Når bør kontrolltiltak iverksettes?

Hvordan man rent teknisk skal analysere om en pris er lovlig eller ei, er beskrevet i kapittel 4. Men det vil ikke være optimalt å gå rett på denne analysen, når en får mistanke om at kryssubsidiering kan forekomme. Det første man bør gjøre, er å foreta en generell analyse av markedet og de involverte parter. Denne analysen vil kunne avdekke om det er noen risiko for at kryssubsidiering finner sted, blant annet ved at man ser på om det i det hele tatt er mulig for en aktør å kryssubsidiere deler av sin virksomhet. Om man finner at risikoen for kryssubsidiering er tilfredsstillende lav, vil det muligens være samfunnsøkonomisk optimalt å ikke vurdere en aktørs pris. Dette fordi at analysen beskrevet i kapittel 4 er tid- og ressurskrevende, og således kostbar. Det må foretas en kost-/nyttvurdering om hvorvidt det er ønskelig å utføre denne analysen, finansiert av fellesskapet. Den forventede samfunnsøkonomiske gevinsten man oppnår må overstige kostnadene ved å gjennomføre analysen.

Hva vil så gevinsten være om man avdekker at kryssubsidiering foregår? Det er åpenbart at den samfunnsøkonomiske gevinsten tilsvarer det sparte

effektivitetstapet man oppnår ved å avdekke eventuell krysssubsidiering. Vi ser på figur 9 for å se de dynamiske effektene av krysssubsidiering i et marked²¹:



Figur 9: Virkninger av krysssubsidiering i et dynamisk perspektiv

Vi ser her et marked hvor man i utgangspunktet har tilpasning som ved fullkommen konkurranse, i punktet A. Vi tenker oss én stor markedsleder, og flere små konkurrenter. Så tenker vi oss at markedslederen reduserer prisen, illustrert gjennom et skift til høyre for tilbudskurven, fra T_1 til T_2 .²² Tilpasning skjer i punktet B i figuren. Etersom dette ikke er den optimale tilpasning i markedet (tilpasning skjer under bedriftens virkelige marginalkostnad), får vi et effektivitetstap tilsvarende det mørke skraverte feltet i figuren. Man får en redusert pris og økt omsatt kvantum i markedet. Dette er en pris som ikke gir kostnadsdekning for noen tilbydere, derfor klarer ikke de små tilbyderne å overleve i markedet på sikt. Markedslederen

²¹ GI er grenseinntekt, E er etterspørsel og T er tilbud. Y og X er bare til hjelp ved senere beregninger.

²² Det foretas en forenkling, ved at kurvene tilsvarer *markedets* kurver, også når markedslederen på et senere stadium blir eneste tilbyder i markedet.

finansierer derimot dette tapet gjennom annen virksomhet, og overlever således. Når markedslederen på et senere tidspunkt står igjen som eneste aktør, tilpasser denne seg som monopolist, ved $G| = T_1$. Man får nå økt pris og redusert omsatt kvantum, også i forhold til initialsituasjonen. Dette betyr avvik fra markedsoptimal løsning, og således et nytt effektivitetstap. Dette tilsvarer det lyseste skraverete feltet i figuren.

Hvis ingen krysssubsidiering foregår, antar vi at tilpasning skjer i punktet A. Da er effektivitetstapet lik null. En eventuell avdekking av krysssubsidiering, vil gi en samfunnsøkonomisk gevinst tilsvarende spart effektivitetstap. Det er derimot viktig å tenke på dette som en dynamisk analyse, ved at effektivitetstap for all fremtid summeres. I tillegg får man besparelser i kildemarkedet, der hvor anklagede har markedsrett. Samfunnsøkonomisk gevinst, tilsvarende spart effektivitetstap og kildemarkedstap, blir således i vårt marked²³:

$$(6.1) \sum_{t=0}^{T-K} \frac{(q_2 - q_1) \cdot (Y - p_2)}{2} + \sum_{t=T-K+1}^T \frac{(q_1 - q_3) \cdot (p_3 - X)}{2} + \sum_{t=0}^{T-K} g(M)$$

Her antar vi at krysssubsidieringen foregår fra tidspunkt $t=0$ til $T-K$, og at rovbedriften så har monopolmakt fra tidspunkt $T-K+1$ til T . Tilpasning uten noen markedsimperfeksjonisme skjer ved pris p_1 og omsatt kvantum q_1 . Så lenge krysssubsidieringen pågår, skjer tilpasning til redusert pris p_2 og økt kvantum q_2 . Når rovbedriften senere får monopolmakt, skjer tilpasning ved pris lik p_3 og omsatt kvantum q_3 . Altså er dette uttrykket summen av de mørke feltene i figuren så lenge underprising foregår, fra tidspunkt 0 til $T-K$, og de lyse feltene så lenge markedslederen er monopolist, fra tidspunkt $T-K+1$ til T . I tillegg får vi besparelser i kildemarkedet, tilsvarende $g(M)$. Dette er effekter i kildemarkedet så lenge rovprisingen foregår. Dette kan være at kundene de facto betaler for mye i dette markedet og man således har et effektivitetstap, eller at rovprisingen forårsaker de facto for høye subsidier dersom kildemarkedet er subsidiert. Det er ikke lett å lage et mer konkret uttrykk for dette kildemarkedstapet, da det kan forekomme såpass forskjellig.

²³ Formelen er satt opp slik at effektivitetstapene fremkommer med positivt fortegn.

Dette er altså den besparelsen man har ved avdekking av eventuell krysssubsidiering. Da kan vi definere en ulikhet, som kan brukes for å avgjøre om det er samfunnsøkonomisk optimalt å gjennomføre kostnadsanalysen i kapittel 4²⁴:

$$(6.2) \quad p \cdot (\pi|KS) \cdot V \geq K$$

Her er p lik sannsynligheten for at krysssubsidiering foregår, V er den samfunnsøkonomiske gevinsten utledet i (6.1) over, mens $(\pi|KS)$ er sannsynligheten for at myndighetene avdekker krysssubsidiering, *gitt at krysssubsidiering foregår*, og K er kostnaden man påføres ved å gjennomføre analysen i kapittel 4²⁵. Venstre side er forventet samfunnsøkonomisk gevinst, ved at sannsynligheten for krysssubsidiering multipliseres med sannsynligheten for at man da avdekker krysssubsidiering, som igjen multipliseres med den gevinst man eventuelt oppnår ved avdekking. K er her alternativkostnaden til de ressursene som benyttes til testene i kapittel 4, for det meste lønnskostnader. $(\pi|KS)$ er sannsynligheten for at man avdekker krysssubsidiering gitt at det forekommer, og er ikke lett å anslå. Basert på historikk, vil denne verdien være andel korrekte konklusjoner gjort av de kontrollerende myndigheter, eller 1 minus andel feilkonklusjoner. Man er dog avhengig av sannheten i hvert enkelt case for å avgjøre denne verdien, noe det vil være umulig å finne. Forutsatt at myndighetene med loven i hånd kan kreve innsyn i all nødvendig informasjon, og forutsatt at kompetansen hos de kontrollerende myndigheter er tilfredsstillende, antar vi at $(\pi|KS)$ er høy. V er selvsagt ikke lett å anslå. Her må man bedømme prisen i markedet opp mot hva som er likevektspris, det samme med kvantum. Så må man forsøke å predikere hva som blir eventuell monopolpris, og tilsvarende kvantum i markedet. Man må også predikere tidsaspektene, både når det gjelder underprisingen, og en senere monopolsituasjon. Eksakt verdi på V er det selvsagt umulig å fastslå, men en analyse vil kunne avdekke hvorvidt V er stor eller liten.

²⁴ Grunnen til at det ikke er streng ulikhet, er at analysen gjennomføres ved likhet. Dette for å ivareta interessene til konsumentene og de små tilbyderne, som anses å være de svake partene i denne sammenheng.

²⁵ Den viktigste komponenten her vil være lønnskostnaden til de kontrollerende myndigheter. Men det kan også tenkes andre samfunnsøkonomiske kostnader, eksempelvis alternativkostnaden til den tiden ledelsen i det anklagede selskap bruker på å bistå de kontrollerende myndigheter.

Forsøk på å tallfeste V i forskjellige case vil kunne være tidskrevende. Derfor er ikke dette noen prioritert sak i denne utredningen.

P er sannsynligheten for at krysssubsidiert foregår, og denne må man forsøke å tallfeste²⁶. Analysen som følger senere i dette kapitlet, er ment å skulle hjelpe i dette henseende. Vi ser av ulikheten over, at verdien på denne kan være avgjørende for om analysen i kapittel 4 bør gjennomføres eller ei. Dersom sannsynligheten for krysssubsidiert er liten nok, vil det altså kunne være ulønnsomt å gjennomføre analysen i kapittel 4, selv om krysssubsidiert virkelig foregår i markedet. På samme måte kan det være lønnsomt å gjennomføre den analysen selv om sannsynligheten for krysssubsidiert er lav, forutsatt at en eventuell samfunnsøkonomisk gevinst ved å avdekke krysssubsidiert er stor nok²⁷.

6.2 Analyse av markedet og aktørene

I dette delkapitlet kommer jeg til å utvikle en tretrinns analyse av markedet, som skal hjelpe til med å anslå p i ulikhet 6.2. Denne analysen bygger på artikler fra Fjell et. al (2000b), Joskow og Klevorick (1979) og Guiltinan og Gundlach (1998). Denne tretrinns analyse som gjennomføres her, blir ikke gjort når det er snakk om en offentlig aktør. Dette fordi at incentivene til krysssubsidiert alltid vil være til stede i offentlig virksomhet, da slike virksomheter drives etter andre prinsipper enn bare profittmaksimum. Her vil i tillegg aktørenes ansatte ofte ha et ønske om et roligere liv med mindre stress, selv om dette går ut over selskapets lønnsomhet. I private selskaper antas dette ikke å være tilfelle, da maks profitt er eneste mål for selskap, så vel som ansatte. I tillegg vil en regulert offentlig virksomhet alltid ha muligheter for å drive krysssubsidiert, fordi denne har monopol i ett marked. Derfor anser man alltid risikoen for å være høy i forbindelse med offentlige selskaper, og gjennomfører

²⁶ Den virkelige verdien på p er enten 1 eller 0. Enten foregår krysssubsidiert, eller ei. Poenget med den analysen som følger, er å komme så nære den virkelige verdien som mulig. Man starter helt nøytralt på 0,5, og analyserer seg fram i retning av 1 eller 0.

²⁷ Det forutsettes som nevnt at $(\pi|KS)$ er stor, og nær 1. Om denne tilsvarer 1, vil dette leddet blir borte i ulikheten, og mister således sin verdi og mening i analysen.

således detaljerte undersøkelser om selskapets kostnadsdekning dersom ulikhet 6.2 viser at slike detaljerte undersøkelser er profitable i forventning.

Det rammeverket som her presenteres, har utviklet seg i litteraturen gjennom mange år. Egentlig er rammeverket beregnet på å avdekke generell rovprising, men jeg skreddersyr det for bruk ved mistanke om krysssubsidierting. Det er først og fremst trinn en (kapittel 6.2.1) som blir modifisert, ved at jeg krever markedsrett i et annet marked enn der hvor rovprisingen finner sted. Trinn to (kapittel 6.2.2) vil ikke være forskjellig ved krysssubsidierting i forhold til generell rovprising. Trinn tre (kapittel 6.2.3) er egentlig bare aktuelt ved generell rovprising. Jeg beholder likevel trinn tre av flere grunner. For det første er jo rovprising en forutsetning for uønsket krysssubsidierting, så et rammeverk som avdekker rovprising vil også kunne være nyttig for å avdekke om krysssubsidierting i det hele tatt kan forekomme. For det andre vil grensedragningen mellom krysssubsidierting og generell rovprising kunne være diffus i praksis, ved at en rovprising kan finansieres dels gjennom subsidier fra andre produkter/markeder, og dels gjennom oppsparte midler/lån. Endelig kan også trinn tre avdekke at krysssubsidierting er en lite sannsynlig handling, dersom asymmetrien er på anklagedes side. Da vil ikke anklagede finne det sannsynlig at vedkommende lykkes med en rovstrategi, og vil således avstå fra dette.

6.2.1 Er det mulig å drive krysssubsidierting?

Det første man må analysere, er om det er muligheter for et selskap til å drive krysssubsidierting. For at det skal være mulig å drive krysssubsidierting, må selskapet ha markedsrett i minst ett marked²⁸. Dette er nødvendig for at selskapet skal kunne sette den høyere pris, som er nødvendig for å finansiere subsidiertingen av et annet marked. Det er derfor ikke tvil om at et selskap må ha markedsrett i kildemarkedet, for at man skal kunne finansiere det løpende tapet man har i målmarkedet. Spørsmålet er om man også må ha markedsrett i målmarkedet? Motta (2004, s. 452) argumenterer for at det skal kreves markedsrett allerede ex

²⁸ Første forutsetning er selvsagt at selskapet opererer i to markeder. Ellers kan ingen krysssubsidierting foregå, kun generell rovprising. Dette anses derimot avklart før en slik analyse som her følger.

ante, ellers foreligger ingen rovprising²⁹; ” (...) *if there is no ex ante dominance, the case for predation should be dismissed.*” Ritter (2004) argumenterer mot dette synet, ved at; ” (...) *it will not catch cases where a firm becomes dominant as a result of predatory pricing*”. Det må også regnes som skadelig for konkurransen at et selskap oppnår markedsdominans som følge av prisingen, derfor virker det uheldig at ex ante dominans skal være et absolutt krav. Jeg forstår det også dit hen at Mottas krav vil føre til at det kun er markedslederen som kan bli straffet for rovprising³⁰. I et marked med 20 tilbydere, vil den nest største aktøren kunne rovprise slik at de 18 mindre konkurrentene blir presset ut av markedet, men den største tilbyderen kan ikke gjøre det samme. Spørsmålet er om man må kreve at rovpriseren er størst, for at denne skal være dominerende, eller om det holder at vedkommende er dominerende i forhold til andre? Det vil jo kunne ha konkurranseskadelige effekter om denne nest største tilbyderen rovpriser. Dessuten er det et spørsmål om det behøves markedsrett for å sette en for lav pris? Har man kapasitet til å dekke den økte etterspørsel, er dette nok til at strategien kan lykkes. Norsk konkurranselovgeving er også utformet slik at den skal regulere en aktørs adferd, når denne har en ”*dominerende stilling*”, jfr. § 11. Derimot sies det i Avgjørelse A2005-28 – Reno-Vest IKS (s. 5) at ”*Det er imidlertid ikke nødvendig at et foretak har dominerende stilling i samme marked som konkurransebegrensningen skjer*”. Altså er det et sterkt nok krav, om man krever markedsrett i kildemarkedet, og ikke nødvendigvis i målmarkedet. EØS-avtalens artikkel 61 har heller ikke noe krav om markedsrett.

Det må derfor være et krav at selskapet har markedsrett i kildemarkedet, ellers har man ikke mulighet til å subsidiere målmarkedet. Det kan derimot ikke være noe krav om dominans i målmarkedet, da rovprising likevel kan eliminere konkurranse, og dominans kan sågar oppnås nettopp grunnet rovprisingen. Da må man undersøke

²⁹ Husk at rovprising er et element i krysssubsidieringen, og vil derfor være relevant her.

³⁰ Også konkurransetilsynet la tilsynelatende samme synspunkt til grunn i Avgjørelse A2006-53-*Konkurrenten.no*. På side 2 uttaler tilsynet at de har funnet at NSB ASA sammen med datterselskapet Nettbuss Sør AS er dominerende i det aktuelle marked, og finner at det ” (...) *hensett til det ovennevnte, lite sannsynlig at både de innklagede selskapene og NSB ASA kan ha en dominerende stilling i samme marked*”. Altså kreves her at kun én aktør kan være dominerende. Det argumenteres derimot videre med at det innklagede selskapets prising likevel kan være ulovlig, hvis dette gjøres med bakgrunn i en dominerende stilling selskapet har i et annet marked.

om selskapet har dominerende stilling i noen markeder som kan være tenkelige kilder for subsidiering.

Joskow og Klevorick ser på to forhold som er avgjørende for å bedømme om et selskap har markedsrett eller ei;

Stor markedsandel er en risikofaktor. Stor markedsandel oppnås enten fordi det er få substitutter/alternativer, eller ved at selskapet har potensial for stordriftsfordeler. Stordriftsfordeler fører til at enhetskostnadene blir lavere enn de ville blitt ved redusert produksjon, og fører således til at man har muligheter for prisøkning uten at man kommer uforholdsmessig ut i forhold til konkurrentene. Et selskap med stor markedsandel vil også ha en vesentlig bedre forhandlingsposisjon enn sine mindre konkurrenter. Dette kan føre til at man oppnår bedre betingelser eksempelvis gjennom forhandlinger med leverandører. Et selskap med liten markedsandel vil dermed innebære mindre risiko, hva gjelder muligheter for krysssubsidiering.

Lav etterspørselastisitet er også en risikofaktor. Også lav etterspørselastisitet kan skyldes mangel på substitutter/alternativer. Et selskap som står overfor en lav etterspørselastisitet vil således ha muligheter til å øke prisene, uten at dette fører til store reduksjoner i etterspurt kvantum. Her ligger derfor en stor risiko. Selskaper med høyere etterspørselastisitet vil således ikke innebære særlig stor risiko, ettersom en prisøkning her vil få store negative utslag i etterspørselen, noe som gjør lønnsomheten veldig usikker. Lav etterspørselastisitet er et tegn på markedsrett.

Dersom man ikke finner at selskapet har markedsrett i noe marked, vil det ikke være mulig (jfr. forutsetningene) å drive krysssubsidiering. Det er da ikke nødvendig å gå videre i analysen. Dersom selskapet derimot anses å ha markedsrett i et mulig kildemarked, vil det være nødvendig at man går videre i analysen.

6.2.2 Finnes det incentiver for å drive krysssubsidiering?

Neste trinn i analysen går ut på å definere om selskapet har incentiver til å drive krysssubsidiering. Et privat selskap drives med sikte på profittmaksimering, og enhver handling antas å ha sin begrunnelse nettopp i profittmaksimering. For at det skal være lønnsomt å subsidiere et marked, må selskapet finne det overveiende

sannsynlig at tapet mer enn dekkes inn ved fremtidige økte overskudd³¹. Det er derfor nødvendig å analysere hvor gode et selskaps muligheter er til å tjene inn igjen tapet i det subsidierte markedet i fremtiden. Joskow og Klevorick behandler to forhold som bør analyseres i dette henseende;

Lave inngangsbarrierer innebærer en redusert risiko. Om selskapet opererer i et marked med lave inngangsbarrierer, vil det være stor sannsynlighet for at nyetableringer finner sted når selskapet i fremtiden øker prisen. Dette fordi at man anser fortjenestemulighetene i markedet for å være gode. Det er derfor stor usikkerhet knyttet til om selskapet her kan tjene inn igjen det påførte kortsiktige tapet, og incentivene til å pådra seg et slikt tap vil være små. Derimot om inngangsbarrierene er høye (eksempelvis grunnet store kapitalbehov), vil mulighetene for å tjene inn igjen det kortsiktige tapet være større. Her vil selskapet kunne finne at man har gode muligheter for å kunne øke prisen i fremtiden, uten at nyetableringer finner sted. Da vil man kunne tjene inn igjen det tapet man påføres i dag. Høye inngangsbarrierer innebærer derfor økt risiko.

Dynamikken i markedet er et annet forhold som må vurderes. Et stabilt marked er mye lettere å analysere enn et dynamisk marked, og det vil være mye lettere å forutsi hvorvidt mulighetene for økt fremtidig inntjening er gode eller ei. Et stabilt marked er et marked hvor antallet tilbydere er relativt konstant, og få nyetableringer/konkurser finner sted. I et dynamisk marked endrer konkurransesituasjonen seg stadig, og antall nyetableringer/konkurser varierer. I et marked hvor den fremtidige konkurransesituasjonen er usikker, vil det være redusert risiko med tanke på krysssubsidierting. Dette fordi det er svært vanskelig for et selskap å bedømme om mulighetene er til stede for en økt fremtidig profitt. I stabile, oversiktlige markeder vil det derimot være lettere å spå fremtiden, og slike markeder innebærer derfor økt risiko.

Her er det kun fokusert på den mergevinsten man kan oppnå av økonomisk art. Mergevinst av ikke-økonomisk art er ikke analysert. Dette fordi at mergevinst av ikke-økonomisk art alltid vil være til stede. Alle virksomheter vil ha et ønske om et

³¹ "Tapet" er synonymt med subsidien. Altså vil man ha krav om at den fremtidige ekstragevinsten overstiger subsidiebeløpet.

roligere liv der hvor man nå møter konkurranse, eksempelvis ved lavere arbeidstempo og mindre stress. Dette vil man oppnå ved en senere monopoltilværelse. Dette er derimot ikke et incentiv for krysssubsidierting i privat virksomhet, der profitt er eneste mål. I offentlig virksomhet vil dette derimot være et incentiv, og således vil man alltid finne incentiver for krysssubsidierting i offentlig virksomhet. Det er en av grunnene til at denne delen av analysen blir overflødig i disse tilfellene. I tillegg må man også, jamfør tidligere diskusjoner, huske at lederne i offentlige virksomheter kan ha personlige incentiver for krysssubsidierting.

