

Handelshögskolan i Stockholm  
Nationalekonomiska institutionen  
Examensuppsats, 10 p  
HT 2005



## Perspektiv på avreglering av svensk järnvägspersontrafik

Författare  
Erik Gunnarsson 19644

Handledare  
Docent Richard Friberg

Examinator  
Docent Magnus Johannesson

## **Abstract**

This thesis examines the deregulation reform of the Swedish railroad industry, focusing on passenger transport between 1988 and 2005. The purpose of the thesis is to examine the effects from the deregulation reform on prices, market concentration and to determine whether SJ (the state owned incumbent) has been conducting strategic behaviour in order to prevent new entrants to the market. The chosen method consists of interviews with the MD at SJ between 1988 - 1998 Mr Karl-Erik Strand, the transportation researcher at SSE Mr Gunnar Alexandersson. Statistical sources and companies financial reports have also been used. The results that I have found were besides the fact that the market concentration is still significant high and the profitability among the operators low, is that the prices has increased more than CPI during the period but the competitive tendering has resulted in lower government subsidies after the deregulation. The most severe entry barrier new entrant firms have been experiencing is the scarce supply of rolling stock. The shortage of equal access to rolling stock has in some specific occasions been used by the incumbent SJ to act in a strategic behaviour manner by preventing new entrant access to rolling stock and maintenance services of the same. There has also been one case of confirmed predatory pricing by SJ. Therefore I have suggested a dismantling of the rolling stock that is owned by SJ to create equal access to rolling stock as a future development of the deregulation reform along with a deregulation of the profitable railway lines as well.

<b>1 INLEDNING .....</b>	<b>1</b>
1.1 BAKGRUND .....	1
1.2 PROBLEM .....	3
1.3 SYFTE.....	3
1.4 AVGRÄNSNING .....	3
1.5 DEFINITIONER .....	3
1.6 DISPOSITION.....	3
<b>2 TEORI.....</b>	<b>5</b>
2.1 TEORIN OM UTMANINGSBARA MARKNADER .....	5
2.2 TEORI OM INTRÄDESBARRIÄRER .....	5
2.2.1 Identifiering av inträdesbarriärer .....	6
2.2.2 Teori om skalfördelar .....	7
2.2.3 Teori om nätverksfördelar .....	7
2.2.4 Strategiskt beteende.....	8
2.3 PRIS- OCH KVANTITETSKONKURRENS.....	9
2.4 PRISDISKRIMINERING .....	9
2.5 TIDIGARE STUDIER .....	11
2.5.1 Järnvägsutredningens delbetänkande Rätt på spåret (SOU 2002:48).....	11
2.5.2 Järnvägsutredningens huvudbetänkande Järnväg för resenärer och gods (SOU 2003:104).....	11
2.5.3 Järnvägsutredningens slutbetänkande En samlad järnvägs-lagstiftning (SOU 2004:92).....	12
2.5.4 Avreglering av järnvägstrafiken. Förutsättningar för konkurrensneutralitet vid upphandling (KFB-Rapport 2000:58) .....	12
2.5.5 Monopolmarknader i förändring. (KKV-Rapport 2004:3).....	13
<b>3 METOD .....</b>	<b>14</b>
3.1 VETENSKAPLIGT FÖRHÅLLNINGSSÄTT.....	14
3.2 DATAINSAMLING OCH BEARBETNING .....	14
3.3 METODKRITIK .....	15
<b>4 MARKNADSBESKRIVNING.....</b>	<b>16</b>
4.1 DEN SVENSKA PERSONTRAFIKEN I JÄRNVÄGSSEKTORN .....	16
4.2 AKTÖRERNA .....	17
4.2.1 Järnvägsstyrelsen .....	17
4.2.2 Rikstrafiken.....	17
4.2.3 Trafikhuvudmännen (THM).....	18
4.2.4 Banverket.....	18
4.2.5 Trafikoperatörer .....	18
4.3 MARKNADSKONCENTRATION OCH PRISUTVECKLING .....	21
4.3.1 Marknadskoncentration.....	21
4.3.2 Prisutveckling.....	24
4.4 STRATEGISKT BETEENDE OCH AKTÖRERS AGERANDE.....	25
4.4.1 Marknadsdomstolens dom över SJ .....	25
4.4.2 Misstankarna om att SJ tillämpade strategiskt beteende.....	26
<b>5 ANALYS .....</b>	<b>28</b>
5.1 TÅGMARKNADEN .....	28
5.2 PRIS.....	32
5.3 STRATEGISKT BETEENDE.....	35
<b>6 SLUTSATS .....</b>	<b>38</b>
<b>7 KRITISK GRANSKNING .....</b>	<b>40</b>
<b>8 FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING .....</b>	<b>41</b>
<b>REFERENSER OCH KÄLLOR.....</b>	<b>42</b>
Muntliga källor.....	42
Vetenskapliga rapporter och läroböcker.....	42
Offentliga utredningar, statistikkällor och andra svenska studier .....	42
Elektroniska källor .....	43
Övriga källor .....	43