Risikoen for krysssubsidierting øker her proporsjonalt med incentivene for slik adferd. Det innebærer derfor økt risiko dersom markedet er stabilt og inngangsbarrierene høye, mens et dynamisk marked med lave inngangsbarrierer betyr lavere risiko.

6.2.3 Offerets muligheter til å reagere

Guiltinan og Gundlach (1989) ser videre på offerets muligheter til å reagere på den reduserte pris som settes av "rovbedriften". Har offeret mulighet til å reagere på den reduserte pris ved å ta opp konkurransen, eller ender det med at offeret trekker seg ut av markedet? Dette er som tidligere diskutert mest aktuelt i forbindelse med generell rovprising, men det er også nyttig at det analyseres i tilfellet krysssubsidierting. Det er fire forhold som må vurderes;

For det første kan det være *asymmetri i selskapenes muligheter til å drive en priskrig* og/eller å tjene inn igjen ekstraordinær profitt på et senere tidspunkt. Forhold som fører til økt risiko vil her være om anklagede har overlegne finansielle ressurser, eller fremstår som mer solid overfor potensielle kreditorer. Det er her viktig at man analyserer selskapets totale økonomiske situasjon. Dette fordi at det er totalbildet som er interessant når man skal avgjøre om selskapet har mulighet til å prise til under kost i et marked. Jeg vil anbefale at man spesielt ser på 4 tall i regnskapet. Først bør man se på beholdningen av likvide midler som bankinnskudd og kontanter. Dette fordi at disse likvidene kan benyttes til å dekke løpende forpliktelser når ikke driften genererer nok midler. Ofte ser man at selskaper benytter interne midler før man etterspør fremmedkapital, blant annet grunnet

transaksjonskostnader, og den risikopremien eksterne kreditorer/investorer ofte vil kreve³². I tillegg vil det ikke alltid være mulig for selskaper å få dekket kapitalbehovet eksternt, da det foreligger imperfeksjoner i kapitalmarkedet. Dette er i særdeleshet knyttet til muligheter for såkalt "adverse selection" og "moral hazard"³³, på bakgrunn av at et selskap ikke vil være fullt ut transparent for utenforstående.

Man bør også se på egenkapitalandelen i selskapet, ettersom denne sier noe om kredittrisikoen. Høy egenkapitalandel gjør det enklere å få lån, som kan være nødvendig for å dekke en periodes underskudd. Man bør også se på selskapenes likviditetsgrad, definert som omløpsmidler dividert på kortsiktig gjeld, som sier noe om hvordan selskapet kan innfri sine kortsiktige forpliktelser gjennom realisasjon av de lettest omsettelige eiendelene. Realisasjon av disse eiendelene kan brukes til å innfri løpende forpliktelser i perioden. Hvis likviditetsgraden er lik 1, vil omløpsmidlene akkurat dekke de kortsiktige forpliktelsene. Dersom likviditetsgraden er over 1, betyr det at man også kan dekke nye forpliktelser i tillegg til de man allerede står overfor. Det vil også være interessant å se på den absolutte størrelsen av omløpsmidlene/arbeidskapitalen. Dette sier jo noe om hvor lenge man kan drive underskuddsvirksomhet, etter at disse eiendelene er realisert. Spesielt vil et selskap med en likviditetsgrad større enn 1, og stor absolutt verdi på omløpsmidlene kunne drive en lengre periode med underskudd.

Det andre som må vurderes er *informasjonsasymmetri*. Det kan foreligge en informasjonsasymmetri, som fører til at rovbedriften kan påvirke offerets handlinger vedrørende eksempelvis prising eller om vedkommende skal bli i markedet eller ei. Informasjonsasymmetri oppstår eksempelvis som følge av forskjellig erfaring i markedet, eller ved at selskapene prioriterer informasjonsarbeid forskjellig. Dette kan føre til at offeret *tror* at anklagede har overlegen kunnskap om kostnads- og etterspørselsforhold, offeret *tror* at anklagede har større økonomiske ressurser eller at offeret ikke kjenner anklagedes profitt. Økt informasjonsasymmetri fører til økt risiko for rovprising.

³² Se eksempelvis Hall, S. (2001), *Credit channel effects in the monetary transmission mechanism*, Bank of England Quarterly Bulletin, Winter 2001 (s. 442-448)

Det tredje som vurderes er om det er forskjeller i *strategiske tilpasninger* mellom selskapene, eksempelvis i markedet. Det kan være at anklagede har satset på produkter av høy kvalitet, og dermed høy pris, noe som fører til at samme relative prisreduksjon fører til at anklagede overtar forholdsvis flere kunder fra offeret, enn omvendt. Dette skyldes såkalt asymmetrisk krysspriselasitet, og innebærer økt risiko for at rovprising vurderes som lønnsomt.

Et annet moment som må vurderes under dette punkt, er antall komplementærvarer produsert av aktørene. Dersom anklagede produserer flere komplementærvarer enn offeret, vil dette føre til økt risiko for rovprising, fordi redusert pris (og dermed profitt) kan føre til økt omsetning av komplementære varer. Her må vi huske diskusjonen fra tidligere, om at komplementaritet vil øke prisintervallet.

Det siste punkt som må vurderes er om det eksisterer noen forskjeller mellom selskapene når det gjelder *fokus på lønnsomhet*. Økt risiko vil her være dersom anklagede har mindre fokus på lønnsomhet enn offeret. Dette fordi at anklagede da i mindre grad vil bry seg med om lav pris er lønnsomt eller ei (men forutsetningen er selvsagt at selskapet unngår konkurs). Ett forhold som kan være avgjørende er produktets plass i selskapets portefølje. Er produktet veldig viktig i anklagedes virksomhet (grunnet tradisjon eller prestisje) vil dette kunne føre til mindre fokus på lønnsomhet, og mer fokus på at produksjonen opprettholdes. Da vil man ha lavere aversjon mot tap.

Et annet moment er om selskapene har forskjellige mål. Familieforetak vil ofte ha høyere utgangsbarrierer enn andre selskaper, fordi eierne har mindre fokus på lønnsomhet, og mer fokus på at selskapet holdes gående (grunnet tradisjoner). En tapsvirksomhet kan derfor holdes gående lengre enn om virksomheten hadde vært eid av eksterne. Det er derfor et moment som må vurderes, hvorvidt det ene selskapet har mål utover ren profittmaksimering.

³³ Se Macho-Stadler, I. Og Perez-Castrillo, D., (2001), *An introduction to the economics of information*, 2. utgave, Oxford University press (MP), for en gjennomgang.

6.3 Kostnadsanalyse

Dersom tretrinns analysen av markedet og aktørene under punkt 6.2 viser at kryssubsidiering er mulig og sannsynlig, må man foreta en kostnadsanalyse. Denne er beskrevet i kapittel 4, og vil ikke bli gjennomgått på ny. Her inntas derimot et annet perspektiv, først beskrevet i Hancher og Buendia Sierra (1998), deretter modifisert av Fjell et. al (2000b). Det må videre bemerkes at denne kostnadsanalysen alltid må gjennomføres når det er en offentlig virksomhet med et monopolmarked som anklages, da offentlig virksomhet ikke har profittmaksimering som eneste mål.

Proseduren som gjennomgås i dette delkapittel, går ut på at anklager (offeret) og anklagede gis muligheten til å bevise/motbevise hvorvidt anklagedes pris er ulovlig. Prosedyren bygger på tidligere diskuterte tema knyttet til lovlig/ulovlig prising i forhold til kost.

6.3.1 Offerets bevismuligheter

Offeret må bevise at anklagedes prissetting er ulovlig. Det finnes to alternative måter offeret kan bevise dette på. For det første kan offeret bevise at anklagedes pris er under gjennomsnittlig merkostnad for produktet i markedet. Dette innebærer at produktet må subsidieres av annen virksomhet, og således er denne pris ulovlig.

Den andre bevismuligheten på offerets hånd, er å bevise at offeret er en like effektiv produsent som anklagede, at prisen anklagede tar er lavere enn offerets pris³⁴ og at offeret påføres betydelige tap som følge av anklagedes prising. Når offeret påføres store tap ved en slik pris, må også den anklagede påføres store tap. Dette fordi at offeret beviselig er en like effektiv aktør i markedet.

³⁴ Her kan tenkes to muligheter: Hvis aktørene er like effektive, vil offeret måtte vise at anklagedes pris er lavere enn offerets pris, noe som da må være underpris dersom offeret priser "riktig". Alternativt kan offeret vise at vedkommende er mer effektiv enn anklagede, da vil anklagede prise ulovlig selv dersom dennes pris er lik offerets pris.

6.3.2 Anklagedes bevismuligheter

Anklagede har også to muligheter for å bevise at dennes prising er korrekt. For det første kan vedkommende vise at prisen dekker produktets merkostnad (inklusive alternativkostnader). Slik vil anklagede bevise at produktet ikke er subsidiert, og at det således ikke er noe ulovlig over selskapets prissetting. Inntekter utover merkostnad er ett av kravene vi stilte til subsidiefrie priser i kapittel 4.

Den andre muligheten er å bevise at offeret ikke er en effektiv aktør i markedet. Dette kan gjøres ved å bevise at inntektene fra produktet innbringer inntekter som mer enn dekker autonomkostnaden. Slik beviser anklagede at det er mulig å drive en slik virksomhet med profitt, og at det således er manglende effektivitet hos offeret som er årsaken til at vedkommende taper penger ved å sette den lavere pris.

Det er videre viktig å huske på de unntakene som er diskutert tidligere. Dersom en prisreduksjon fører til profittap som minst oppveies av økt profitt på komplementære produkter, kan ikke prisingen anses som ulovlig. På samme vis må det også være et unntak dersom en pris under kost er tapsminimerende, altså ved at tapet som påføres produsent er mindre enn ved den beste alternative løsning.

Dersom merkostnadene overstiger inntektene, må dette begrunnes i ekstraordinære hendelser. Om så er tilfelle, må dette følges opp av de kontrollerende myndigheter i de påfølgende perioder (år). Dette for å kontrollere at ledelsens påstand om ekstraordinære hendelser er virkelig, og at merkostnadene reduseres tilstrekkelig til at inntektene overstiger disse i senere perioder.

6.4 Oppsummering

I dette kapitlet er det laget et rammeverk som kan brukes for å analysere påstander om krysssubsidierting. Her følger en kortfattet oppsummering av dette.

Først foretas en analyse av markedet, i følgende tre trinn:

- 1) Finnes det et kildemarked som gjør krysssubsidierting mulig?

- Er det markedsmakt? Analyser markedsandel og etterspørselastisitet i mulige kildemarkeder

2) Er det incentiver til krysssubsidiering?

- Inngangsbarrierer
- Markedsdynamikk

3) Hvordan er offerets muligheter til å reagere?

- Asymmetri i evne til å drive priskrig?
- Informasjonsasymmetri som kan påvirke en aktørs adferd?
- Forskjeller i strategisk tilpasning som kan føre til at anklagede er mer interessert i å drive priskrig?
- Verdsetter aktørene målet om lønnsomhet forskjellig?

Dersom denne analysen viser at krysssubsidiering er mulig, og sannsynlig, kan det bli aktuelt å undersøke anklagedes prissetting i detalj. Dersom det er en offentlig virksomhet som er anklaget, vil markedsanalysen være overflødig, fordi man i offentlig virksomhet har flere mål enn kun lønnsomhet, og risikoen for krysssubsidiering er således høy. Da har aktørene følgende bevismuligheter:

Offeret kan bevise ett av to:

- Anklagede tar en pris som er lavere enn gjennomsnittlig merkostnad.
- Offeret er en like effektiv aktør som anklagede, anklagede tar en pris lavere enn offerets pris og offeret påføres store tap som følge av denne prisingen

På sin side kan anklagede motbevise påstandene på to måter:

- Gjennom å vise at prisen fører til inntekter som dekker produktets merkostnad (inklusive alternativkostnader), og dermed er ikke produktet subsidiert

- Prisen fører til inntekter som mer enn dekker produktets autonomkostnad, noe som må bety at offeret ikke er en effektiv aktør i markedet

7. Tiltak mot uønsket kryssubsidiering

Hvilke preventive tiltak kan man så tenke seg for å hindre at kryssubsidiering oppstår i det hele tatt? Kaufman, Meitzen og Newton Lowry (1998) foreslår 4 mulige tiltak:

- I. For å hindre at offentlige bedrifter driver kryssubsidiering, kan disse bedriftene forbys å operere i konkurranseutsatte markeder.
- II. Man kan pålegge bedriften å ha et juridisk skille mellom kildemarkedet og målmarked. Dette betyr at selskapet splittes i to separate virksomheter, og blir to selvstendige, juridiske personer.
- III. Man kan pålegge bedriften et regnskapsmessig skille mellom kildemarked og målmarked. Dette betyr at virksomhetene fortsetter som én juridisk person, men det føres separate regnskap for hvert marked.
- IV. Man kan ha en maksprisregulering i det regulerte markedet. Denne kan kun økes i forhold til en eller annen objektiv indeks, eksempelvis KPI. Man kan altså ikke øke prisen på bakgrunn av interne forhold. Dette er også et tiltak som kun vil være aktuelt overfor offentlige virksomheter.

Om man forbyr offentlige bedrifter å virke i konkurranseutsatte markeder, vil konkurransen i disse markedene bli redusert som følge av færre tilbydere. Dette kan selvsagt kompenseres ved at andre private aktører kommer inn, og således vil ikke effekten bli negativ. Om den offentlige bedrift har samdriftsfordeler i produksjonen grunnet virksomhet i to markeder, vil disse nå selvsagt forsvinne. De eventuelle private nyetablerere som kommer inn på markedet for å dekke opp den reduserte konkurranse, vil ikke ha disse fordelene som den offentlige bedrift hadde³⁵. Om disse samdriftsfordelene er betydelige nok, kan det føre til at en nyetablering ikke finnes lønnsom. Da har man fått redusert konkurranse i det uregulerte markedet

³⁵ Nye etablerte vil også kunne ha samdriftsfordeler dersom vedkommende også driver virksomhet i andre markeder. Men de nye etablerte vil ikke ha de *samme* samdriftsfordelene som den offentlige virksomhet hadde, ettersom den offentlige bedrift jo hadde samdriftsfordeler med en regulert virksomhet. Nettoeffekten er naturlig nok usikker.

som følge av dette forbudet. Tapte samdriftsfordeler vil kunne ha en negativ samfunnsøkonomisk effekt, dersom dette forbudet innføres.

Når disse samdriftsfordelene forsvinner for den offentlige bedriften, vil selvsagt også prisen på produktene i det regulerte markedet øke. Dette som følge av at enhetskostnadene på de leverte produkter øker i forhold til om bedriften også opererer i et annet marked i tillegg. Dette er en annen uheldig virkning av et slikt forbud.

Punkt 2 sier at virksomheten i målmarkedet og kildemarkedet skal organiseres med et juridisk skille, det vil si som to separate virksomheter. Dette betyr at selskapene ikke hefter solidarisk for hverandres gjeld, man får egen ledelse for hvert selskap, separat økonomistyring/regnskapsføring; kort sagt blir det to forskjellige selskap, organisert under hvert sitt navn. Også her mister man samdriftsfordeler på samme vis som under forslag 1, eksempelvis ved at man får høyere stykkpris på innkjøp grunnet svekket forhandlingsposisjon (man kjøper mindre kvantum), eller ved at man ikke får utnyttet felleskostnader i retning av redusert enhetskostnad. Dette vil føre til at konsumentene i begge markeder vil kunne oppleve økte priser.

Alle samkvem mellom de to virksomhetene gjøres nå med en beregnet "internpris", det vil si at alle varer/tjenester som flyter mellom selskapene skal prises og betales. Vi kan tenke oss at et selskap blir splittet i to selskaper; A og B. Det kan tenkes en situasjon hvor det mest nærliggende er at selskap A foretar innkjøp av viss type vare, fordi dette selskapet har størst forbruk, og således oppnår best pris. Selskap B vil da kunne kjøpe disse varene videre fra A. Her kan det tenkes muligheter for krysssubsidiering, ved at den prisen som betales for disse produktene er feil. Er prisen for høy, vil det være en subsidie fra B til A, og omvendt med for lav pris. Altså må transaksjonene mellom selskapene gjennomføres til en korrekt beregnet internpris, som vil kunne være vanskelig å beregne. Enda vanskeligere vil det selvsagt være å beregne en internpris på kjøp av eksempelvis stabstjenester. Dersom det ene selskapet velger å kjøpe stabstjenester fra det andre selskap i stedet for å opprette sin egen stabsavdeling, vil disse tjenestene måtte prises med en slags internpris. Det vil være vanskelig for en utenforstående å bedømme om internprisen er reell, eller om det er et innbakt element av krysssubsidiering i prisen.

Dette vil man unngå om man stiller det betydelig strengere kravet om også et *eiermessig* skille, som foreslått av Fjell et. al (2000b s. 75). Om man får forskjellige eiere, vil selvsagt hele motivet for krysssubsidierting forsvinne. I et slikt tilfelle vil ikke eierne av selskap B ha noen interesse av å subsidiere selskap A for at dette selskapet skal kunne fortsette sin virksomhet. Man vil kun tenke på profittmaksimering i egen virksomhet. En slik regel vil føre til en tvangssplitting av selskapet, med tilhørende tvangssalg av aksjer med samlet verdi tilsvarende det utskilte selskap. Dette vil også være en dyr prosess, gitt at myndighetene pålegger dette. Aller dyrest vil det kanskje være for selskapet selv og dets aksjonærer (både økonomisk og emosjonelt, fordi de blir tvunget til å selge sine eierandeler). Nettopp av den grunn vil en slik trussel fra myndighetene kunne ha preventive virkninger, og vil kanskje således hindre at krysssubsidierting i det hele tatt blir vurdert av selskapet. Likevel vurderes ikke en slik regel som særlig sannsynlig, med mulig unntak for særs spesielle tilfeller.

Ved å kreve separate regnskaper, vil ikke tap av samdriftsfordeler oppstå. Her vil virksomheten i både marked A og marked B være organisert under samme navn, og som én juridisk person. Et regnskapsmessig skille skal sørge for bedre transparens, ved at et hvert virksomhetsområde får en separat oversikt over de økonomiske hendelser. Hvert regnskap vil da (formodentlig) bli gjenstand for separat revisjon, og således vil gyldigheten av de bokførte hendelser bli kontrollert. Revisor vil da kontrollere at de forskjellige hendelser faktisk har inntruffet for det aktuelle virksomhetsområde, at det ikke dreier seg om en kostnadsoverføring fra et annet virksomhetsområde i samme selskap. En viktig forutsetning for at dette skal bli vellykket, er at man har internpriser ved flyt av varer/tjenester mellom de forskjellige virksomhetsområdene, samt fra stabsavdelinger. Dette er helt nødvendig for å hindre at, eksempelvis kostnader forbundet med stabsfunksjoner, i for stor grad skyves over fra ett virksomhetsområde til et annet (som jo nettopp er hva man skal unngå). Dersom alle virksomhetsområder betaler samme internpris for en stabstjeneste, som må være en forutsetning, så vil man ikke ha krysssubsidierting gjennom denne kanalen. Derimot vil det fortsatt kunne være problemer forbundet med at de forskjellige virksomhetsområdene har samkvem med hverandre, fordi prisen her kan settes for høyt slik at den selgende virksomhet blir subsidiert, eller at kjøpende virksomhet blir subsidiert ved for lav pris. Da må også revisor bedømme

om den pris som betales mellom virksomhetsområdene er korrekt. Et slikt krav til revisor vil kreve at mye tid og ressurser settes av til revisjonen, antakeligvis såpass mye at en kost-/nyttevurdering ikke finner det ønskelig. Det vil derfor fortsatt være risiko for at subsidiering foregår.

Tiltak 4 sier at bedriften får en makspris i det regulerte markedet, og at denne bare kan økes i forhold til en objektiv indeks som bedriften ikke har kontroll over. Dette betyr at bedriften ikke kan øke prisen på bakgrunn av interne forhold, noe som vil eliminere muligheten for kostnadsoverføringer fra det uregulerte markedet. Dette vil derfor være et effektivt tiltak mot krysssubsidiering fra en regulert til en uregulert virksomhet³⁶, men den vil ikke få betydning for selskaper som ikke opererer i noe regulert marked. Private selskaper vil derfor ikke bli berørt av dette punktet.

For å oppsummere, synes det derfor klart at tiltak 4 er et godt tiltak mot krysssubsidiering, i de tilfeller hvor vi har å gjøre med en offentlig virksomhet som opererer i ett regulert og ett uregulert marked. Selv om det også her *kan* forekomme krysssubsidiering, er risikoen redusert til et akseptabelt nivå. Det viktige her er at ikke maksprisen settes så lavt at FoU-innsatsen blir så lav at innovasjoner ikke skapes og nyttiggjøres. Om man derimot ikke har å gjøre med et selskap som opererer under denne typen forhold, forekommer det ikke noe optimalt forslag til tiltak i teorien. Det beste tiltaket av de som er nevnt her, må sies å være tiltak nummer 3. Men også her står man overfor risiko, spesielt hva gjelder prisen som betales mellom de forskjellige virksomhetsområdene. Dersom en ekstern kontrollør skal teste gyldigheten av disse prisene, vil kostnadene tilknyttet kontrollen kunne bli såpass store at det ikke finnes ønskelig. Derfor må man antakelig leve med risikoen under dette punkt, og dette vil sannsynligvis være en mindre kostnad samfunnsøkonomisk sett enn tiltakt 1 og 2, som hindrer utnyttelse av samdriftsfordeler.

³⁶ Også her kan det stilles motargumenter. Det kan tenkes at virksomheten i det regulerte markedet blir mer effektiv. Da vil enhetskostnadene reduseres, og ettersom maksprisen ikke reduseres tilsvarende, vil man ha mulighet til å overføre kostnader fra den uregulerte virksomhet. Det må dog forutsettes at det føres kontroll med jevne mellomrom, som kan avdekke denne typen av endrede forutsetninger.

8. Reno-Vest IKS

8.1 Kort om forurensningsloven

I henhold til forurensningslovens³⁷ § 30 har kommunene plikt til å sørge for innsamling av husholdningsavfall og spesialavfall, og har også enerett på dette området. Derimot er håndteringen av næringsavfall åpent for konkurranse, jfr. Forurensningslovens § 32. Renovasjonen blir i de fleste kommuner skjøttet av kommunale eller interkommunale foretak, eller av aksjeselskaper. Kommunene har mulighet til å konkurranseutsette hele eller deler av avfallshåndteringen, og således er det i en del kommuner private selskaper som også har ansvaret for håndteringen av husholdningsavfallet.

Kommunens renovasjonsgebyrer skal fastsettes etter selvkostprinsippet. Dette er fastsatt i forurensningslovens § 34, som sier *"Kommunen skal fastsette gebyrer til dekning av kostnader forbundet med avfallssektoren, herunder innsamling, transport, mottak, oppbevaring, behandling, etterkontroll m.v."* Samme paragraf sier at også kapitalkostnader skal dekkes inn. Videre sier § 34 1. ledd, siste setning at *"For avfall som kommunen har plikt til å samle inn, (...) må gebyret ikke overstige kommunens kostnader"*. Altså skal renovasjonsgebyret til husholdningene settes slik at alle kostnader forbundet med tjenesten dekkes inn, men ikke slik at tjenesten netto går med overskudd. Eventuelt mindreforbruk i kommunene skal avsettes i et bundet driftsfond, og komme abonnentene til gode ved en senere anledning. Dette er det samme som at den skjermede virksomheten (monopolvirksomheten) er regulert, ved at man ikke kan drive denne virksomheten med overskudd over tid. Krysssubsidiert vil i dette tilfellet derfor også være et brudd på forurensningsloven.

³⁷ Lov-1981-03-13-6 Lov om vern mot forurensninger og om avfall (Forurensningsloven)

8.2 Partene i saken

Reno-Vest IKS

Reno-Vest IKS (heretter kalt Reno-Vest) ble etablert i 1975 og har sitt hovedkontor i Sortland. Følgende kommuner er selskapets eiere, med tilhørende eierandel³⁸:

Andøy kommune	17,2 %
Bø kommune	10,0 %
Hadsel kommune	24,9 %
Lødingen kommune	7,4 %
Sortland kommune	26,2 %
Øksnes kommune	14,3 %

Tabell 1: Eierforholdene i Reno-Vest IKS

Selskapet har to datterselskaper; Miljøxpert AS som konkurrerer om avfallshåndtering i bedriftsmarkedet og Miljøtransport Nord AS som har ansvaret for transport av avfall i konsernet. I tillegg har selskapet en 25 % eierandel i Miljøxpert AS, Harstad. Hovedvirksomheten er innsamling og behandling av avfall fra husholdninger og bedrifter i Vesterålen og Lødingen. Selskapet har et regionmottak i Sortland, og lokale mottaksstasjoner i samtlige eierkommuner. Selskapet har i tillegg et avfallsdeponi på Bremnes i Sortland.

Konsernet hadde ved utgangen av 2005 41 ansatte. Konsernets driftsinntekter var i 2005 på 67,765 millioner kroner, og driftsresultatet var på kroner 3,73 millioner. Årsresultatet ble på 2,85 millioner kroner totalt i konsernet. Konsernets totalkapital var på 87 millioner kroner, hvorav litt i underkant av halvparten var egenkapitalfinansiert.

³⁸ Jfr. Selskapets årsberetning 2005.

Perpetuum Holding AS

Perpetuum Holding AS (heretter kalt Perpetuum) med sine datterselskaper tilbyr avfallstjenester i Nord-Norge. Selskapet er privateid og har sitt forretningskontor i Tromsø. Konsernet som helhet tilbyr tjenester gjennom hele avfallskjeden. Perpetuum har deponi i Balsfjord kommune. Konsernet innebefatter Perpetuum Mobile AS som driver med næringsavfall, herunder innsamling og sortering. Perpetuum Mobile AS driver også med innsamling av husholdningsavfall på oppdrag fra Karlsøy kommune. Perpetuum Spesialavfall AS driver med håndtering av farlig avfall. Harstad Containerservice AS driver med utleie av avfallscontainere etc. Selskapet opererer i store deler av Troms fylke, men hovedsaklig i Tromsø kommune. For inntektsåret 2005 hadde konsernet driftsinntekter på 65 942 546 kroner, og et driftsresultat på kroner 13 375 437. Konsernets totalkapital var på kroner 85 730 359 ved utgangen av 2005, hvorav egenkapitalen utgjorde kroner 9 683 962. Totalt var det 39 ansatte i konsernet i år 2005.

8.3 Sakens bakgrunn

I Tromsø kommune har det kommunale foretaket Avfallsbehandling Tromsø KF ansvaret for all behandling av husholdningsavfall. De behandler i tillegg store mengder næringsavfall som samles inn årlig. Foretaket har en avtale med et forbrenningsanlegg i Kiruna i Sverige, som mottar alt avfall som kan gå til energigjenvinning. Dette fordi at Avfallsbehandling Tromsø KF ikke selv har et behandlingsanlegg for avfall. Restavfall³⁹ går til deponering. 19. april 2004 utlyste Tromsø Avfallsbehandling KF en anbudskonkurranse som gjaldt mottak, transport og deponering av dette nevnte restavfallet, med en kontraktstid på 5 år og en videre mulighet for 2 års forlengelse. Det kom inn anbud fra 3 aktører; Perpetuum Holding AS (Perpetuum), Reno-Vest IKS (Reno-Vest) og Avfallsservice AS (Avfallsservice). Perpetuums tilbud lå vesentlig over de andre i pris, og i ettertid klaget Perpetuum inn Avfallsservice og Reno-Vest til Konkurransetilsynet for brudd på konkurranselovens § 11. De mente at det må ha foregått en konkurranseskadelig

³⁹ Alt avfall som ikke kan gjenvinnes.

underprising, samt krysssubsidiering. Krysssubsidiering kan her ha foregått ved at Avfallsservice og Reno-Vest har utnyttet sin monopolsituasjon i markedet for husholdningsavfall i sine eierkommuner, og således underpriset sitt anbud i denne aktuelle anbudskonkurransen.

Det vil i det videre bli fokusert på selskapene Reno-Vest IKS og Perpetuum. Dette fordi det er Perpetuum som er det anklagende selskap i saken, og Reno-Vest ble vinner av anbudskonkurransen i Tromsø. Avfallsservice AS blir således ikke inkludert i den følgende analysen, i tråd med hva Konkurransetilsynet også gjorde i sin behandling av saken.

8.4 Markedsanalyse

Først må man foreta en generell markedsanalyse, for å bedømme om risikoen for krysssubsidiering er særlig stor⁴⁰. Dette er den trestegs analysen som ble gjennomgått i kapittel 6.2. Som nevnt i kapittel 6, er denne analysen overflødig når vi har å gjøre med et offentlig foretak. Reno-Vest er et interkommunalt selskap som har legalt monopol når det gjelder behandlingen av husholdningsavfallet i sine eierkommuner. Reno-Vest kan ikke regnes som et offentlig foretak, fordi de ikke mottar noen årlig støtte fra stat eller kommune. Likevel er selskapet i sin helhet eid av kommuner, og ettersom interkommunale selskaper ikke kan gå konkurs⁴¹, må risikoen i denne saken anslås høy selv uten markedsanalyse. Vi kan derfor betegne et interkommunalt selskap som et "semioffentlig" foretak. Trestegs analysen vil likevel bli gjennomført i det følgende. Denne analysen gjøres altså for å anslå verdien på p ulikhet 6.2. Denne verdien er nødvendig når vi skal avgjøre om det bør foretas detaljerte undersøkelser av det anklagede selskaps prissetting.

⁴⁰ Analysen som utføres i det følgende, av så vel markedet som kostnadene, avhenger av tilgjengeligheten av, og kvaliteten på, den informasjon som brukes. Jeg har i hovedsak benyttet materiale som er offentlig tilgjengelig. Dette er selvsagt valgt med tanke på den tid som er tilgjengelig for oppgaven. For at analysen og konklusjonene skal bli mer valid, må vesentlig mer informasjon hentes inn i forkant. Poenget her er derimot å illustrere analysemetoden, noe jeg mener blir godt ivaretatt. Det samme gjelder kapitlene 9 og 10.

⁴¹ Blant annet står å lese i Lov-1999-01-29-6 *Lov om Interkommunale selskaper* § 4: "Den enkelte deltaker hefter ubegrenset for en prosent- eller brøkdel av selskapets forpliktelser. Til sammen skal delene utgjøre selskapets samlede forpliktelser." Videre heter det i § 23 2. punktum: "Konkurs og gjeldsforhandling etter lov av 8. juni 1984 nr. 58 om gjeldsforhandling og konkurs kan ikke åpnes i selskapet".

8.4.1 Er kryssubsidiering mulig?

Først må man avdekke om kryssubsidiering i det hele tatt er mulig. Dette er mulig dersom det anklagede selskap har en subsidiekilde, altså markedsrett i et annet marked som kan finansiere den løpende underprisingen i kildemarkedet. Reno-Vest har legalt monopol knyttet til avfallshåndteringen i sine eierkommuner. Driften i disse monopolmarkedene skal som nevnt drives til selvkost, men det kan tenkes at selskapet lykkes med å overføre kostnader fra et annet marked og over til monopolmarkedene. Dette ville innebære de facto for høye inntekter i monopolmarkedene, mens man har mulighet til å sette en lavere pris i de markeder hvor selskapet møter konkurranse/deltar i anbudskonkurranse. Ettersom selskapet har monopol i disse markedene, vil selvsagt markedsandelen være lik 100 %, og etterspørselastisiteten vil i praksis være 0.

Derfor kan vi konkludere med at kryssubsidiering er meget mulig, ved at det anklagede selskap har legalt monopol i andre markeder. Risikoen på dette punkt er derfor høy.

8.4.2 Finnes det incentiver for å drive kryssubsidiering?

Neste spørsmål er om det finnes incentiver for å drive kryssubsidiering. Disse incentivene kan, jmfør kapittel 3.1 og figur 1, være av økonomisk og ikke-økonomisk art. De økonomiske incentivene ligger åpenbart i at man anser foretakets "livsinntekt" for å være høyere ved kryssubsidiering, enn uten kryssubsidiering. Altså regner man med at det tapet man har i målmarkedet på kort sikt, mer enn oppveies av den fremtidige mergevinsten man vil oppleve etter at konkurransen i målmarkedet er redusert. Spesielt stor risiko i forbindelse med de økonomiske incentivene, finner man hos private selskaper. Dette fordi at disse selskapene drives etter et prinsipp om profittmaksimering, og således gjøres alle beslutninger ut fra en lønnsomhetsvurdering, per antagelse. Således er det ingen grunn til å analysere de ikke-økonomiske incentivene for private aktører, da disse antas å ikke hensyntas, jfr. Profittantagelsen.

Når det gjelder offentlige foretak, blir situasjonen litt annerledes. Disse drives ikke ut fra (rene) lønnsomhetsbetraktninger, men kan også ha andre mål for sin virksomhet.

Dette med bakgrunn i at man ofte utfører oppdrag som anses å være viktig for befolkningen, uavhengig av hvor lønnsom denne virksomheten er. Dette fører til at ansatte her er mindre opptatt av lønnsomhet, i forhold til ansatte i private foretak. Dette medfører at man vil ha incentiver for konkurranseskadelig krysssubsidierting, selv utover de rene økonomiske incentivene. Hvis man også tillegger at ledere i offentlig virksomhet ofte belønnes, og oppnår anseelse, ut fra størrelsen på virksomheten de leder, ser man at lønnsomheten kan bli satt i andre rekke i slike virksomheter. Den ikke-økonomiske mergevinsten man kan oppnå ved krysssubsidierting, innebærer alltid en høy risiko. Derfor er ikke denne mergevinsten med i analysen, den er alltid med oss når vi skal anslå risikoen.

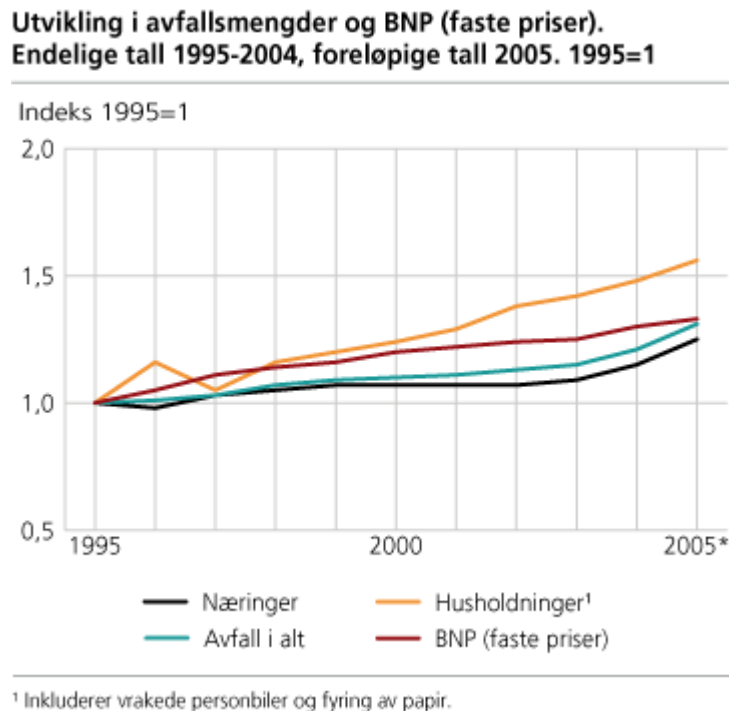
Reno-Vest håndterer husholdningsavfallet i sine eierkommuner. Selskapet har monopol på dette, fordi det anses å være en så viktig oppgave at man ønsker å sikre seg at oppgaven blir utført. Dette innebærer at selskapet ikke vil møte konkurranse i disse markedene uansett, og incentivene for å drive effektivt vil således ikke eksistere. Selskapets monopolvirksomhet og konkurransevirkosomhet er organisert under samme navn og ledelse, noe som innebærer at man ikke har noen atskilt enhet som har fokus på lønnsomhet. Dette medfører at lønnsomhetsmotivet kanskje ikke eksisterer i så stor grad i organisasjonen. Dette innebærer videre at de ikke-økonomiske incentivene antas å foreligge i dette tilfellet. Dette fører til at risikoen her blir høy. Vi går så videre i analysen for å avdekke de *økonomiske incentivene*, altså muligheten for senere monopolgevinst.

Markedsdynamikk

Første moment er å se på dynamikken i markedet. Et stabilt og oversiktlig marked er enkelt å analysere, og det vil således være mulig å anslå muligheten for at man i senere perioder kan gjenvinne det tapet man påføres på kort sikt ved en rovprising. Det finnes relativt mange tilbydere innenfor renovasjon, de fleste er kommunale eller interkommunale selskaper. Mange kommuner inngår interkommunale samarbeid i håp om å spare penger gjennom stordriftsfordeler, både innenfor revisjon, renovasjon og andre tjenester. Dette fører til at man får større og færre tilbydere. Dette vil formodentlig redusere enhetskostnadene hos disse eksisterende tilbyderne, og vil kunne gjøre det mindre interessant for nye aktører å etablere seg.

Dette kan føre til færre nyetableringer enn hva man ville opplevd om disse kommunale foretakene hadde fortsatt å eksistere som atskilte selskaper.

Et moment som er viktig når man analyserer utviklingen i dette markedet, er total avfallsmengde. Under er hentet en figur fra Statistisk Sentralbyrå⁴² som viser utviklingen i avfallsmengder fra 1995 til 2005, sammenlignet med BNP vekst i samme periode.



Figur 10: Vekst i avfallsmengde 1995-2005

Siden 1995 har total avfallsmengde økt med 31 %, mens BNP har økt med 33 %. Dette innebærer at total avfallsmengde har økt i samme takt som den norske økonomien. Om vi derimot ser på de siste 3-4 år, har total avfallsmengde økt vesentlig mer enn den norske økonomien totalt. Vi ser også av figuren at det er husholdningsavfall som har hatt størst økning de siste ti år.

Om denne veksten i total avfallsmengde vedvarer, indikerer det at det er vekstmuligheter for renovasjonsbransjen i årene som kommer. Dette kan de eksisterende selskapene benytte seg av gjennom ekspansjon, men dette kan også

⁴² Tilgjengelig via <http://www.ssb.no/emner/01/05/40/avfregno/>

tiltrekke seg nyetablerere. Dette kan indikere at bransjen ikke kommer til å være helt stabil i årene som kommer, men at man må regne med at flere nyetableringer kommer til å finne sted.

I sum er det vanskelig å bedømme hvorvidt bransjen kommer til å være stabil i årene fremover eller ei. Skulle veksten i total avfallsmengde plutselig avta, vil dette kunne føre til færre nyetableringer enn man har sett de siste år. Det er derimot ingenting som tyder på at veksten i total avfallsmengde vil avta i nærmeste framtid. Det er derfor ingenting som tilsier at renovasjonsbransjen i Nord-Norge kommer til å være spesielt stabil eller ustabil i forhold til andre bransjer i årene som kommer. Dette skulle derfor ikke tilsi noen økt risiko.

Inngangsbarrierer

Hva så med inngangsbarrierene i renovasjonsbransjen? Her kreves selvsagt arbeidskraft, en del investeringer i maskiner, slik som søppelbiler, samt at man trenger tilgang til et mottaksdeponi. Et mottaksdeponi kan man eie selv, eller man kan benytte seg av et deponi eid av andre⁴³. Sett at man inngår en avtale med et eksisterende deponi, vil det ikke kreves investeringer på dette punkt. Når det gjelder arbeidskraft, vil det vanligvis være mulig å få dekket sitt behov for operativt ansatte i denne bransjen, spesielt hvis man er villig til å ansette utenlandsk arbeidskraft. Da står man igjen med et behov for maskiner og utstyr. Her har man muligheter til å lease det nødvendige utstyr, eller man kan foreta de nødvendige investeringer selv. Velger man å investere selv, vil dette selvsagt resultere i et stort finansieringsbehov. Det kan være en utfordring for nystartede selskaper å få innvilget en større lånesøknad, men det vil ikke være noe vanskeligere i renovasjonsbransjen enn i andre bransjer. Risikoen på dette punkt vil derfor ikke være større enn i andre bransjer.

En barriere i renovasjonsbransjen, er selvsagt de kommunale og interkommunale selskapene. Disse kan, som tidligere nevnt, ikke gå konkurs på samme måte som private selskaper, noe som innebærer en fordel for disse kommunale og

⁴³ Avfallsbehandling Tromsø KF, som er det kommunale foretaket med ansvar for renovasjon i Tromsø kommune, har eksempelvis en avtale med et behandlingsanlegg i Kiruna i Sverige.

interkommunale selskapene. Private selskaper vil derfor stå overfor andre betingelser enn disse kommunale og interkommunale selskapene, noe som kan bidra til at nyetableringer ikke skjer i like stor grad som det ellers ville gjort i denne bransjen. Inngangsbarrierene kan derfor virke høye, ettersom de etablerte selskapene nærmest står overfor en utømmelig finansieringskilde. Dette bidrar derfor til at inngangsbarrierene blir høyere.