# 1 Inledning

Uppsats beskriver utvecklingen av järnvägstrafiken fram till idag som utgjort grunden till en gradvis alltmer avreglerad järnvägstrafik. Denna avreglering har ägt rum med utgångspunkt ur legala förändringar föreskrivna av regering och riksdag. Vidare beskrivs de olika aktörerna, samt dess öden, som äntrade järnvägstrafiken i avregleringens kölvatten. Därefter kommer en analys att göras av monopolistens strategi i den omreglerade kontexten (med fler och nya aktörer) samt avregleringens eventuella följder för utvecklingen av effektiviteten i tågmarknaden.

I ekonomisk teori anses det allmänt att alla former av restriktioner sker på bekostnad av ekonomisk effektivitet, dock krävs alltid ett grundläggande regelverk för att marknadsmekanismer överhuvudtaget skall kunna verka. Väldefinierad tolkning av äganderätt, aversion mot korruption samt en adekvat rättsapparat är exempel på mekanismer som är av betydelse för hur väl ekonomisk effektivitet kan uppnås. Konsensus i det grundläggande ramverket är att diskriminering och inskränkningar av konkurrens ej skall föreligga. Syftet med allehanda avregleringar har, såväl i Sverige som i andra länder, varit att uppnå en högre ekonomisk effektivitet; även i fallet järnvägstrafiken. Ekonomisk effektivitet är i sig självt ett uttryck vars innebörd ger tolkningsutrymme i allra högsta grad. Ekonomisk effektiviteten kan vara gällande i termer som ekonomisk, politisk och/eller social rationalitet. Inte nödvändigtvis implicerar ekonomisk effektivitet i ett ekonomiskt rationellt perspektiv samma innebörd som ekonomisk effektivitet ur ett socialt rationellt perspektiv. En marknad som är företagsekonomiskt olönsamt kan samtidigt vara samhällsekonomiskt önskvärd och den svenska tågmarknaden är sannolikt en sådan.

Under 1990-talet initierade ett flertal europeiska länder inom bl.a. EU en avregleringspolitik som i stort syftade till att öka graden av marknadslösningar på områden som tidigare dominerats av stats sanktionerade monopolföretag. I Sverige började en försiktig utveckling av tågavreglering gradvis att realiseras redan på 1970-talet. I och med detta utmärker sig Sverige som ett av de länder som redan vid ett tidigt skede fick upp ögonen för alternativa lösningar till den traditionalistiska monopollösningen och är därför ett intressant land att analysera. Den svenska avregleringen har ägt rum i flera partiella steg och under en längre tidsperiod, med fokus på att möjliggöra såväl regionala som lokala upphandlingar av tåg tjänster på olika definierade tågsträckor. Under 1980-talet genomfördes flera regeländringar i Sverige som öppnade legala möjligheter för anbudsupphandlingar, där andra trafikoperatörer än det statligt ägda Statens Järnvägar (SJ) kunde komma i fråga. Det var dock först under 1990-talet som den inslagna avregleringspolitiken, eller kanske mer korrekt beskrivet, omregleringspolitiken, reellt fick politisk sanktionering och drivkraft. Utanför Sverige, företrädesvis inom EU, har tågavreglering ägt rum under 1990-talet, där Storbritannien har stått för den snabbaste och mest utvecklade övergången från monopollösning till marknadslösning. Fler EU-länder står på tur att skapa bättre marknadsförutsättningar för respektive lands tågmarknader. Detta före år 2010 då dessa omregleringar då blir tvingande inom EU.

## 1.1 Bakgrund

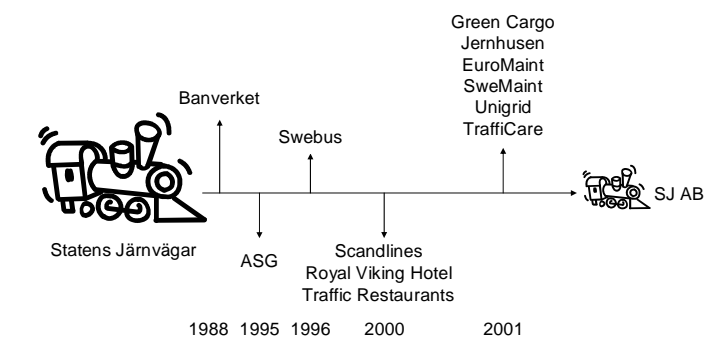
Den svenska avregleringspolitiken har sin bakgrund ur ett i grunden förändrat politiskt synsätt på vad staten bör äga, driva och förvalta. Traditionellt har regleringar av olika marknader motiverats ur ett samhällsperspektiv där det ansetts att ett monopol varit den enda rimliga vägen för att säkerställa produktion samt upprätthållande och utveckling av tjänsten. Genom att tilldela en ensam aktör exklusivt tillträde till marknaden utan konkurrens skulle aktören uppnå stordriftsfördelar som syftade till att säkerställa produktionen även på områden där

mindre eller inga ekonomiska incitament förelåg. En avvägning mellan social nytta och ekonomisk nytta tycks ha varit fallet. Vidare är det känt att i fallet järnvägstrafik och SJ, har även stordriftsfördelarna kommit att nyttjats för att vertikalt integrera nedåt i värdekedjan.<sup>1</sup> SJ har inte bara ägt sina tåg och järnvägsnät utan även fastigheter, hotell, restauranter, logistikföretag, bussföretag och färjor. Historiskt har det existerat flera privata producenter av järnvägstrafik men genom lagar och förordningar har de privata producenterna inkorporerats i den statligt regisserade tågindustrin, allt i syfte att skapa än större stordriftsfördelar i det naturliga monopolet. Genom ett riksdagsbeslut år 1988 omorganiserades SJ till ett affärsdrivande verk med uppdraget att bedriva järnvägstrafik. Samtidigt skapades Banverket ur SJ med uppdraget att producera och underhålla järnvägsinfrastruktur. Vidare delades Sveriges järnvägsnät upp i ett stamnät och ett länstrafiknät. Denna nyordning syftade till att förbättra SJ:s möjligheter att bedriva konkurrenskraftig järnvägstrafik och låta friställa ansvaret för infrastrukturen till Banverket. Ett antal Trafikhuvudmän skapades som ansvariga inom ett län för driften av lokal samt regional kollektivtrafik, detta antingen genom egen drift eller genom inköpt drift av någon trafikutövare.<sup>2</sup>

1 juli år 1996 beslutade Riksdagen att godstrafik inom stamnätet skulle öppnas för konkurrens men att SJ skulle ha kvar en monopolställning på de lönsamma sträckorna av den interregionala persontrafiken. Dock fick regional och lokal persontrafik inom och nu även mellan angränsande län offentligt upphandlas i konkurrens av respektive Trafikhuvudman.<sup>3</sup> Vidare kunde de av SJ bedömda företagsekonomiskt olönsamma interregionala sträckor upphandlas i konkurrens.<sup>4</sup> Således hade den tidigare historiska föreställningen om stordriftsfördelar nu reviderats.

1 januari år 2001 bolagiserades affärsverket SJ till att bli ett statligt helägt aktiebolag och verksamheten organiserades om (se *Figur 1*). SJ AB blev en trafikoperatör inom persontrafik, Green Cargo AB blev en trafikoperatör inom godstrafik. Jernhusen AB blev ett bolag med ansvar för förvaltning och drift av fastigheter. EuroMaint AB och SweMaint AB blev två bolag med ansvar för service och underhållstjänster till persontrafiken respektive godstrafiken. Unigrig AB blev ett företag som producerade datatjänster och såldes senare till CapGemini. TrafficCare blev ett företag som erbjöd stations- samt ombordservice-tjänster och såldes senare till ISS. Dessförinnan hade SJ redan avyttrat företag såsom ASG, Swebus, Scandlines, Royal Viking Hotel och Traffic Restaurants. De funktioner som inte gick att privatisera eller omorganisera samlades i ett eget affärsverk för avveckling, ASJ.

**Figur 1. Förändringen av Statens Järnvägar till SJ AB.**



<sup>1</sup> Bruzelius

<sup>2</sup> Konkurrens på avreglerade marknader KKV Rapport 1996:4 sid. 47.

<sup>3</sup> Ibid sid 47.

<sup>4</sup> Offentlig upphandling av SJ utvalda interregionala persontrafiksträckor sker sedan 1 juli, 1999 av den statliga myndigheten Rikstrafiken, dessförinnan var det Delegationen för köp av viss kollektivtrafik.

## **1.2 Problem**

Den svenska avregleringen av järnvägspersontrafiken har i en europeisk jämförelse både initierats tidigt (sluten av 80-talet) samt kommit långt i dess utveckling. Motiven bakom de omfattande avregleringarna, var att järnvägsindustrin både i Sverige och i Europa hade dragits med stora finansiella problem och lidit av effektivitetsstörningar. Problem uppstår ofta vid dylika avregleringar varvid i detta fall SJ har anklagats för strategiskt beteende. Utöver detta är det av intresse att undersöka huruvida marknadskoncentrationen och implikationerna på resenärpriset förändrats i och med den genomförda avregleringen.