I sum kan man under dette punktet i analysen, konkludere med at risikoen er høy. Det viktigste punktet som bidrar til høy risiko, er den vektleggingen av de ikke-økonomiske incentivene som antas å forekomme hos offentlige selskaper. Reno-Vest, som et interkommunalt selskap, kan sies å være et semioffentlig foretak, ettersom selskapet i sin helhet er eid av kommuner og rettslig er beskyttet fra konkurs. Selskapet har i tillegg legalt monopol i noen markeder, noe som bidrar til at fokuset på lønnsomhet kanskje ikke er det sterkeste. Ellers er markedet nokså stabilt, og inngangsbarrierene middels, noe som indikerer at risikoen forbundet med de økonomiske incentivene antas å være omtrent middels.

8.4.3 Offerets muligheter til å reagere

Tredje steg i analysen, går ut på å analysere selskapene i forhold til hverandre. Dette gjøres for å bedømme om det anklagede selskap er mer interessert/bedre rustet til å drive en priskrig, enn det anklagende selskap.

Asymmetri i evne til å drive priskrig?

Først forsøker man da å bedømme om det er noen asymmetri i selskapenes evne til å drive priskrig. Dette knytter seg til selskapenes økonomiske situasjon. Som diskutert i kapittel 6, anbefales det å se på fire nøkkeltall: egenkapitalandel, likviditetsgrad, beholdningen av bankinnskudd og kontanter, samt omløpsmidlenes/arbeidskapitalens absolutte størrelse. I tabellen under, benyttes tall fra selskapenes årsrapporter for 2005. Det er viktig å huske i denne sammenheng at Reno-Vest er et interkommunalt selskap som må forholde seg til forurensningsloven. Dette innebærer at man ikke har lov til å opparbeide seg egenkapital i monopolvirksomheten, samt at § 22 i lov om interkommunale

selskaper slår fast at "Selskapet kan ikke ta opp lån". Både morselskap og konserntallene er oppgitt i tabellen.

	Reno-Vest	Reno-Vest konsern	Perpetuum	Perpetuum konsern
Likv. Beh.	18 121 673	23 901 777	1 305 205	8 315 682
Ek-andel	37 554 834/79 530 946 = 47,2 %	39 178 739/87 017 481 = 45 %	13 288 310/53 618 316 = 24,8 %	9 683 962/85 730 359 = 11,3 %
Likv.grad	27 988 094/9 551 470 = 293 %	37 604 008/13 994 719 = 268,8 %	5 428 289/3 862 481 = 140,5 %	28 292 188/16 375 178 = 172,77 %
Resultat	2 466 497	2 854 093	3 647 774 (etter skatt)	13 057 658 (etter skatt)

Tabell 2: Finansiell oversikt
Reno-Vest og Perpetuum

Hvis vi først ser på beholdningen av likvider, ser vi at det her er en sterk asymmetri. Reno-Vest har en likvid beholdning som er mer enn 10 ganger Perpetuums beholdning, 4 ganger så stor for konserntallene. Dette indikerer at Reno-Vest kan drive med underskudd i en vesentlig lengre periode enn Perpetuum, noe som fører til økt risiko for rovprising og kryssubsidiering.

Om man ikke har beholdning av likvider til å dekke et underskudd, må selskapet ta opp lån. Det vil være lettere å få innvilget nye lån, dersom en stor del av selskapet fra før er finansiert av egenkapital. For Reno-Vest er ikke dette aktuelt, da interkommunale selskaper ikke har anledning til å ta opp lån. For Perpetuum er det derimot aktuelt, og selskapets egenkapital er såpass solid at det nok ikke vil by på problemer å få innvilget nye lån. Dette innebærer at Perpetuum har mulighet til å

drive en periode med underskudd, finansiert gjennom fremmedkapital. Dette reduserer således risikoen noe.

Når det gjelder likviditetsgraden, er asymmetrien igjen sterk. Reno-Vest har omløpsmidler som nesten dekker den kortsiktige gjelden tre ganger, mens Perpetuum har omløpsmidler som tilsvarer 1,5 ganger den kortsiktige gjelden. Dette innebærer at Reno-Vest kan realisere sine kortsiktige eiendeler, betale den kortsiktige gjelda, og likevel kunne drive en lengre periode med underskudd. Dette har ikke Perpetuum muligheten til i samme grad. Også når vi ser på den absolutte størrelsen, er forskjellen stor. Reno-Vest har en arbeidskapital (omløpsmidler minus kortsiktig gjeld) på 18 436 624 (23 609 289 i konsernet), mens Perpetuum har en arbeidskapital på kroner 1 565 806 (11 917 010 i konsernet). Også dette betyr at Reno-Vest i større grad enn Perpetuum står rustet til å klare en periode med underskudd.

Konklusjonen her er derfor at asymmetrien er sterk, og at risikoen under dette punkt er høy.

Finnes det informasjonsasymmetri?

Reno-Vest ble stiftet i 1975, og har således over 30 års erfaring i bransjen. Perpetuum holding as ble stiftet i 2002, men flere datterselskaper ble stiftet før. Perpetuum Mobile AS ble eksempelvis stiftet i Tromsdalen i 1998. Dette tilsier at Reno-Vest, med lengre erfaring, burde ha bedre informasjon om eksempelvis kostnadsstrukturen i bransjen. Dette behøver likevel ikke medføre riktighet. Perpetuum har også 10 års erfaring med bransjen, og har således lært denne å kjenne. Reno-Vest er et større selskap, og ofte er større selskaper bedre på informasjonsabsorbering. Dette behøver heller ikke å medføre riktighet, og bør ikke vektlegges i særlig grad. Reno-Vest, som selskap, har vært gjennom det samme livsløpet som Perpetuum, mens Perpetuum ikke har vært gjennom et like langt livsløp som Reno-Vest. Dersom det her foreligger informasjonsasymmetri, må man derfor anta at denne er fordelaktig for Reno-Vest. Men usikkerheten under dette punkt bidrar til at risikoen bedømmes å være middels, da det ikke er noen grunn til å hevde at det ene selskap har grunn til å tro at det andre selskap har overlegen informasjon.

Forskjeller i strategisk tilpasning?

Neste spørsmål er om det er noen forskjeller i strategisk tilpasning som gjør at det ene selskap er mer interesserte i å drive priskrig enn det andre selskap.

Disse selskapene konkurrerer om de samme kundene, gjennom leveranse av relativt homogene tjenester. Det er derfor ingen grunn til å hevde at det ene selskapet produserer tjenester som i større grad er av høy pris/høy kvalitet enn det andre selskapet.

På samme måte er det heller ingen grunn til å hevde at det ene selskapet produserer flere komplementærvarer enn det andre. Både Perpetuum og Reno-Vest opererer i stort sett hele verdikjeden, eksempelvis gjennom både innsamling, transport og sortering, samt at de også tilbyr tjenester både vedrørende næringsavfall og husholdningsavfall. Begge selskaper tilbyr derfor komplementærtjenester i stor grad, noe som ikke fører til noen asymmetri under dette punkt.

Forskjellig fokus på lønnsomhet?

Siste spørsmål man ser på under punkt tre av markedsanalysen, er om det er noen asymmetri i forbindelse med fokus på lønnsomhet. Dersom anklagede har mindre fokus på lønnsomhet, vil dette innebære en risiko for rovprising, ved at anklagede har større toleranse for en periode med underskudd.

Reno-Vest er et selskap med legalt monopol i flere geografiske områder. I disse markedene vil ikke selskapet ha noen incentiv for å drive lønnsomt, da man uansett ikke vil bli utfordret av konkurrenter i disse markedene. Det er i tillegg lovpålagt at tjenestene i disse markedene skal drives til selvkost, altså at avkastningen i disse markedene skal være lik null. Selskapet har altså ikke lov til å drive med overskudd, og således vil ikke selskapet kunne ha noe fokus på lønnsomhet i disse markedene.

Perpetuum er en privateid aktør, som utvilsomt har fokus på lønnsomhet. Selskapets eiere har investert i selskapet fordi de håper at investeringen vil gi god avkastning. Perpetuums hovedfokus vil derfor, i det lange løp, være på lønnsomhetsmaksimering.

Dette innebærer altså at vi står overfor en asymmetri under dette punkt. Perpetuum drives etter et mål om profittmaksimering, mens store deler av Reno-Vests virksomhet, gjennom lovregulering, skal drives til selvkost. Nå vil det selvsagt være slik at Reno-Vest ønsker best mulig avkastning i de markedene hvor selskapet kan drive med overskudd, men det vil bare være en liten del av det totale selskap som har profitt som hovedmål. Derfor vil kanskje ikke profitt være et av selskapets viktigste verdier, og vi får derfor økt risiko for rovprising/krysssubsidierring under dette punkt.

Asymmetri i lønnsomhetsfokus, og sterk asymmetri i evne til å drive priskrig fører derfor til at vi under punkt tre av markedsanalysen får en risiko over middels i dette tilfellet.

8.5 Konklusjon på risiko, videre analyse

Markedsanalysen viser at krysssubsidierring er fullt mulig, at incentiver for krysssubsidierring foreligger, samt at det eksisterer en viss grad av asymmetri mellom selskapene. Dette fører til at risikoen for krysssubsidierring i dette tilfellet er veldig høy. Det vil derfor være ønskelig å foreta videre undersøkelser, dersom ulikhet 6.2 tilsier at dette er ønskelig. Eventuell krysssubsidierring vil i denne saken være i strid med Forurensningslovens § 34, fordi gebyret i monopolmarkedene da vil være satt høyere enn selvkost. I tillegg vil adferden være i strid med Konkurranselovens § 11 grunnet den underprisingen som har foregått i anbudsmarkedet. Krysssubsidierring vil også være i strid med EØS-avtalens artikkel 61. Dette siste punkt kan selvsagt diskuteres, ettersom det er innbyggerne i monopolkommunene som de facto betaler Reno-Vest for tjenestene som utføres, ikke kommunen. Reno-Vest fakturerer kommunene, som igjen fakturerer sine innbyggere. Inntektene kommer derfor i realiteten fra innbyggerne. Men ettersom Reno-Vest har lovbestemt monopol, vil eventuell krysssubsidierring formodentlig også komme i strid med EØS-avtalens artikkel 61.

Når vi da har anslått risikoen, vil det være ønskelig å anslå den samfunnsøkonomiske gevinsten man oppnår ved avdekking av en eventuell krysssubsidierring. Denne gevinsten ligger dels i man unngår tapt konkurranse i

kildemarkedet, og dels i at abonnentene i monopolmarkedene slipper den de facto for høye betalingen man eventuelt er utsatt for i dag. Dersom Perpetuum blir tvunget til å forlate markedet, vil man ha færre konkurrenter enn i dagens situasjon. Det vil likevel være nok aktører til at man kan ha sunn konkurranse, slik at prisene antakeligvis ikke vil øke betydelig på kort sikt. Det vil likevel være et tap at en privat aktør må forlate markedet. Dette fordi de kommunale og interkommunale selskapene, som har monopol i noen markeder, ikke har de store incentivene for å drive effektivt. Private aktørers eksistens vil i det lange løp kunne føre til reduserte priser for abonnentene/kundene, ved at disse selskapene drives mest mulig effektivt. Det vil således medføre et tap om private aktører fjernes fra dette markedet, fordi markedet blir mindre disiplinert. Hvor mye prisene eventuelt kan reduseres gjennom private aktørers eksistens er uvisst, og denne usikkerheten vil derfor innebære at en detaljert undersøkelse av Reno-Vest sin prissetting vil være ønskelig i dette tilfellet, da en eventuell gevinst kan være betydelig.

Hvordan skal man så anslå merkostnad, og hvordan skal man gå fram for å foreta disse undersøkelsene? En metode man kan bruke, er å benytte andre selskapers priser i andre markeder som benchmark. Dette kan være andre interkommunale eller kommunale selskaper, som på samme vis som Reno-Vest, også opererer i markeder hvor de har vunnet en anbudskonkurranse. Her er det selvsagt også muligheter for at de selskapene man benytter som benchmark har satt sine priser for lavt, og at benchmark således ikke blir reell. Da kan man i stedet benytte som benchmark den merkostnaden disse sammenlignbare selskapene har ved å betjene ett ekstra marked. Her ser man hvilke kostnadsgrupper som øker, og omtrent hvor store enhetskostnadene er ved betjening av dette ekstramarkedet. Disse kan man så, eventuelt etter en viss bearbeiding, benytte som sammenligningsgrunnlag for prisene Reno-Vest opererer med i "anbudsmarkedet" i Tromsø. Denne "kostnadsbenchmark" er kanskje den beste metoden man kan benytte for å anslå om Reno-Vest opererer med ulovlige priser i Tromsø, og er tilsynelatende også Konkurransetilsynets metode i denne saken.

Det er også viktig at man tar hensyn til bruk av ledig kapasitet. Dersom Reno-Vest hadde ledig kapasitet i utgangspunktet, og denne kapasiteten ikke hadde noen annen alternativ anvendelse, vil ikke merkostnadene øke som følge av dette.

Dersom denne ledige kapasiteten derimot kunne blitt benyttet alternativt, vil denne kapasitetens alternativkostnader måtte medregnes.

Man kan selvsagt i tillegg se på om prisene i monopolmarkedene har økt etter at Reno-Vest vant den aktuelle anbudskonkurransen. Dette vil kunne innebære at kryssubsidiering forekommer, ved at prisene i monopolmarkedene er økt for å subsidiere det markedet man vant gjennom anbudskonkurransen. En prisøkning vil derimot kunne bety en reell kostnadsøkning ved å betjene monopolmarkedene. Samtidig kan en uønsket rovprising i anbudsmarkedet finansieres gjennom andre kanaler enn ved kryssubsidiering. Det er derfor ikke tilstrekkelig å kun benytte denne enkle metoden.

8.6 Andre uttalelser i saken

Konkurransetilsynet konkluderte på denne saken i sin Avgjørelse A2005-28. Tilsynet konkluderte med at Reno-Vest hadde undervurdert sine merkostnader forbundet med det aktuelle oppdraget, men at oppdragets merinntekt likevel oversteg oppdragets merkostnad. Tilsynet konkluderte derfor med at avtalen ikke er underpriset, og at det således ikke har forekommet noen rovprising i strid med konkurranselovens § 11. Da har det selvsagt heller ikke forekommet noen kryssubsidiering, ettersom det, etter tilsynets vurdering, ikke har forekommet noen rovprising som har generert et subsidieringsbehov. Det tallmaterialet som ble benyttet i tilsynets analyse er ikke offentliggjort, da dette er unntatt offentlighet i henhold til Offentlighetslovens⁴⁴ § 5a, jfr. Forvaltningslovens⁴⁵ § 13 første ledd nr. 2. Perpetuum har derfor tatt saken videre til EFTAs overvåkingsorgan ESA gjennom et brev datert 13. oktober 2005. Saken er i skrivende stund ikke ferdigbehandlet i dette organet.

⁴⁴ Lov-1970-06-19-69 *Lov om offentlighet i forvaltningen (offentlighetsloven)*

⁴⁵ Lov-1967-02-10 *Lov om behandlingsmåten i forvaltningssaker (forvaltningsloven)*

9. Meteorologisk institutt

9.1 Partene i saken

Meteorologisk institutt

Meteorologisk institutt er et statlig forvaltningsorgan, som er underlagt Kunnskapsdepartementet. I vedtektene for Meteorologisk institutt er formålet definert på følgende måte:

”Meteorologisk institutt står for den offentlige meteorologiske tjeneste for sivile og militære formål.

Instituttet skal arbeide for at myndigheter, næringslivet, institusjoner og allmennheten best mulig kan ivareta sine interesser for sikring av liv og verdier, for planlegging og for vern av miljøet. ”

Instituttet har ved utgangen av 2005 418 årsverk, og har sitt hovedkontor i Oslo. Instituttet har værvarslingsentraler i Tromsø, Bergen og Oslo, i tillegg til værtjenestekontor på Longyearbyen og i tilknytning til fire av forsvarets flyplasser (Ørland, Andøya, Bodø og Bardufoss). Selskapet hadde i inntektsåret 2005⁴⁶ et driftsresultat på 5,52 millioner kroner. Totalkapitalen i selskapet var på 92,846 millioner, hvorav 3,67 millioner er egenkapital⁴⁷. Totale inntekter på 345,186 millioner fordeler seg slik:

⁴⁶ Fra både Meteorologisk institutt og Storm Weather Center ble årsrapporten for 2006 gjort tilgjengelig. Da styret i Storm Weather Center i skrivende stund ikke har godkjent rapporten for 2006, og selskapet således ikke ønsker disse tallene presentert på dette tidspunkt, blir tallene for 2005 benyttet. Da brukes også 2005-tallene fra Meteorologisk institutt, for å oppnå best mulig sammenligningsgrunnlag. Eventuell vekst/tilbakegang til 2006 blir således ikke hensyntatt i den analysen som følger.

⁴⁷ Selskapet hadde også kroner 28,744 millioner i statlige overføringer avsatt for forpliktelser. Den oppgitte egenkapital er bare fra ”eksternt finansiert virksomhet”, da instituttet ikke har lov til å legge seg opp egenkapital fra den statlig finansierte delen av virksomheten.

<u>Inntektsart</u>	<u>Mill. Kroner - prosent</u>
Tilskudd departementet	203,414 - 58,93 %
Andre inntekter tilknyttet statsoppdraget	9,671 - 2,8 %
Samfinansiert prosjektvirksomhet	40,297 - 11,67 %
Flyværtjeneste	57,520 - 16,67 %
Kommersiell virksomhet	34,281 - 9,93 %
Salg av maskiner/utstyr/bygg	0,003 - 0 %

Tabell 3: *Inntektsoversikt*
Meteorologisk Institutt

Meteorologisk institutt er i en monopolsituasjon når det gjelder innsamling av meteorologiske rådata, samt utarbeidelse av grunnleggende værvarsler og klimaprogner. Dette er et opprag fra statlig hold, som skal ivareta nasjonens behov for meteorologiske varsler av ymse slag. Dette monopoloppdraget kan sies å være todelt. For det første kreves en stor grad av infrastruktur, eksempelvis værstasjoner og observasjonssentra rundt i landet, samt på Svalbard og i Arktis. I tillegg skal instituttet samle inn rådata og utarbeide en rekke grunnleggende prognoser og rapporter, som er helt nødvendige uavhengig av hva etterspørselen etter disse ville vært i et fritt marked. Her inngår også kuling- og stormvarsler for kyst- og havområdene, særskilte varsler om ekstremvær og stormflo, opplysninger om klima (som normalverdier, ekstremverdier klimautvikling og lignende), etc. I tillegg finnes det et kommersielt marked, for salg av bearbejdede rådata i mer spesialiserte prognoser. Dette er prognoser for radio, tv, aviser, nettsteder etc. Her opererer altså Meteorologisk institutt (Markedsavdelingen i instituttet) i et marked med konkurranse fra private aktører. Den mest kjente av disse er Storm Weather Center. Meteorologisk institutt sitter altså her på "begge sider av bordet", ved at de både har ansvaret for innsamling og grunnleggende analyse av rådata, samtidig med at de opererer i et konkurransemarked når det gjelder salg av spesialiserte prognoser og varsler. Denne dobbeltrollen kan selvsagt være uheldig, noe også Storm Weather Center har antydnet, jfr. Senere. Man har en internasjonal avtale som

heter ECOMET, som skal sikre at private aktører har samme tilgang til meteorologiske rådata som de statlige instituttene. Det er dog bare tilgangen til noen bestemte typer rådata som er regulert gjennom denne avtalen, og det er store forskjeller mellom land når det gjelder hvor liberale de er i forbindelse med tilgangen til disse dataene.

Storm Weather Center

Storm Weather Center (heretter kalt Storm) er en privat, kommersiell leverandør av vær- og klimatjenester. Selskapet ble etablert i 1997, og brøt dermed den monopolstilling som Meteorologisk institutt inntil da hadde hatt, også i det som nå er det kommersielle markedet for værtjenester. Storm har sitt hovedkontor i Bergen, og eies dels av TV2 Invest as (80,43 %) og dels av ansatte ved Storm (Siri M. Kalvig har den største eierandelen på 9,19 %). For inntektsåret 2005 hadde selskapet driftsinntekter på 26,437 millioner kroner, hvorav driftsresultatet utgjorde kroner 2,272 millioner. Selskapets årsresultat endte på kroner 1,783 millioner. Storm hadde en total kapital på 8,749 millioner kroner, hvorav 3,484 millioner var egenkapitalfinansiert. Storm hadde 27 årsverk i 2005. Foruten å levere værprognoser til media, offshore, telekom og privatpersoner, bedriver også Storm et utstrakt forsknings- og utviklingsarbeid innenfor det meteorologiske fagfeltet.

9.2 Sakens bakgrunn

Storm henvendte seg til Konkurransetilsynet i 2000, fordi de mente at de som selskap ikke sto overfor samme betingelser som Markedsavdelingen i Meteorologisk institutt (den organisatoriske enheten i instituttet som opererer i det kommersielle markedet). Storm mente at nettopp den tidligere nevnte dobbeltrollen, ved at Meteorologisk institutt både er monopolist som innsamler av data, og en aktør i det kommersielle markedet for spesialiserte værprognoser, stilte Markedsavdelingen overfor andre betingelser enn Storm selv. Storm mener at Markedsavdelingen opererer med unormalt lave priser på sine prognosetjenester, og mener således at Markedsavdelingen blir subsidiert av den resterende delen av instituttets virksomhet. De mener altså at instituttet bedriver kryssubsidiering, og at formålet er å presse Storm ut av det kommersielle markedet. De henviser også til en bestemt

anbudskonkurranse i 1999 for leveranse av prognoser til Norsk Hydro, der Markedsavdelingen angivelig skal ha redusert sitt opprinnelige anbud for å presse Storm ut av offshoremarkedet. Storm hevder i tillegg at de ikke har lik tilgang til de meteorologiske rådataene som det Markedsavdelingen har. I klagen heter det blant annet⁴⁸:

”En slik mistanke har materialisert seg blant flere aktører, nemlig at tilgjengeligheten av data for private selskaper gradvis men i diskrete form reduseres ved at de fjernes fra ECOMET-katalogen”.

De mener altså at Meteorologisk institutt stadig reduserer listen over rådata som er tilgjengelige for aktørene i det kommersielle markedet, og derigjennom tillegger egen monopolvirksomhet flere arbeidsoppgaver. Dette gjør selvsagt at det blir mye vanskeligere for de andre aktørene i det kommersielle markedet å overleve, ettersom arbeidsoppgavene blir færre og konkurransen således strammes til.

9.3 Markedsanalyse

Tiden er nå kommet for å foreta en generell analyse av markedet, tretrinns analysen fra kapittel 6.2. Dette for å bedømme risikoen for at krysssubsidiert *kan* forekomme mellom Meteorologisk institutts monopolvirksomhet, og den konkurranseutsatte virksomheten som instituttets markedsavdeling bedriver (anslå verdien på p i ulikhet 6.2). Som tidligere nevnt, er denne analysen overflødig når vi har å gjøre med et offentlig foretak, ettersom risikoen i forbindelse med slike foretak alltid vil være stor. I det følgende velger jeg likevel å analysere dette caset i henhold til det presenterte rammeverket. Jeg har videre valgt å analysere dette caset på grunnlag av samtidsdata, og ikke data fra det tidspunkt hvor Storm klaget Meteorologisk institutt inn til Konkurransetilsynet. Dette kan selvsagt føre til avvikende konklusjoner i forhold til hva som ville vært tilfelle med data fra år 2000, men dette innebærer samtidig at oppgavens aktualitet stiger. Det må derfor understrekes at Storm fremstår som en større og sterkere aktør i dag enn for sju år siden, og mange

⁴⁸ Fra Storms klage til Konkurransetilsynet, gjengitt i Bjørnenak et. al (2005), *På like vilkår? En analyse av konkurranse mellom offentlige og private foretak*, på oppdrag fra Konkurransetilsynet.

konklusjoner kan påvirkes av dette. Mye av analysen bygger på selskapenes offentlige årsrapporter.

9.3.1 Er krysssubsidiering mulig?

Første steg i analysen er å avgjøre om krysssubsidiering er mulig. Krysssubsidiering er en mulig handling fra en tilbyder, dersom denne er i en situasjon med markedsrett i et potensielt kildemarked. Markedsrett i et kildemarked anses for å være en forutsetning for at man skal kunne subsidiere målmarkedet, ettersom dette krever en høyere pris i kildemarkedet.

I denne saken er det ingen grunn til å foreta en analyse av kildemarkedet. Kildemarkedet er i denne saken Meteorologisk institutts virksomhet i forbindelse med innsamling av rådata, altså den myndighetsbestemte monopoldelen. Meteorologisk institutt har et lovbestemt monopol, og således markedsrett, i det eventuelle kildemarkedet. Forutsetningen for at krysssubsidiering kan forekomme er således oppfylt. Dette er en faktor som øker risikoen, og således sannsynligheten, for at krysssubsidiering forekommer i dette tilfellet.

9.3.2 Er det incentiver for krysssubsidiering?

Neste steg på veien er å bedømme om Meteorologisk institutt har noen incentiver for å krysssubsidiere sin markedsavdeling. Igjen fokuseres det på de økonomiske incentivene, jfr. Diskusjonen i forbindelse med saken Reno-Vest IKS i kapittel 7.

Meteorologisk institutt driver med innsamling av værdata, som fra myndighetenes side anses å være en viktig oppgave. I tillegg bedrives en utstrakt forskningsaktivitet, samt at man har en utbygd infrastruktur som må ivaretas. Her står man overfor en del virksomhet som ikke drives ut fra prinsipper om profittmaksimering, og således vil risikoen her være stor. Likevel analyseres her instituttets Markedsavdeling i det videre, for å illustrere hvordan analysen utføres.

Markedsdynamikk

I det kommersielle "værmarkedet" er det i dag to ledende virksomheter, Storm og Markedsavdelingen i Meteorologisk institutt. Meteorologisk institutt var enerådende

også på dette området, fram til 1997. Etter 1997 er det disse to aktørene som har vært de store, og ingen nyetableringer har funnet sted som har vært til trussel for disse to⁴⁹. Således kan man si at dette markedet er veldig stabilt og oversiktlig. Om man konkluderer med at konkurransesituasjonen i markedet kommer til å utvikle seg på samme måte i framtiden, vil det være en relativt enkel sak å bedømme hvorvidt mulighetene for en økonomisk mergevinst på et senere tidspunkt er gode eller ei. I så fall er risikoen i dette tilfellet relativt høy. Men hva vil skje dersom Storm blir presset ut av markedet? Dette er et spørsmål som er vanskelig å besvare. Det vil selvsagt gi rom for flere aktører i markedet, ved at en større markedsandel nå er blitt "ledig". Men samtidig kan eventuelle nyetablerere bli skremt bort, ettersom man observerer at Storm ikke overlevde i markedet. Uansett vil det ta tid for en eventuell nyetablerer å ekspandere til å bli en like stor aktør som det Storm er i dag. Dette vil gi rom for Meteorologisk institutt til å erobre en så stor andel av denne "ledige" markedsandelen, at nyetablerere ikke får noen reell mulighet til å utfordre Markedsavdelingen i det kommersielle markedet.

Det totale omsetningspotensialet i det kommersielle værmarkedet er antakelig stort i forhold til hva inntjeningen i dag bærer bud om. Dette skyldes at det formodentlig ligger et stort potensial for værvarsler til enkeltpersoner, eksempelvis via SMS, noe også Storm og Markedsavdelingen har funnet ut. Det er nå mulig å få værvarsler via SMS, eller såkalte "værtelofoner". En slik videre utvidelse av markedet vil kunne tiltrekke seg nye tilbydere. Dette fører muligens til at markedet ikke blir like stabilt i fremtiden, som det har vært frem til nå.

Konklusjonen på dette må punkt må være at markedet frem til nå har vært temmelig stabilt, og at dette er en risikofaktor. Om Storm skulle bli presset ut av markedet, vil antakelig også Markedsavdelingen på et tidlig tidspunkt spise en så stor del av det som i dag er Storms markedsandel, at nye tilbydere ikke finner det fristende å etablere seg. Dette fører til at Markedsavdelingens muligheter for mergevinst må sies å være gode. Samtidig vil en utvidelse av totalmarkedet kunne tiltrekke seg nye

⁴⁹ Det finnes enkelte små aktører, men disse anses ikke for å være noen trussel mot disse to "store" selskapene som analyseres i dette tilfellet.

aktører, noe som vil kunne utfordre Markedsavdelingens posisjon i fremtiden, etter hvert også der hvor Markedsavdelingen og Storm i dag er de store.

Inngangsbarrierer

Hvor store er så inngangsbarrierene i dette markedet? Det er å anta at kapitalbehovet ikke er særlig stort i forhold til mange andre bransjer, og innebærer ikke noen stor barriere for eventuelle nyetablerere. Dette fordi at den dyre infrastrukturen som trengs for innsamling av data, er eid og drevet av monopolvirksomheten til Meteorologisk institutt. En nyetablerer vil i første rekke ha et behov for kompetanse, for å analysere de rådata som kjøpes inn. Tilgjengelig omfang av relevant kompetanse i Norge i dag, er vanskelig å anslå. Men om Storm skulle forlate markedet, vil den kompetansen som i dag tilhører Storm, bli ledig. Denne ledige kompetansen vil i et slikt scenario være tilgjengelig for nyetablerere, men også for Markedsavdelingen i Meteorologisk institutt. Om Markedsavdelingen søker å overta Storms markedsandel, vil det antakelig også være et behov for ekstra kapasitet i form av flere ansatte. I så fall vil eventuelle nyetablerere konkurrere med en stor aktør som Meteorologisk institutt om denne kompetansen. I tillegg vil det kanskje være slik at Markedsavdelingen fanger opp noen av disse ansatte fra Storm, før eventuelle nyetableringer i det hele tatt planlegges. I så fall vil ikke nyetablerere ha den samme tilgjengeligheten av relevant kompetanse når de er klare til å entre markedet. Kanskje blir da tilgjengeligheten av kompetanse så sterkt redusert, at den nyetablerte bare blir en liten aktør som ikke på noen måte blir en reell konkurrent til Markedsavdelingen. I tillegg kan man selvsagt tenke seg at kompetansen forsvinner ut av landet. Global flyt av arbeidskraft er også noe som eventuelle nyetablerere kan benytte seg av, ved at man kan ansette folk fra utlandet. Dette øker selvsagt den tilgjengelige kompetansebasen, noe som indikerer at det bør være mulig å få sitt kompetansebehov dekket.

Et vel så viktig moment når det gjelder inngangsbarrierer, er merkenavn og anseelse. Vi kan altså konkludere med at kapitalbehovet for nyetablerere ikke er skremmende stort, og at det bør være mulig å få tak i kompetente ansatte. Men dette er selvsagt verdiløst, dersom Meteorologisk institutts merkenavn og anseelse er så sterkt at den nyetablerte ikke gis noen reell mulighet til å skaffe seg kunder. Storm har i dag et innarbeidet navn i markedet, etter 10 års drift. Men vil markedet

stole på en aktør som er helt ny i markedet, når man har en, formodentlig, troverdig "gigant" som Meteorologisk institutt som valgalternativ? Dette er kanskje den største barrieren for en eventuell nyetablering. Mange kunder til kunne komme til å velge Markedsavdelingens tjenester, rett og slett fordi Meteorologisk institutt er noe de har et forhold til, og oppfatter som troverdig. Ofte ser man at en såpass stor og tradisjonsrik aktør får mange kunder, nettopp på grunn av sitt navn og rykte. Det finnes kanskje ikke mange markeder som har en så fremtredende aktør som det Meteorologisk institutt er.

Vi kan derfor konkludere med at inngangsbarrierene ikke er skremmende store når det gjelder behov for kapital og kompetanse. Det som blir en stor utfordring for eventuelle nyetablerere, vil være å skaffe kunder i konkurranse med et selskap som har et merkenavn som er så godt innarbeidet som det Meteorologisk institutt har. Her ligger nok den største barrieren, og vil kunne føre til at eventuelle nyetablerere får en veldig tøff start. På tross av denne "merkenavneffekten", vil jeg her konkludere med at inngangsbarrierene er omtrent middels høye. Dette innebærer at risikoen for kryssubsidiering ikke er altfor høy, ettersom disse inngangsbarrierene vil kunne tiltrekke seg nyetablerere i fremtiden.

Den totale konklusjonen under dette punkt, må likevel være at risikoen for kryssubsidiering er høy. Dette skyldes blant annet at det kommersielle værmarkedet er så vidt stabilt, samt at de ikke-økonomiske incentivene har betydning i denne saken. Trinn 1 og 2 innebærer dermed at vi har en høy risiko for at kryssubsidiering kan forekomme i dette tilfellet.

9.3.3 Hvordan er offerets muligheter til å reagere?

Trinn 3 går ut på å analysere selskapene Storm og Meteorologisk institutt opp mot hverandre. Dette gjøres for å bedømme i hvor stor grad selskapene er interessert i, og har kapasitet til, å drive med underskudd. En asymmetri under dette trinnet i analysen, øker risikoen for at rovprising og kryssubsidiering forekommer i det aktuelle markedet.

Asymmetri i evne til å drive priskrig?

Det er en risiko hvis den anklagede (her Meteorologisk institutt) har bedre evne til å drive priskrig enn den anklagende (her Storm). Vi må analysere selskapenes økonomiske situasjon for å kunne si noe om dette. Evnen til å drive priskrig blir bestemt av flere forhold. I denne utredningen er fokuset på at denne priskrigen kan bli finansiert av et annet marked/produkt, men likevel gjennomføres den følgende analyse. Dette fordi at rovprising er en forutsetning for at krysssubsidiert skal forekomme.

Når selskapenes økonomiske situasjon skal analyseres, har jeg valgt å se på 4 forskjellige nøkkeltall fra selskapenes regnskaper. Jeg ser på beholdning av likvide midler, som bankinnskudd, kontanter o.l. fordi dette er midler som kan benyttes til å dekke løpende forpliktelser dersom ikke driften går med overskudd. Jeg ser også på egenkapitalandelen, definert som selskapets egenkapital dividert på selskapets totale kapital. Dette sier noe om kredittrisikoen i selskapet, og har betydning når selskapet skal søke lån. Dette fordi det kan bli aktuelt å søke lån for å dekke eventuelle underskudd i foretaket. Jeg ser også på selskapets likviditetsgrad, definert som omløpsmidler dividert på kortsiktig gjeld. Dette forholdstallet sier noe om i hvilken grad selskapet kan innfri sine kortsiktige forpliktelser ved realisasjon av de kortsiktige eiendelene. Også den absolutte størrelsen på totale omløpsmidler har betydning, da dette kan indikere hvor lenge et selskap kan drives med underskudd. Jeg har derimot ikke sett på noe avkastningstall. Dette har å gjøre med at regnskapene ikke er detaljerte nok til at man lese ut hvor stor andel av kapitalbeholdningen som er investert i den analyserte delen av selskapet. Et avkastningstall kunne vært interessant, fordi det hadde gitt en pekepinn på hvorvidt selskapets avkastning er på et nivå som investorene kan akseptere. Jeg har benyttet selskapenes regnskap for 2005 for denne analysen, og jeg analyserer altså selskapene totalt sett, da risikoen ligger i asymmetri i totale ressurser⁵⁰. Bildet er som følger:

⁵⁰ For Meteorologisk institutts årsresultat, er det resultatet fra markedsavdelingen som er tatt med i tabellen. Dette fordi det er markedsavdelingens resultat som kan være interessant i denne sammenheng.

	Storm	Meteorologisk institutt
Beholdning av likvider	2 072 000	78 204 000
Egenkapitalandel	3 484 000/8 749 000 = 39,8 %	3 671 000/92 846 000 = 3,95 %
Likviditetsgrad	7 302 000/5 265 000 = 138,7 %	92 846 000/89 175 000 = 104,1 %
Resultat	1 793 000 (etter skatt)	-225.000

*Tabell 4: Finansiell oversikt
Meteorologisk Institutt og Storm*

Når det gjelder Meteorologisk institutt, er det viktig å huske at dette regnskapet ikke føres etter regnskapsloven av 1998, men føres som et "bevilgningsregnskap" slik praksis er i det offentlige. Dette innebærer blant annet at investeringer ikke aktiveres, men kostnadsføres fortløpende. Således er alle eiendeler i balansen av kortsiktig karakter, og resultatet i år med større investeringer/påkostninger blir sterkt påvirket. De statlige overføringene som ikke benyttes i løpet av året, avsettes som en fordring i balansen. Per 31/12 2005 var avsetningene på kroner 28 744 000. Dette er penger som også er registrert som likvider i oppstillingen over, men disse er altså øremerket monopolvirksomheten. Tallene i disse to selskapers regnskaper er derfor ikke helt sammenlignbare. Likevel brukes disse tallene til sammenligning, dog med stor forsiktighet, ettersom dette er det tilgjengelige tallmaterialet.

Vi ser av tabellen over at Meteorologisk institutt er Storm overlegne når det gjelder finansielle aktiva. Selv om man trekker fra 28 744 000 kroner som er avsatt forpliktelser, er asymmetrien mellom selskapene sterk. Dette taler for at Meteorologisk institutt, dersom disse finansielle aktiva gjøres tilgjengelig for Markedsavdelingen, har mulighet til å drive med underskudd i lengre tid enn Storm.

Dette innebærer således en risiko. Når det gjelder egenkapitalandelen, er denne ikke helt sammenlignbar. Dette fordi at egenkapitalen i Meteorologisk institutt bare er generert av Markedsavdelingen, mens totalkapitalen kommer fra hele instituttet. Storm har en relativt solid egenkapitalandel, noe som skulle indikere at det ikke vil by på problemer for selskapet å få innvilget nye lån. Således vil også Storm kunne finansiere en periode med underskudd. Om vi trekker fra de tidligere nevnte avsetningene i Meteorologisk institutt, vil egenkapitalandelen der stige til 5,7 %. Det er å anta at denne andelen er en god del høyere, hvis man bare ser på de tall som gjelder for Markedsavdelingen. Selv om egenkapitalandelen ikke blir like solid som hos Storm, vil det antakeligvis heller ikke by på særlige problemer for Markedsavdelingen å få innvilget lån. Begge selskapene har en likviditetsgrad over 1 (100 %). Dette indikerer at de ved realisasjon av de kortsiktige eiendelene, både kan realisere dagens forpliktelser, og i tillegg pådra seg nye forpliktelser. Meteorologisk institutt har vesentlig større absolutt verdi på sine omløpsmidler, noe som indikerer at de i kroner og øre vil komme bedre ut enn Storm, dersom en slik realisasjon foretas. Til slutt ser vi at Storms virksomhet har gått med kroner 1 793 000 i overskudd i 2005. Markedsavdelingen har gått med kroner 225.000 i underskudd. Det er viktig å bemerke at man ikke på dette grunnlag kan si at markedsavdelingen rovpriser sine tjenester. 225.000 er et lite beløp i denne sammenheng, og man kan således si at virksomheten drives i balanse i år 2005⁵¹.

Man kan her konkludere med at det ikke vil by på særlige problemer for Storm å få innvilget lån, til finansiering av en periode med underskudd. Om man tillegger en solid likviditetsgrad, vil det være mulig for Storm å tåle en periode med underskudd. Likevel har Meteorologisk institutt en mye større beholdning av omløpsmidler absolutt sett, og spesielt hva gjelder finansielle aktiva er Meteorologisk institutt overlegne. Risikoen her bedømmes derfor som litt over middels.

Informasjonsasymmetri?

Er det noen grunn til å tro at det i det aktuelle tilfellet foreligger noen form for informasjonsasymmetri? Informasjonsasymmetri kan eksempelvis oppstå som følge

⁵¹ Det kan også tillegges at markedsavdelingen gikk med et solid overskudd i år 2006.

av forskjellig grad av erfaring i markedet eller forskjeller i kompetanse/satsing på informasjonsinnhenting selskapene i mellom.

Storm er en temmelig ny aktør, i forhold til hva Meteorologisk institutt er. Likevel har Storm nå vært i markedet i 10 år, og har således skaffet seg bra med erfaring i markedet. Dette innebærer at selskapet kjenner godt til egne økonomiske rammebetingelser, og kjenner til hvordan det aktuelle markedet fungerer. Det er i tillegg slik at det kommersielle værmarkedet først har ekspandert stort de siste årene, ved at tv, radio og diverse nettportaler har begynt å etterspørre de tjenestene som tilbys i markedet. Således kan man si at Markedsavdelingen i instituttet ikke har operert i dette markedet så mye lengre enn Storm, ettersom dette markedet, i hvert fall i dagens omfang, må sies å være såpass nytt. Dette skulle derfor ikke tilsi noen informasjonsasymmetri.

Hva så når det gjelder selskapenes satsing på informasjonsinnhenting? Her er det selvsagt ikke mye å forstå ved bare å se på årsregnskapet. Det eneste man kan se på, er lønnskostnadene. Dette fordi det vil være lønnskostnader man påføres ved ekstra satsing på informasjonsinnhenting. Når det gjelder lønnskostnadene, er det ikke stor forskjell mellom Storm og markedsavdelingen. Disse to aktørene har omtrent like høye lønnskostnader, og således kan man anta at de bruker like mye personalressurser på informasjonsinnhenting.

På bakgrunn av dette er det ingen grunn til å hevde at det er noen sterk informasjonsasymmetri i dette tilfellet. Selvsagt er Meteorologisk institutt en mye større aktør, men i denne omgang vil det være aktuelt å kun se på Markedsavdelingen. Dette fordi det er markedsavdelingen som opererer i det markedet hvor det vil være lønnsomt å ha en informasjonsfordel. Det er ingen grunn til å hevde at Storm tror at Meteorologisk institutt har bedre informasjon om Storm og markedet, enn motsatt. Risikoen under dette punkt anslås derfor å være lav.

Forskjeller i strategisk tilpasning?

Er det noen forskjeller i strategisk tilpasning, som skulle tilsi at Meteorologisk institutt er mer interessert i å drive priskrig enn hva Storm er? Dette kan eksempelvis være at Markedsavdelingen har posisjonert seg med høykvalitets-/høyprisprodukter i det kommersielle markedet, mens Storm satser på

lavprisprodukter. Da vil samme relative prisendring gi større etterspørselsøkning for Markedsavdelingen enn for Storm. Et annet moment er om Markedsavdelingen har flere komplementærvarer. Da kan en prisreduksjon i det kommersielle markedet føre til en omsetningsøkning også i andre markeder. Det er ingen grunn til å hevde at det er noen asymmetri under dette punkt, ettersom begge aktørene tilbyr samme type løsninger til flere forskjellige kundegrupper innenfor det kommersielle markedet. Heller ikke er det noen grunn til å hevde at den ene tilbyder har en annen tilpasning hva gjelder pris, da produktene som tilbys er såpass homogene. Man kan derfor ikke konkludere med at det er noen særlig grad av asymmetri på dette punkt, og således ingen risikofaktor her.

Forskjeller i verdsetting av lønnsomhet?

Neste spørsmål er om det er noen forskjeller i målet om lønnsomhet. Et foretak som ikke verdsetter lønnsomhet spesielt høyt, vil ha lavere terskel for å drive med underskudd en periode i forhold til en profittmaksimerende aktør.

Storm er en privat aktør, som utvilsomt har profittmaksimering som sitt primære mål. Dette innebærer at selskapet ikke er spesielt interessert i å drive en priskrig som fører til underskudd. Selskapets beslutninger tas med utgangspunkt i lønnsomhet, der man forutsetter at den valgte løsning gir bedre lønnsomhet enn det beste alternativ.

Meteorologisk institutt er for en stor del statsfinansiert gjennom subsidier. Denne delen av instituttet har ikke lønnsomhet som mål, og eventuelle underskudd vil her bli dekket av økte subsidier. Således har man ikke noe incentiv til å drive virksomheten med overskudd. Markedsavdelingen i instituttet skal derimot drives med et mål om lønnsomhet, og denne avdelingen skal være atskilt fra den resterende virksomhet. Noe av bakgrunnen for at instituttet har Markedsavdelingen som aktør i det kommersielle markedet, er et ønske om at instituttet i større grad skal være selvfinansierende. Markedsavdelingen skal ikke kunne motta støtte fra monopolvirksomheten i instituttet. Monopolvirksomheten i instituttet stiller altså ingen garanti for Markedsavdelingen. Dette betyr at markedsavdelingen ikke blir "reddet" av instituttets øvrige virksomhet dersom den kommersielle virksomheten skulle nærme seg konkurs. Dette fører til at Markedsavdelingen verdsetter målet om

lønnsomhet annerledes enn den resterende virksomhet, og således styrer mot samme typer mål som Storm gjør. Dette skulle ikke tilsi noen asymmetri i dette tilfellet, da det er Markedsavdelingen som er det interessante i denne sammenheng.

Spørsmålet er selvsagt om praksis er sammenfallende med intensjonen. Er det slik at Markedsavdelingen er så atskilt fra den resterende virksomhet i instituttet, at denne avdelingen ikke betraktes som en del av en felles økonomi i instituttet? Vil ikke Markedsavdelingen blir reddet dersom avdelingen er på vei mot konkurs? Er man sikre på at de statlige subsidiene ikke under noen omstendighet kommer Markedsavdelingen til gode? Dersom Markedsavdelingen ikke er så atskilt som intensjonen er, vil dette bety at avdelingen underlegges et institutt som ikke har lønnsomhet som sitt primære mål. Dette ville i så fall innebære en risiko. For inntektsåret 2005, var bare 9 % av instituttets totale utgifter tilknyttet Markedsavdelingen. Dette innebærer at avdelingen utgjør en forholdsvis liten del av den totale virksomhet, og instituttets risikooversjon i det kommersielle markedet ville antakelig ikke vært stor dersom Markedsavdelingen og monopolvirksomheten ble vurdert under ett.

Selv om det ikke, på grunnlag av tilgjengelig informasjon, er noen grunn til å hevde at Markedsavdelingen ikke er tilstrekkelig atskilt, bør man definere risikoen her som over middels. Dette fordi det er så vidt stor fare for at en sammensmelting av Markedsavdelingen og den resterende virksomhet, kan forekomme. En slik sammensmelting ville innebære en meget stor risiko, og således må man følge et forsiktighetsprinsipp i denne sammenheng.

9.4 Konklusjon på risiko, videre analyse

Når vi har å gjøre med et offentlig foretak, skal alltid risikoen bedømmes som høy. Dette innebærer at man går videre med en kostnadsanalyse, dersom den forventede samfunnsøkonomiske gevinsten ved undersøkelsen er høyere enn kostnadene. I denne saken mellom Meteorologisk institutt og Storm Weather Center, har jeg likevel gjennomført markedsanalysen for illustrasjonens skyld. Uavhengig av at vi har å gjøre med et (delvis) offentlig finansiert institutt, er konklusjonen på denne analysen at risikoen er høy. Dette skyldes blant annet at

instituttets (totale) finansielle situasjon er overlegen Storms, og at mulighetene for en senere mergevinst i det kommersielle værmarkedet er gode. Dette skyldes i stor grad et veldig stabilt marked, samt at Meteorologisk institutts merkenavn er av veldig stor verdi. Eventuell krysssubsidiering vil i dette tilfellet være i strid med konkurranselovens § 11, grunnet den underprisingen som har foregått i det kommersielle markedet, og i strid med EØS-avtalens artikkel 61, ettersom statlige subsidier vil være brukt til å dekke kostnader i det kommersielle markedet.

Med en stor risiko for at krysssubsidiering kan forekomme, må man vurdere den forventede gevinst opp mot kostnadene ved å foreta undersøkelser. Kostnadene knytter seg hovedsaklig til avlønning av medarbeiderne hos den kontrollerende instans. Det er en tidkrevende prosess å gå gjennom et anklaget selskaps økonomi, og i dette tilfellet vil det kanskje være ekstra krevende. Det holder ikke bare å gå gjennom Markedsavdelingens økonomi, da man kan miste eventuelle kostnader som er overført til monopoldelen. Hele instituttets økonomi må derfor, i større eller mindre grad, gjennomgås. Dette er selvsagt et tidkrevende arbeid, og således temmelig kostbart. Gevinsten ligger i det sparte effektivitetstap som følge av at Storm ikke forlater markedet. Man forhindrer derfor en monopolpris i det kommersielle værmarkedet. Den samfunnsøkonomiske gevinsten er kanskje ikke så veldig stor i dagens situasjon, hvor hovedsaklig media etterspør aktørenes tjenester. Med et voksende fokus på leveranser av værprognoser til forbrukermarkedet, vil derimot omsetningen, og dermed den samfunnsøkonomiske gevinsten, bli betydelig større. Derfor er det å vente at det samfunnsøkonomiske effektivitetstapet som følge av monopolvirksomhet i det kommersielle værmarkedet, vil være voksende i nærmeste fremtid. Dette fører til at den forventede gevinsten som følge av undersøkelser i markedet øker.

På bakgrunn av dette, ville det i denne saken være ønskelig med nærmere undersøkelser. Man vil da undersøke om Markedsavdelingens priser fører til at avdelingens merkostnader dekkes inn. Men hvordan skal man så bestemme merkostnaden i dette tilfellet? Det kan tenkes flere forskjellige metoder for dette, men to metoder virker å være nærliggende i denne saken.

Den første metoden er å bruke Storms aktivitet i det kommersielle markedet som benchmark. Dette innebærer at man blir presentert for Storms enhetskostnader, og

undersøker videre om Markedsavdelingens priser dekker denne benchmark. Den store utfordringen i dette tilfellet, er å bedømme forskjeller mellom selskapene hva gjelder effektivitet og stordriftsfordeler. Dersom Markedsavdelingen er mer effektiv enn Storm, eller hvis Markedsavdelingen har stordriftsfordeler i sin virksomhet, vil Markedsavdelingens enhetskostnader reelt være lavere enn Storms enhetskostnader. Dette innebærer at man antakelig må modifisere benchmark betydelig for at denne skal være anvendelig. En slik modifisering vil kreve detaljert kunnskap om begge selskapenes virksomhet, og dette vil være et ressurskrevende arbeid. Det er således et spørsmål om hvor mye ressurser man ønsker å bruke på disse undersøkelsene.

En annen metode, som kanskje vil være mindre ressurskrevende, er en revisjon av Markedsavdelingen. Men tar utgangspunkt i Markedsavdelingens regnskap, og foretar en revisjon på vanlig måte, for å avdekke om regnskapet gir et korrekt bilde av Markedsavdelingens virksomhet. Dette innebærer både at man kontrollerer for gyldighet, ved at man ettergår om opplysningene i regnskapet faktisk knytter seg til reelle hendelser og til Markedsavdelingen, men også for fullstendighet, ved at man kontrollerer om alle økonomiske hendelser knyttet til Markedsavdelingen er bokført i regnskapet. Denne metoden vil muligens kreve en kompetanse som ikke finnes internt hos de kontrollerende myndigheter, men den nødvendige kompetanse kan leies inn for kortere engasjement. Denne metoden for å anslå om pris dekker merkostnader, vil antakelig være både billigere og sikrere enn benchmarkmetoden som er foreslått over. Dette er derfor den anbefalte fremgangsmåte i dette tilfellet.

Man må i alle tilfeller foreta en vurdering av hvilke felleskostnader som nyttiggjøres av Markedsavdelingen, og hvor mye disse felleskostnadene øker grunnet markedsavdelingens drift. Det må også vurderes hvor mye Markedsavdelingen benytter seg av ellers ledig kapasitet, og dennes alternative anvendelse.

Om inntektene viser seg å ikke være tilstrekkelige til å dekke merkostnadene, må dette fra ledelsens hold begrunnes med ekstraordinære hendelser. Dette må i så fall følges opp av de kontrollerende myndigheter, ved at man undersøker i påfølgende perioder om inntektene overstiger merkostnadene.

9.5 Andre uttalelser i saken

Bjørnenak et. al (2005), konkluderer med at Meteorologisk institutt ikke bør drive med kommersiell virksomhet. Konklusjonen er derfor at Markedsavdelingen bør skilles ut som et eget selskap, eksempelvis et aksjeselskap. Meteorologisk institutt bør, i følge rapporten, heller ikke ha noen eierinteresser i dette utskilte selskapet. Dette fordi at *"(...) så lenge det finnes økonomiske bånd mellom kjernevirksomheten og den konkurranseutsatte virksomheten, vil det være incitament for tilpasninger som kan undergrave konkurransen"* (s. 167). Det konkluderes i rapporten videre med at det bør defineres et klarere skille mellom hva som er kommersiell virksomhet, og hva som er kjernevirksomheten i instituttet.

Etter å ha foretatt en vurdering av organiseringen av Meteorologisk institutt, henvendte Konkurransetilsynet seg til Arbeids- og Administrasjonsdepartementet i et brev av 6. juni 2002, der Konkurransetilsynet ba om at en utskilling av Markedsavdelingen som eget selskap blir vurdert. Arbeids- og Administrasjonsdepartementet spilte ballen videre til Utdannings- og Forskningsdepartementet i et brev av 7. august 2002. Statskonsult fikk så i oppdrag å se på organiseringen av Meteorologisk institutt, og komme med forslag til endringer. Statskonsult kom med sine anbefalinger i Rapport 2003:16, der følgende anbefalinger blir fremmet:

- Kjernevirksomheten og den kommersielle virksomheten organiseres i én virksomhet
- Den samlede virksomheten organiseres som et forvaltningsorgan med særskilte fullmakter
- Det utvikles et gjennomiktig, detaljert og kontrollerbart regnskapssystem som kan dokumentere hvilke kostnader som kan henføres som ledd i å unngå kryssubsidiering av egen konkurranseutsatt virksomhet
- Arbeidet med å dokumentere likebehandling av egen markedsavdeling og private aktører intensiveres

- Det foretas en gjennomgang av instituttets oppdragsvirksomhet med sikte på å avklare hva som regnes som kjernevirksomhet til enhver tid.
- Det legges økt vekt på utforming og oppfølging av avtaler. Det er viktig at den rettslige reguleringen og prinsipper for prisfastsetting tydeliggjøres i forbindelse med ulike brukere og ulike typer tjenesteleveranser.

Statskonsult mener således at den kommersielle virksomheten skal organiseres i samme selskap som den lovpålagte monopolvirksomheten. Dette er altså i strid med hva Bjørnenak et. al (2005) foreslår. Det virker uheldig at den kommersielle virksomheten organiseres sammen med den lovpålagte monopoldelen, da dette kan gi incentiver til, og muligheter for, krysssubsidierting. Statskonsult foreslår flere tiltak for å gjøre den kommersielle virksomheten synlig atskilt fra monopoldelen, men det beste tiltaket vil åpenbart være at mulighetene for krysssubsidierting helt fjernes. Den eneste løsningen som er sikker i så måte, er at Markedsavdelingens virksomhet skilles ut som eget selskap. Slik fjerner man mulighetene for at krysssubsidierting kan forekomme. Det anbefalte tiltak bør derfor være at Markedsavdelingen skilles ut som eget selskap, og helst uten at Meteorologisk institutt har noen eierinteresser i dette utskilte selskapet.

10. NSB AS

10.1 Partene i saken

NSB AS – Nettbuss AS

NSB AS (heretter kalt NSB) har røtter helt tilbake til åpningen av den første jernbanelinjen i Norge, Eidsvoll-Oslo, i 1854. NSB er en av landets største og viktigste selskaper innen området personbefordring, og har sitt hovedsete i Oslo. NSB, inklusive dets datterselskaper, bedriver personbefordring med tog og buss, samt at selskapet eier 55 % av godstrafikkselskapet CargoNett AS. NSB har legalmonopol i forbindelse med persontransport på jernbanen i Norge, med unntak av på Gjøvikbanen (strekningen Oslo-Gjøvik) og på Gardermobanen (strekningen Gardermoen-Asker). På Gjøvikbanen vant derimot NSB Anbud AS (heleid datterselskap som skal delta i anbudskonkurranser) anbudskonkurransen i mai 2005, og skal være eneste leverandør av skinnegående persontransport på strekningen fram til sommeren 2016. NSB konsernet hadde i 2005 gjennomsnittlig 8855 årsverk, fordelt på 10648 ansatte. Konsernet hadde i 2005 et årsresultat på 442,3 millioner kroner, og en total kapital på kroner 12,43 milliarder.

Et av NSB konsernets mange datterselskaper, er Nettbuss AS (heretter kalt Nettbuss). Nettbuss er heleid av NSB, og har selv 18 datterselskaper. Nettbuss ble startet i 1925, og er i dag Norges største busselskap med en markedsandel på omlag 25 %⁵². Selskapets kjernevirksomhet er lokal rutetrafikk på oppdrag fra fylkeskommunene, men Nettbuss bedriver også ekspressbussvirksomhet, blant annet konseptet TIMEkspress og flere ekspressruter for selskapet Nor-Way bussekspress⁵³. Nettbuss hadde ved utgangen av 2005 4214 ansatte totalt. Nettbuss konsernet hadde i 2005 et årsresultat på 70 millioner kroner, og en total kapital på drøyt 2 milliarder. Nettbuss sitt hovedsete er i Oslo.

⁵² I følge selskapet selv, se nettsiden: <http://www.nettbuss.no/category.php?categoryID=10>

⁵³ Nettbuss har en 25 % eierandel i selskapet Nor-Way bussekspress.

Sporveisbussene AS – Oslo Sporveier AS

Den andre parten i denne saken er Arctic Express AS, som nå er en del av Sporveisbussene AS etter oppkjøpet i august 2005. Hovedfokuset i analysen vil derfor ligge på Arctic Express AS, men ettersom selskapet er en del av konsernet Oslo Sporveier AS, må også Oslo Sporveier AS trekkes inn i analysen der det kan være aktuelt.

I 1997 ble bussdivisjonen i AS Oslo Sporveier skilt ut som eget selskap, Sporveisbussene AS (heretter Sporveisbussene). Sporveisbussenes hovedvirksomhet er persontransport med rutebuss i Oslo. Sporveisbussene opererer blant annet den ikke anbudsutsatte rutetrafikken i Oslo, der selskapet altså har legalmonopol. Sporveisbussene stiftet i april 2003 det heleide datterselskapet Nexus Trafikk, som konkurrerer om anbudskontrakter i og utenfor Oslo. I august 2005 kjøpte Sporveisbussene selskapet Arctic Express AS, som blant annet driver Torpekspressen mellom Oslo og Torp flyplass, samt Lavprisekspressen.no som kjører ekspressbuss mellom Oslo og henholdsvis Bergen, Kristiansand, København og Trondheim. Sporveisbussene har sitt hovedsete i Oslo, og hadde i 2005 885 ansatte i gjennomsnitt. Av konsernets omsetning på 590 millioner kroner, kom 340 millioner kroner, eller 58 %, fra den ikke anbudsutsatte rutetrafikken i Oslo. Konsernets årsresultat ble på 14,8 millioner kroner i 2005, og konsernets totalkapital var på 693,5 millioner kroner. Arctic Express hadde i 2005 et årsresultat på 1 657 813 kroner, og en totalkapital på kroner 11 502 913. Arctic Express hadde i 2005 gjennomsnittlig 32 ansatte.

AS Oslo Sporveier (heretter Oslo Sporveier) er et aksjeselskap heleid av Oslo kommune. Selskapet administrerer kollektivtrafikken, og forvalter offentlige tilskudd på vegne av kommunen. De operative tjenestene utføres av datterselskaper, eksempelvis Oslo T-banedrift AS, Oslo sporvognsdrift AS og det tidligere presenterte Sporveisbussene AS. Flere av datterselskapene har legalmonopol på sine områder, eksempelvis Oslo T-banedrift AS og Oslo Sporvognsdrift AS. Oslo Sporveier hadde i 2005 2614 ansatte, og et årsresultat på 233,6 millioner kroner. Konsernets totalkapital var på 4 milliarder kroner.

Som en liten kuriositet, kan nevnes at Oslo Sporveier og NSB samarbeider om overgangsreiser/-billetter i Oslo. Dette innebærer at man eksempelvis kan få overgangsrett og kompensasjon hos NSB for bruk av Sporveiens billetter og kort.

10.2 Sakens bakgrunn

Tidligere var tildeling av ekspressbusskonsesjoner behovsprøvd. Denne behovsprøvingen ble derimot avvirket i kjølvannet av SNF-rapporten "Evaluering av Samferdselsdepartementets ekspressbusspolitikk" (Kari Holmefjord og Elisabeth Steckmest) fra 2001. Dette har ført til at nye aktører har etablert seg på dette markedet. Dette oppfattes som positivt også fra politisk hold, og i Stortingsproposisjon nr. 1 (2004-2005) sies det blant annet *"liberaliseringen av ekspressbussene har ført til at nye ruter opprettes og et bedre tilbud for de reisende. Dette har gitt utslag i en sterk vekst i antallet ekspressbusspassasjerer"*.

Arctic Express/Lavpriseekspressen.no henvendte seg til Konkurransetilsynet i et brev av 07.10.2004, der de ber tilsynet om å pålegge opphør av NSBs "miniprisordning", samt at de ber om at NSBs eierskap i Nettbuss AS opphører. Kravet om opphør av miniprisordningen er å anse som en sak forbundet med generell rovprising i strid med konkurranselovens § 11, og vil ikke bli behandlet i denne oppgaven.

I brevet til Konkurransetilsynet, sies det blant annet; *"(...) at NSB, gjennom datterselskapet Nettbuss AS, nå har etablert seg som den dominerende aktør også på ekspressbussmarkedet. Dette har imidlertid ikke skjedd gjennom konkurranse på like vilkår for alle aktører, men ved at NSB er gitt muligheten for betydelig kryssubsidiering av sin busstransport med sikte på å holde ekspressbusskonkurrenter ute av markedet"*. Mer konkret hevedes det senere i brevet at *"På tross av dette synes det som om NSB i 2003 har skutt inn ytterligere NOK 125 millioner til styrking av egenkapital i Nettbuss AS"*. Det er på bakgrunn av dette at man stiller krav til Konkurransetilsynet om at *"det bes lagt frem dokumentasjon fra NSB og Nettbuss AS som viser at det ikke forekommer tilfeller av kryssubsidiering. Det bes videre om at Konkurransetilsynet etter å ha verifisert de forhold som fremgår av dette brev vedtar et pålegg ovenfor Samferdselsdepartementet om å skille Nettbuss AS fra NSB"*. Man ønsket seg

videre et midlertidig vedtak fra Konkurransetilsynet, ettersom saksbehandlingstiden fram mot et endelig vedtak i slike saker ofte vil være lang. Man mener at konkurrentene allerede er så hardt skadelidende, at man ikke har tid til å avvente et endelig vedtak fra Konkurransetilsynet.

10.3 Markedsanalyse

Utfordringen i et slikt case som dette, er å velge på hvilket aggregert nivå man skal foreta analysen. Det anklagede selskap er i dette tilfellet NSB. Det kan her tenkes krysssubsidiert på flere nivåer. En rute som kjøres av Nettbuss kan være subsidiert av andre ruter. Videre kan ekspressbussvirksomheten til Nettbuss være subsidiert av eksempelvis rutetrafikkvirksomheten til selskapet, eller Nettbuss som selskap kan være subsidiert av NSB. Anklagen går på at Nettbuss som selskap skal være subsidiert av NSB, derfor vil NSB være det aktuelle selskap å rette fokus mot i denne saken. Samme utfordring har man selvsagt når det gjelder motparten, Sporveisbussene og Oslo Sporveier. Det er altså Lavpriseksiressen.no, drevet av Sporveisbussenes heleide datterselskap Arctic Express som anklaget NSB for krysssubsidiert. Det vil således være naturlig å fokusere på Arctic Express i analysen som følger, men også Oslo Sporveier/Sporveisbussene trekkes inn da Arctic Express nå er en del av konsernet Oslo Sporveier⁵⁴.

Også her har vi å gjøre med en offentlig aktør, slik at markedsanalysen i utgangspunktet er overflødig. Analysen blir likevel gjennomført som om selskapet er privat eid, for å bedømme risikoen for at krysssubsidiert kan forekomme.

10.3.1 Er krysssubsidiert mulig?

Først må det avdekkes hvorvidt det anklagede selskap har muligheter til å bedrive krysssubsidiert. Som tidligere nevnt, vil dette være mulig dersom selskapet har en subsidiekilde, altså et mulig kildemarked hvor selskapet har markedsrett. NSB har

⁵⁴ Som i tidligere saker benyttes tall fra selskapenes årsrapporter for inntektsåret 2005. Dette gjør analysen mer aktuell, ved at nyest mulig informasjon blir benyttet. Rent faktisk vil dette selvsagt være litt tvilsomt i dette tilfellet, da Arctic Express altså i mellomtiden er blitt kjøpt opp av Sporveisbussene.

legalmonopol verdrørende personbefordring på jernbanenettet i Norge, med unntak av på Gjøvikbanen der selskapet har vunnet anbud om befordring frem til sommeren 2016 og på Gardermobanen der Flytoget AS er eneste konkurrent. NSB har derfor et mulig kildemarked som er meget stort. Det vil derfor være muligheter for NSB til å subsidiere Nettbuss, gjennom monopolvirksomheten på jernbanenettet i Norge. I tillegg kan også ekspressbussvirksomheten til Nettbuss bli subsidiert internt i Nettbuss. Dette fordi at Nettbuss, gjennom å ha vunnet anbudskonkurranser om rutetrafikk flere steder i landet, har enkelte monopolmarkeder som kan være kilde for subsidiering.

Det finnes således gode muligheter for å bedrive kryssubsidiering i NSBs tilfelle, slik at risikoen på dette punkt er høy.

10.3.2 Finnes det incentiver for kryssubsidiering?

Vi har nå klarlagt at kryssubsidiering er mulig, og går så videre for å undersøke om NSB kan tenkes å ha incentiver for å bedrive kryssubsidiering av Nettbuss. De ikke-økonomiske incentivene vil foreligge i denne saken, ettersom NSB er offentlig eid og mottar statstøtte for å drive sin virksomhet. Dette innebærer, som tidligere nevnt, stor risiko. Gjennom å være heleid av NSB, vil også Nettbuss være å anse som et offentlig selskap. Det vil være grunn til å tro at ønsket om et roligere liv med mindre stress, vil kunne ha betydning i dette tilfellet. I tillegg foreligger det en risiko for at lederne i NSB ønsker å opprettholde Nettbuss uavhengig av lønnsomhet, fordi man da vil være leder for et størst mulig selskap. Man kan derfor konkludere med at det ikke bare vil være ren profittmaksimering som ligger til grunn for alle beslutninger som fattes i et offentlig selskap som NSB, derfor vil risikoen her alltid være høy. Vi går så videre med å bedømme de økonomiske incentivene, altså mulighetene for at Nettbuss i fremtiden kan oppnå en mergevinst som mer enn overstiger det samlede subsidiebeløp. Denne mergevinsten vil være oppnåelig dersom Lavpriseekspressen blir presset ut av markedet, og Nettbuss således sitter igjen som den desidert største tilbydereren. For å analysere mulighetene for å oppnå denne mergevinsten, ser vi på to forhold:

Inngangsbarrierer

Dersom inngangsbarrierene er høye, vil antall nyetableringer være få. Dette fordi at de aktuelle nyetablererne bedømmer usikkerheten omkring markedets fortjenestemuligheter for å være for høy. I en slik situasjon er det lettere for det anklagede selskap å bedømme hvorvidt man som senere monopolist kan tjene inn igjen det totale subsidiebeløpet.

Det er i bransjen uttrykt en viss bekymring over at mangelen på arbeidskraft kan bremse selskapenes utvikling⁵⁵. Mangel på arbeidskraft vil være med på å øke inngangsbarrierene, ettersom man selvsagt er avhengig av personell for å drive virksomheten. Man har derfor sett en trend de senere år som går ut på at selskapene i større grad ansetter arbeidskraft fra utlandet. Denne kilden av arbeidskraft, vil for et så lite land som Norge virke utømmelig. Det vil derfor være mulig for eventuelle nyetablerere å få dekket sitt behov for personale.

Det må i tillegg foretas investeringer i en del utstyr, først og fremst busser. Dette er dog utstyr det kan være mulig å lease, noe som innebærer at kapitalbehovet ikke blir så veldig stort. Det bør derfor heller ikke være noen grunn til at nyetableringer avlyses grunnet et for stort kapitalbehov i bransjen.

Det å ha en så stor aktør som Nettbuss i bransjen, vil selvsagt i seg selv være en stor inngangsbarriere. Man har ofte stor tillit til selskaper som er anerkjente og store, og det er noe Nettbuss kan dra nytte av, ikke minst gjennom å være et datterselskap av NSB. Det vil kunne være vanskelig for et lite busselskap å lykkes i konkurranse med en så mektig tilbyder som Nettbuss, kanskje spesielt grunnet den anerkjennelsen Nettbuss/NSB har i markedet. Nettbuss vil kanskje også være vanskelige å slå på pris, grunnet stordriftsfordeler og læringseffekter. Dette er effekter som er med på å øke inngangsbarrierene i markedet.

Det trengs løyve for å kjøre ekspressbuss, men det har de senere år blitt enklere å få tildelt slike løyver. Med det fokuset man nå har på miljø, vil det neppe bli

⁵⁵ Se eksempelvis Nettbuss sin årsrapport for 2006 s. 10, tilgjengelig blant annet via <http://www.nettbuss.no/category.php?categoryID=33>

vanskeligere å få slike løyver i fremtiden. Dette innebærer derfor ikke økte inngangsbarrierer.

Konklusjonen under dette punkt, blir at inngangsbarrierene i markedet er omtrent middels. Det bør være mulig å få sitt personalbehov dekket, og kapitalbehovet bør heller ikke være noen hindring for etablering. Nettbuss/NSB sin anerkjennelse vil øke inngangsbarrierene i markedet.

Markedsdynamikk

Hvor dynamisk er så dette markedet? Når det gjelder nasjonale ekspressbusstilbydere, tilbydere som dekker mer enn bare regionale områder, har dette antallet vært temmelig stabilt. Det behøves løyve for å kunne kjøre ekspressbuss, et løyve det har blitt lettere å få de senere år. Etersom man for tiden har et kraftig fokus på miljø, vil det neppe bli vanskeligere å få løyve for ekspressbuss i årene som kommer. Dette kan innebære at man får flere nyetableringer i årene som kommer, sett i forhold til hva man har hatt de siste årene. Altså kan det bety at man får et mer dynamisk marked i fremtiden.

Antall selskaper som tilbyr ekspressbussruter over større deler av landet, er lavt og har vært stabilt. Med et økt fokus på miljøvern vil det muligens bli gitt incentiver for flere nyetableringer i årene som kommer. Dette kan skje gjennom at løyve gis til alle som søker, eller gjennom mer direkte stimulans fra myndighetene. Markedet kan derfor tenkes å bli mer dynamisk i årene som kommer. Likevel vil risikoen på dette punkt bedømmes som under middels.

10.3.3 Offerets muligheter til å reagere

Vi har nå konkludert med at krysssubsidierting er mulig, og at NSB har både økonomiske og ikke-økonomiske incentiver for å bedrive krysssubsidierting. Vi går derfor videre med trinn tre i analysen, som går ut på å analysere anklagendes muligheter til å reagere på den underprising som eventuelt kan forekomme. Det vil i det følgende bli fokusert på NSB som den anklagede part, da det er NSB som ble beskyldt for å subsidiere Nettbuss. I tillegg vil det være Arctic Express/Lavpriseekspressen.no som anses å være den anklagende part. Det vil

likevel være naturlig å trekke inn Sporveisbussene og Oslo Sporveier enkelte steder i analysen, grunnet de konsernforholdene som foreligger.

Asymmetri i evne til å drive priskrig?

Først ser man på om det foreligger noen asymmetri i evnen til å drive priskrig, altså om NSB er overlegne Arctic Express hva gjelder økonomiske ressurser. Jeg vil bygge på selskapenes årsrapporter for 2005 i denne analysen, og fokuserer på de forholdstall som ble anbefalt i kapittel 6.2.3⁵⁶. Den anklagede part vil her være NSB, ettersom NSB ble beskyldt for å subsidiere Nettbuss. Den anklagende part vil være Arctic Express. Jeg tar likevel med en analyse også av Oslo Sporveier. Dette fordi at Arctic Express, som et heleid datterselskap av Sporveisbussene, er en del av konsernet Oslo Sporveier. Det kan således tenkes en subsidiering også av Arctic Express, noe som fører til at selskapets evne til å drive priskrig er bedre enn hva man får inntrykk av ved å kun se på selskapets økonomiske situasjon isolert. Det er å understreke at Arctic Express *ikke* var eid av Sporveisbussene da klagen ble sendt Konkurransetilsynet, og således ville det på dette tidspunkt kun være aktuelt med en analyse av Arctic Express isolert. Videre er det viktig å huske at oppkjøpet av Arctic Express ble foretatt nettopp i analyseåret 2005. Dette har innvirkning også på regnskapsføringen, blant annet ved at samtlige busser er registrert solgt i løpet av året.

	Arctic Express	Oslo Sporveier	NSB
Beholdning av likvider	2 070 476	373 246 000	762 299 000
Likviditetsgrad	10 142 199/7.646.832= 132,6 %	704.481/896.920= 78,54 %	3 898 258/2.582.228= 151 %

⁵⁶ For Oslo Sporveier og NSB er tallene brukt i utregningen av likviditetsgrad og egenkapitalandel oppgitt i NOK 1000.

Egenkapitalandel	1 150 291/11.502.913= 1 %	800.316/3.999.905= 20 %	6 378 008/12.425.323= 51,3 %
Resultat	1 657 813	233 594 000	442 308 000

Tabell 5: Finansiell oversikt Arctic Express, NSB og Oslo Sporveier

Som vi ser av tabellen, er NSB totalt overlegne Arctic Express under alle forholdstall. NSB har en vesentlig mye bedre egenkapitalandel, hvilket gjør det lettere å få lån i et finansmarked preget av usikkerhet og asymmetrisk informasjon. Arctic Express sin egenkapitalandel er svært lav, og vil kunne føre til at banker vil kreve en relativt stor risikopremie for å innvilge lån til selskapet. Arctic Express har en likvid beholdning på 2 millioner kroner, mens NSB har vel 760 millioner kroner. Dette innebærer altså at NSB i mye større grad kan dekke en underskuddsperiode ved hjelp av sin likvide beholdning. Begge selskaper har en god likviditetsgrad, som innebærer at selskapene kan dekke sine kortsiktige forpliktelser ved realisasjon av de mest omsettelige eiendelene. Likevel er NSB også overlegne her, da omløpsmidlene til Arctic Express utgjør i overkant av 10 millioner mens NSB har nesten 4 milliarder i omløpsmidler.

Det kan altså tenkes at også Arctic Express blir subsidiert under dagens eierforhold. Derfor er tall for Oslo Sporveier tatt med i tabellen. Men vi ser at NSB er overlegne også Oslo Sporveier, med en likvid beholdning som er mer enn det dobbelte av hva Oslo Sporveier har. NSB har også en mye større beholdning av omløpsmidler absolutt sett, og en bedre likviditetsgrad.

Det riktige er her å fokusere på Arctic Express, da det er dette selskap som anmeldte NSB. Analysen har avdekket en meget sterk asymmetri i evnen til å drive priskrig, noe som fører til en høy risiko under dette punkt.

Informasjonsasymmetri?

Det neste punktet som analyseres, er om det foreligger noen informasjonsasymmetri. Dette kan eksempelvis være at offeret tror at anklagede har

bedre kunnskap om kostnads- og etterspørselsforhold, eksempelvis fordi anklagede er et større selskap eller har vært en aktør i bransjen lengre enn offeret. Dette sier altså noe om hvor godt selskapene kjenner hverandre. Nettbuss har historie helt tilbake til 1925, og har således over 80 års erfaring med bussvirksomhet. Dette taler for at Nettbuss har meget god kjennskap til bransjen, og burde kjenne godt til både kostnadsforhold og etterspørselsforhold i bransjen. Ser man derimot ekspressbussvirksomhet som en egen bransje, vil saken bli litt annerledes. Ekspressbussvirksomheten har ikke like lange røtter som selskapet selv, noe som innebærer mindre erfaring på akkurat dette området. Men også om de spesifikke forhold knyttet til ekspressbussvirksomhet, vil Nettbuss ha gode kunnskaper.

Lavpriseekspressen.no har ikke vært i drift lenge, selskapet ble dannet i 2004. Dette innebærer at selskapet kanskje ikke har full oversikt over alle forhold tilknyttet bransjen, noe som også kan føre til at de selv tror Nettbuss/NSB har overlegen informasjon. Nettbuss/NSB er også vesentlig større enn Arctic Express/Lavpriseekspressen.no, noe som kan innebære at de i større grad fanger opp og analyserer ny informasjon. Dette kan derfor innebære at Arctic Express/Lavpriseekspressen.no tror Nettbuss har overlegen informasjon, som igjen kan ha betydning for hvilke valg som gjøres av Arctic Express.

Forskjeller i strategisk tilpasning?

Er det forskjeller mellom selskapenes strategiske tilpasning som kan føre til at Nettbuss i større grad enn Lavpriseekspressen er interessert i å drive priskrig? Lavpriseekspressen har i stor grad fokus på kostnadsledelse og lavpristjenester, noe som fører til at en prisreduksjon kanskje ikke fører til så veldig stor etterspørselsøkning. Nettbuss kjører ekspressbuss under navnet til Nor-Way bussekspress⁵⁷. Nor-Way har tilsynelatende ikke samme lavprisfokus som Lavpriseekspressen. Eksempelvis har Lavpriseekspressen på alle ruter billetter i stigende priskategori fra kroner 49, med et først-til-mølla prinsipp. De første som bestiller får billigst billett. Nor-Way opererer med faste priser mellom holdeplassene, beregnet utfra hvor langt man skal reise. Nor-Way har likevel maksimalpriser på

⁵⁷ Nor-Way er en slags paraplyorganisasjon, hvor selskapene som opererer de forskjellige rutene er selskapets eiere. Nettbuss er den største eieren i Nor-Way bussekspress.

enkelte ruter, slik at du ikke betaler mer enn en fast pris uansett hvor langt du skal på strekningen. Dette er selvsagt til glede for de som skal reise lengst mulig på den aktuelle strekning. På strekningen Oslo-Bergen vil eksempelvis maksimalprisen være lavere enn den faste, beregnede prisen mellom Oslo og Bergen. Vi kan således si at Lavpriseekspressen i større grad enn Nettbuss (som altså kjører ekspressbuss under navnet Nor-Way) har fokus på lavprisbilletter. Således vil den samme relative prisreduksjon kunne føre til større etterspørselsøkning for Nettbuss enn for Lavpriseekspressen.

Nettbuss har i utgangspunktet flere komplementærtjenester enn Arctic Express. Nettbuss opererer blant annet rutetrafikken i enkelte norske byer. Spørsmålet er om rutetrafikken kjørt av Nettbuss i disse byene vil oppleve særlig etterspørselsøkning dersom prisene på ekspressbussvirksomheten reduseres? Denne etterspørselseffekten vil antakeligvis være svært liten, noe som innebærer at den ikke kan vektlegges i dette tilfellet. Dette skulle således ikke gi Nettbuss noe større incentiv enn Arctic Express til å drive en priskrig.

Forskjeller i verdsetting av lønnsomhet?

Neste spørsmål er om partene i saken verdsetter målet om lønnsomhet forskjellig. Dersom anklagede i mindre grad enn offeret har fokus på profittmaksimering, vil det kunne føre til at anklagede har mindre aversjon mot en periode med redusert profitt og sågar underskudd. Arctic Express ble startet som et privat selskap, med et åpenbart fokus på profittmaksimering. Derimot er Arctic Express i dag et datterselskap av Sporveisbussene, som igjen er et datterselskap av Oslo Sporveier. I disse to morselskapene har man en del virksomhet som er unntatt fra konkurranse, noe som innebærer at fokuset på lønnsomhet kanskje blir litt redusert. Oslo Sporveier mottar også en del offentlig støtte, noe som åpner for moralsk hasard. En periode med underskudd i en konkurransevirkosomhet, vil kunne bli finansiert gjennom økt offentlig støtte. Dermed mister man en del incentiver for å maksimere selskapets profitt. Når Arctic Express ses som en del av konsernet Oslo Sporveier, blir incentivene for lønnsomhet redusert i forhold til om man ser på Arctic Express isolert.

Nettbuss er eid av NSB, som på samme måte som Oslo Sporveier mottar en del offentlig støtte. Dette fører til at incentivene for profittmaksimering blir redusert også her.

Dersom vi i dette tilfellet ser de involverte parter som en del av de respektive konsern, vil begge ha reduserte incentiver for profittmaksimering i forhold til private aktører. Ser man derimot på den anklagende part, Arctic Express, isolert fra konsernet Oslo Sporveier, vil det oppstå en asymmetri når det gjelder fokuset på lønnsomhet. Det er derfor ingen tvil om at det på det tidspunkt hvor klagen fra Arctic Express ble sendt Konkurransetilsynet, var en asymmetri i selskapenes fokus på lønnsomhet. Dette innebærer at Nettbuss/NSB på dette tidspunkt hadde mindre fokus på lønnsomhet enn offeret, noe som innebærer økt risiko.

I dagens situasjon må Arctic Express/Lavprisexpressen.no ses som en del av Sporveisbussene, noe som innebærer at man står overfor to selskaper hvis fokuset på lønnsomhet er redusert i forhold til hos private aktører. Dette vil i så fall ikke bety noen asymmetri under dette punkt.

10.4 Konklusjon på risiko, videre analyse

NSB er en offentlig eid aktør, med legalmonopol i store deler av sin virksomhet, og således vil markedsanalysen i dette tilfellet være unødvendig. Risikoen vil alltid være stor, ettersom krysssubsidierting er mulig og de ikke-økonomiske incentivene for krysssubsidierting blir tillagt vekt i organisasjonen. Vår markedsanalyse viser at risikoen er høy, også når vi gjennomfører analysen. De økonomiske incentivene foreligger ved at ekspressbussmarkedet har vært temmelig stabilt, noe som innebærer at det er mulig å analysere mulighetene for å oppnå merprofitt som senere monopolist. I tillegg er NSB overlegne hva gjelder økonomiske ressurser, og NSB vil kanskje også ha en liten fordel i forbindelse med informasjonsasymmetri. Risikoen for at krysssubsidierting kan forekomme i denne bestemte saken, er derfor høy. Eventuell krysssubsidierting vil her være i strid med Konkurranselovens § 11, samt EØS-avtalens artikkel 61.

Det er da ønskelig at myndighetene går videre med detaljerte undersøkelser, dersom ulikhet 6.2 viser at dette er samfunnsøkonomisk lønnsomt i forventning. For å besvare dette spørsmål, må man predikere en verdi på den samfunnsøkonomiske gevinsten man oppnår ved å avdekke eventuell krysssubsidierting. Gevinsten vil her dreie seg om konkurranseeffekter i ekspressbussmarkedet, samt at man muligens har for høye subsidier til NSB eller for høye billettpriser på togreiser i dagens situasjon. Besparelsene av for høye subsidier/billettpriser vil antakeligvis ikke være veldig store i denne sammenheng. En større komponent kan man forvente seg å finne i ekspressbussmarkedet. Her vil man også kunne forvente seg at gevinsten av å avdekke krysssubsidierting kan komme til å øke i fremtiden, grunnet det tidligere nevnte politiske miljøfokusert man har fått den senere tid. Dette kan føre til at folk i større grad velger kollektiv transport, noe som åpner for flere aktører i markedet. Effektene av at NSB eventuelt har en adferd for å eliminere konkurranse i dag, vil således kunne bli større i fremtiden når markedet er større. Spart effektivitetstap i ekspressbussmarkedet kan altså forventes å være høyere i fremtiden enn i dag, og ettersom det er stor usikkerhet forbundet med å predikere dette fremtidige effektivitetstapet, vil det være ønskelig at detaljerte undersøkelser gjennomføres i dette tilfellet.

Konklusjonen blir derfor at man bør foreta detaljerte undersøkelser av NSB, slik at man kan avdekke om eventuell subsidierting av Nettbuss foregår. Dersom slik krysssubsidierting foregår, er det viktig at Nettbuss blir utskilt fra NSB og at NSBs eierskap i Nettbuss opphører.

Hvordan skal man så bestemme merkostnad i dette tilfellet? Det åpenbare er at Nettbuss skal generere inntekter hvis nivå er minst tilsvarende de reelle kostnadene forbundet med driften av busselskapet. Det er videre viktig å huske eventuelle alternativkostnader og bruk av ledig kapasitet. I dette tilfellet vil det også være viktig å se på effekter av etterspørselsavhengighet. Det kan være at bussvirksomheten fører til økt omsetning på togene, blant annet ved at folk benytter Nettbuss sine tjenester som forlengelse av togturen. Men det kan også tenkes at folk ser på ekspressbuss og tog som alternative tjenester, og således kan bussvirksomheten føre til redusert omsetning i togdriften.

Man kan her ta utgangspunkt i kostnadsstrukturen hos andre ekspressbusselskaper, for så å modifisere disse. Man vil da beregne en benchmarkpris per kilometer, for så å revidere for effekter av etterspørselsavhengighet, alternativkostnader og bruk av ledig kapasitet.

En annen metode er selvsagt å gjøre bruk av revisjonen, alternativt med økt fokus på å avdekke eventuell krysssubsidiering. Man vil da ha spesielt fokus rettet mot å avdekke kostnadsoverføring fra Nettbuss til NSB. Nettbuss har likevel separat revisjon, og selv med økt tidsbruk grunnet fokuset på å avdekke krysssubsidiering, vil dette kanskje være den beste og billigste løsning i dette tilfellet. Dersom de kontrollerende myndigheter, i stedet for å gjennomføre undersøkelser selv, betaler revisor for å gjøre denne ekstrajobben, vil antakeligvis K i ulikheten i kapittel 6.1 bli temmelig lav i dette tilfellet, noe som fører til at det er ønskelig med undersøkelser selv for en liten verdi på V i det samme uttrykket.

10.5 Andre uttalelser i saken

Allerede i et brev til Samferdselsdepartementet av 12. mai 2003, altså halvannet år før Arctic Express fremmet sin sak til Konkurransetilsynet, anbefalte Konkurransetilsynet at NSBs eierskap i Nettbuss skulle opphøre. Dette begrunner Konkurransetilsynet blant annet med at "(...) brukerne oppfatter tog- og busstransport som substitutter". Dette betyr at ekspressbuss og tog konkurrerer om de samme kundene på de strekninger hvor begge befordringsmidler finnes, slik at NSB har meget stor makt i dette markedet. Konkurransetilsynet uttrykte bekymring over at dette kunne føre til veldig høye inngangsbarrierer, noe som videre vil hemme konkurransen i markedet. Videre uttrykte også Konkurransetilsynet bekymring over at dette eierskapet kunne gi opphav til krysssubsidiering. NSB mottar årlig offentlig støtte, som i enkelte situasjoner kan komme Nettbuss til gode. Dette vil innebære at Nettbuss kan inngi tilbud som er lavere enn selskapets reelle kostnader skulle tilsi, og på den måten hemme konkurransen på feilaktige vilkår. Konkurransetilsynet anbefalte derfor at NSB og Nettbuss skulle skilles i to uavhengige selskaper, og at det offentlige eierskapet helst ble tildelt to ulike departementer.

I stortingsmelding nr. 6 (2004-2005) gikk derimot Samferdselsdepartementet inn for at NSBs eierskap i Nettbuss ble opprettholdt. I tilrådingen fra departementet av 29. oktober 2004, godkjent i Statsråd samme dag, uttales det blant annet at NSB kan ha behov for bussvirksomhet for å overleve konkurransen fra utenlandske selskaper. Det argumenteres med at persontrafikken i andre land opereres av store multinasjonale transportkonsern, som tilbyr personbefordring med både tog og buss. Det sies videre i meldingen; *” I utviklinga av transporttilbodet er det viktig at togtilbodet framleis skal vere basistilbodet, medan busstrafikken skal vere eit supplerande tilbod til togtrafikken på dei togstrekingane som staten ønskjar å oppretthalde.”* Her blir altså bussvirksomheten sett på som et supplement til togdriften, noe som kan virke underlig all den tid Nettbuss kjører ekspressbuss parallelt med jernbanelinjen flere steder i landet. Det blir videre argumentert med at Nettbuss må utvikles videre, ettersom selskapets økonomiske resultater er positive. Samferdselsdepartementet tror at et eierskap i Nettbuss vil kunne gjøre NSB til en sterkere aktør, som således kan forhindre at et større multinasjonalt foretak får markedsrett i Norge på et senere tidspunkt. Altså mener departementet det er riktig at NSB i dag får meget stor markedsrett, noe som formodentlig innebærer at selskapet også vil ha like stor markedsrett i fremtiden, for å forhindre at et utenlandsk selskap kan opparbeide seg denne markedsretten senere.

Når det gjelder mulighetene for kryssubsidiering, mener departementet tydeligvis at dette ikke er mulig. Departementet uttaler; *”Som aksjeselskap utgjør Nettbuss eit sjølvstendig økonomisk og rettsleg subjekt med eigen revisorstadfesta rekneskap. Denne rekneskapen dokumenterer at det ikkje skjer kryssubsidiering mellom NSB og Nettbuss.”* I en verden preget av asymmetrisk informasjon kan dette synspunktet virke litt naivt. Separat revisjon av Nettbuss reduserer selvsagt faren for kryssubsidiering, men det fjerner ikke helt muligheten.

Samferdselsdepartementet har ikke skiftet mening i saken vedrørende salg av Nettbuss. I Stortingsmelding nr. 18 (2006-2007) av 15. desember 2006, godkjent i Statsråd samme dag, uttales det blant annet; *”Samferdselsdepartementet legger til grunn at bussvirksomheten fremdeles skal inngå som en del av den langsiktige satsingen til NSB-konsernet, der toget utgjør grunnstammen i transportsatsingen. Buss inngår i et samspill med tog som vil styrke kollektivtrafikken og NSB-konsernets tilbud til kundene.”*

Det virker fornuftig med et mer komplett transporttilbud, ved at buss eksempelvis kan settes inn som en forlengelse av jernbanen, slik det blant annet gjøres til Ålesund. Men det er ikke positivt for konkurransen i markedet for persontransport at man har en aktør med så stor markedsrett som det NSB/Nettbuss har. Dette skaper store etableringshindringer, noe som kan være med på å øke incentivene for å bedrive kryssubsidiering i dette markedet. NSBs eierskap i Nettbuss vil også gi muligheter for kryssubsidiering, ved at man har et gedigent kildemarked; togtransporten. Separat revisjon av Nettbuss vil selvsagt være en faktor som øker muligheten for at eventuell kryssubsidiering blir oppdaget, men i en verden preget av asymmetrisk informasjon vil man ikke kunne være sikker på at slik adferd blir oppdaget likevel. Den anbefalte løsning vil derfor være at NSBs eierskap i Nettbuss AS opphører.

11. Konklusjon

I denne oppgaven har jeg forsøkt å belyse de samfunnsøkonomiske konsekvensene av rovprising og krysssubsidierting, samt at jeg har gjennomgått teorien bak hvordan man avdekker krysssubsidierting. Dette har jeg så benyttet for å utarbeide et rammeverk, som kan benyttes for samfunnsøkonomisk analyse i tilfeller med mistanke om krysssubsidierting. Dette rammeverket vil forhåpentligvis være til nytte når de kontrollerende myndigheter skal avgjøre hvor stor innsats man skal sette inn på å kontrollere en anklaget tilbyder. Målet må hele tiden være maksimal velferd, noe som innebærer at kostnadene for samfunnet ved å gjennomføre detaljerte undersøkelser ikke skal overstige den forventede gevinsten man får ved å avdekke krysssubsidierting.

Jeg har videre benyttet dette rammeverket i tre praktiske case, for å vise hvordan man kan gå frem for å analysere mistanke om krysssubsidierting i praksis.

Det vil alltid være ønskelig med videre arbeid innenfor et temaområde. Det kan tenkes flere oppfølgingsarbeider til denne oppgaven. Først og fremst knytter dette seg til de parametrene som inngår i ulikhet 6.2, altså ulikheten som benyttes for å avgjøre hvor mye ressurser man skal bruke på et bestemt case. V er i modellen den gevinsten man vil oppnå ved å avdekke eventuell krysssubsidierting, sett i forhold til en situasjon hvor rovprising og krysssubsidierting forekommer. Denne verdien må selvsagt bestemmes individuelt i hvert enkelt case. Det kan være ønskelig at man forsøker å bestemme verdien på V i de casene som er analysert i denne oppgaven. Det samme gjelder K . Også denne må bestemmes individuelt i hvert enkelt case, og kan være grunnlag for en senere oppgave. Også $(\pi|KS)$ kan være grunnlag for en oppgave. Denne er det derimot meget vanskelig å anslå, enda vanskeligere enn V og K . Basert på historikk, vil denne verdien være andel korrekte konklusjoner gjort av de kontrollerende myndigheter, eller 1 minus andel feilkonklusjoner. Da må man selvsagt gå inn i hver enkelt sak de kontrollerende myndigheter har gjennomført, og finne sannheten i disse sakene. Dette er nær sagt umulig.

Men det bør være mulig å spinne videre på enkelte tråder fra denne oppgaven, noe jeg håper noen finner interessant en gang i fremtiden!

Appendix

Vi har altså definert autonominntektene til S som

$$(1) \sum_{I \in S} R_i \leq \pi(S) + C(S) \quad \forall S$$

Og selskapets totale inntekter er definert gjennom

$$(2) \sum_{i=1}^n R_i = \pi(N) + C(N)$$

Hvis vi forutsetter at sammenheng (1) holder for alle delmengder S , vil også følgende sammenheng holde:

$$(3) \sum_{I \in N-S} R_i \leq \pi(N-S) + C(N-S) \quad \forall N-S$$

Om vi husker at merinntektene tilknyttet S er lik totale inntekter fratrukket inntekter for all virksomhet *utover* S , kan (3) skrives om til

$$(4) \sum_{i \in N} R_i - \sum_{I \in S} R_i \leq \pi(N-S) + C(N-S) \quad \forall S$$

Benytter vi oss videre av sammenheng (2), får vi

$$(5) \pi(N) + C(N) - \sum_{I \in S} R_i \leq \pi(N-S) + C(N-S) \quad \forall S$$

Dette uttrykket kan videre forenkles til

$$(6) \sum_{i \in S} R_i \geq \pi(N) - \pi(N-S) + C(N) - C(N-S) \quad \forall S$$

Endelig kommer vi nå frem til merkostnadstesten, ved å benytte oss av sammenhengene $I\pi(S) = \pi(N) - \pi(N-S)$ og $IK(S) = C(N) - C(N-S)$:

$$(7) \sum_{I \in S} R_i \geq I\pi(S) + IK(S) \quad \forall S$$

Litteraturliste

Arbeids- og Administrasjonsdepartementet (2002), Brev av 7. august 2002 til Utdannings- og Forskningsdepartementet, gjengitt i Statskonsult (2003), *Rapport 2003:16 Organiseringen av Meteorologisk institutt*

Arctic Express/Lavpriseekspressen.no, (2004), *Krav om pålegg om opphør og midlertidig vedtak – NSBs 150 kroners tilbud på billetter med ubegrenset ferdsel*, brev til Konkurransetilsynet av 7/10 2004.

Areeda, P. og Turner, D.F. (1975), *Predatory Pricing and Related Practices Under section 2 of the Sherman Act*, Harvard Law Review 88, 697. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Areeda, P. Og Turner, D.F. (1978), *Antitrust Law* 3, 148. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Areeda, P. Og Turner, D.F (1982 supplement), *Antitrust law* 3, 114. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Areeda, P. Og Hovencamp, H. (1986 supplement), *Antitrust law* 3, 329. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

AS Oslo Sporveier, *Årsrapport 2005*

Baumol, W.J. (1979), *Quasi-Performance of Price Reductions: A Policy for Prevention of Predatory Pricing*, Yale Law Journal 89, 1. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Bjørnenak, T, et. Al (2005), *På like vilkår? En analyse av konkurranse mellom offentlige og private foretak*, på oppdrag fra Konkurransetilsynet.

Bolton, P., Brodley, J. og Riordan, M. (2000), *A Theory of Predation Based on Agency problems in Financial Contracting*, American Economic Review. 80: 93-106

Borrmann, J. Og Zauner, K. G. (2004), *Cross-subsidization when Firms Are Allowed to Make Non-zero Profits*, International Journal of the Economics of Business, Vol.11, No. 2.

Craswell, R. Og Fratrik, M. (1986), *Predatory Pricing Theory Applied: The Case of Supermarkets vs. Warehouse Stores*, Case Western Reserve Law review 36, 1. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Easterbrook, F.H. (1981), *Predatory Strategies and Counterstrategies*, University of Chicago Law review 48, 263. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

EF-domstolen (1991), ECR I-3453, sak C-62/86 AKZO vs. *comission*

EF-domstolen (2001), *EFT (2001) L 125/27 - Deutsche Post*

Faulhaber, Gerald (1975), *Cross-Subsidization: Pricing in Public Enterprises*, The American Economic Review, vol. 65, nr. 5, s. 966-977

Faulhaber, Gerald og Levinson, S. B, (1981), *Subsidy-Free Prices and Anonymous Equity*, The American Economic Review Vol. 71, No. 5.

Fjell, Kenneth og Johansen, Geir Mo (2000), *Krysssubsidiering*, SNF-BULLETTIN nr.1.

Fjell, Kenneth et. al (2000), *Krysssubsidiering – operasjonaliserbar definisjon og samfunnsøkonomisk ønskelige tiltak*, SNF-Rapport nr. 19.

Gibbons, R. (1992), *A Primer in Game Theory*, Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf; ISBN: 0745011594

Guiltinan, Joseph og Gundlach Gregory (1996), *Aggressive and Predatory Pricing: A Framework for Analysis*, Journal of Marketing, vol. 60 s. 97-102.

Hall, S. (2001), *Credit channel effects in the monetary transmission mechanism*, Bank of England Quarterly Bulletin, Winter 2001 (s. 442-448)

Hancher, L og Buendia Sierra J.L. (1998), *Cross-subsidization and EC Law*, *Common Market Law Review*, 35, 901-945.

Heald, David (1996), *Contrasting Approaches to the 'Problem' of Cross Subsidy*, *Management Accounting Research*, nr. 7, s. 53-72.

Holmefjord Kari, og Steckmest Elisabeth (2001), *Evaluering av Samferdselsdepartementets ekspressbusspolitikk*, SNF rapport nr. 06/01, Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning, Bergen. ISBN: 82-491-0125-1

Husum, Hans Olav (1995), *Kryssubsidier – hva er det?*, *Sosialøkonomen* nr. 6

Joskow, P. og Klevorick, A. (1979), *A Framework for Analysing Predatory Pricing Policy*, *Yale Law Journal* 89, 213. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Konkurransetilsynet (2003), *Tiltak for å styrke konkurransen i markedene for buss- og jernbanetransport*, brev av 12. mai 2003 til Samferdselsdepartementet

Konkurransetilsynet (2002), Brev av 6. juni 2002 til Arbeids- og Administrasjonsdepartementet, gjengitt i Statskonsult (2003), *Rapport 2003:16 Organiseringen av Meteorologisk institutt*

Konkurransetilsynet (2005), Avgjørelse A2005-28 *Reno-Vest IKS – konkurranseloven § 12 første ledd jf. § 11 – avslag på anmodning om påbud om opphør.*

Lov-1967-02-10, *Forvaltningsloven - fvl. Lov om behandlingsmåten i forvaltningssaker (Forvaltningsloven)*

Lov-1970-06-19-69, *Offentlighetsloven – fvl. Lov om offentlighet i forvaltningen (Offentlighetsloven)*

Lov-1981-03-13-6, *Lov om vern mot forurensninger og om avfall (Forurensningsloven)*

Lov- 1999-01-29-6, *Lov om interkommunale selskaper*

Lov-1992-11-27 nr. 109: *Lov om gjennomføring i norsk rett av hoveddelen i avtale om Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet (EØS) m.v. (EØS-loven)*

Lov-2004-03-05-12, *Lov om konkurranse mellom foretak og kontroll av foretakssammenslutninger (konkurranseloven)*

Macho-Stadler, I. og D. Perez-Castrillo, (2001), *An introduction to the economics of information*, 2. utgave, Oxford University Press, 2001 (MP)

McGee, J. (1958), *Predatory Price Cutting: The Standard Oil (NJ) Case*, Journal of Law and Economics, 1: 137-169

McGee, J. (1980), *Predatory Pricing Revisited*, Journal of Law and Economics 23, 289. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Meteorologisk institutt (2007), *Styrets Årsberetning 2006*.

Motta, M. (2004), *Competition Policy*, Cambridge University Press. ISBN 0-521-01691-6

Nettbuss AS, *Årsrapport 2006*, <http://www.nettbuss.no/category.php?categoryID=33>

Nettbuss hjemmeside: <http://www.nettbuss.no/category.php?categoryID=10>

NSB AS, *Årsrapport 2006*

Odelstingsproposisjon nr. 6 (2003-2004)

Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Parsons, S. G. (1998), *Cross-Subsidization in Telecommunications*, Journal of Regulatory Economics; 13: 157-182

Perpetuum holding AS, *Årsberetning 2005*

Phlips, L. (1987), *Predatory Pricing*, EC Commission. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Posner, R.A. (1976), *Antitrust Law: An Economic Perspective*, University of Chicago Press. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Reno-Vest IKS, *Årsberetning 2005*

Ritter, C. (2004), *Does the Law of Predatory Pricing and Cross-Subsidisation Need a Radical Rethink?*, *World Competition* 27(4): 613-649, Kluwer Law International

Sappington, D.E.M og Sidak, J.G (1999), *Incentives for Anticompetitive Behavior by Public Enterprises*, Working Paper 99-11, AEI-Brookings Joint Center for Regulatory studies

Scherer, F.M. (1976), *Predatory Pricing and the Sherman Act: Comment*, *Harvard Law review* 89, 869. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Sporveisbussene AS, *Årsrapport 2005*

Statistisk sentralbyrås hjemmeside: <http://www.ssb.no/emner/01/05/40/avfregno/>

Statskonsult (2003), *Rapport 2003:16 Organiseringen av Meteorologisk institutt*

Steen, F. og Sørgard, L. (2004), *Rovadferd i norsk luftfart?* Notat skrevet på oppdrag av Konkurransetilsynet. Institutt for samfunnsøkonomi, Norges Handelshøyskole, Bergen.

Storm Weather Center (2006), *Årsoppgjør 2005*.

Stortingsmelding nr. 6 (2004-2005), *Om verksemda til NSB AS for perioden 2004-2006*

Stortingsmelding nr. 18 (2006-2007), *Om virksomheten til NSB AS for perioden 2007-2009*

Williamson O.E. (1977), *Predatory Pricing: A Strategic and Welfare Analysis*, 87 Yale Law Journal 284. Referert i Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (1989), *Predatory Pricing*, Paris. ISBN 92-64-13245-7

Zajac, E. E (1978), *Fairness or efficiency: an introduction to public utility pricing*. Cambridge, Massachusetts: Ballinger Publishing Company. Referert i Husum (1995), *Kryssubsidier – hva er det?*, Sosialøkonomen nr. 6.