## **1.3 Syfte**

Syftet med denna uppsats är att inom ramen för ekonomisk teori undersöka effekterna på resenärpriser och marknadskoncentration efter avregleringen av den svenska järnvägspersontrafiken, samt huruvida SJ som marknadsdominerade aktör ägnat sig åt strategiskt beteende för att avskräcka nyetablerare från inträde på tågmarknaden.

## **1.4 Avgränsning**

Uppsatsen kommer endast att behandla de upphandlingar och avregleringar kring järnvägspersontrafiken inom Sverige som ägt rum under tidsperioden år 1988 fram till år 2005. Godstrafiken och dess avreglering kommer därmed ej att behandlas i denna uppsats. Vidare kommer inte omorganisationen av SJ till SJ AB, som i sig självt är ett kontroversiellt ämne, att behandlas i denna uppsats mer än i stora drag ämnat som orientering för att kunna beskriva tågmarknaden och dess aktörer.

## **1.5 Definitioner**

I uppsatsen används ibland olika begrepp där innebörden avses att vara densamma. Till exempel har benämningarna tågoperatör, trafikoperatör, trafikutövare och järnvägsföretag i denna uppsats samma innebörd liksom järnvägssträcka och trafiksträcka. I uppsatsen görs det åtskillnad mellan SJ och SJ AB. SJ syftar på den bolagsstruktur som gällde före år 2001, medan SJ AB är den renodlade trafikoperatören som uppstod från och med år 2001. Tågkapacitet är benämningen på en tågoperatörs potentiella produktionsvolym av järnvägstrafik med avseende på antal lok, vagnar och dess sittplatser samt hur ofta dessa kan nyttjas i trafik. Ett tågsätt är benämningen på det kompletta tåg som vanligtvis används i trafikutövningen, t.ex. ett lok som är kopplat till ett antal tågvagnar. Trafikavtal avser benämningen på ett avtal, mellan staten eller en Trafikhuvudman och en tågoperatör, som reglerar vilken trafiksträcka som tågoperatören är skyldig att trafikera och på vilket sätt trafiken skall bedrivas med avseende på kvantitet (antal avgångar, sittplatser och hållplatser etc.) och kvalitet (typ av tågsätt, servicenivå och punktlighet m.m.). Vidare används begreppet avreglering i uppsatsen när det mer korrekt borde beskrivas som en omreglering. Begreppet avreglering används i uppsatsen med den innebörd som avreglering av tågmarknad ger upphov till, olika typer av regleringar kommer alltid att vara förestående i tågmarknaden.

## **1.6 Disposition**

Uppsatsen är disponerad så att i det följande avsnittet redogörs för de vedertagna och traditionella teorier som är relevanta vid analys av tågavreglering. Avsnitt tre, metoddelen innehåller en beskrivning av tillvägagångssättet för att skapa en samlande empirisk bild av det analyserade området. Dessa resultat redovisas sedan i avsnitt fyra, marknadsbeskrivning och analyseras i avsnitt fem, analysavsnittet. Slutsatserna presenteras i avsnitt sex och i avsnitt sju

granskas analys och slutsatser kritiskt. Slutligen, i avsnitt åtta, redogörs för vad som anses lämpligt att hänvisa till som fortsatt forskning.

## 2 Teori

I teoriavsnittet beskrivs den grundläggande teoretiska bakgrund som är av relevant intresse vid en analys av en avreglerad monopolmarknad, t.ex. teorin om utmaningsbara marknader och inträdesbarriärer. Vidare beskrivs var forskningsfronten i praktiken befinner sig idag i det aktuella ämnet som uppsatsen avser att behandla; avregleringen av järnvägspersontrafiken i Sverige.

### 2.1 Teorin om utmaningsbara marknader

De tidigare nämnda motiven för naturliga monopol var föreställningen om att endast stordriftsfördelar kunde säkerställa produktion av tåg tjänster på ett samhällseffektivt sätt. Teorin om utmaningsbara marknader, eller "contestable markets" presenterades av Demsetz<sup>5</sup> samt Baumol, Panzar och Willig<sup>6</sup>. Denna teori påvisar att en marknad kan fungera på ett rationellt och effektivt sätt även om endast en eller ett fåtal aktörer är verksamma på marknaden. Detta ställningstagande utgår från en föreställning om att ett potentiellt hot om nyetablering från konkurrerande aktörer är tillräckligt för att monopolisten är nödsakad att anpassa sig till de förutsättningar som skulle råda vid en fullt utsatt konkurrenssituation. Denna anpassning skulle kunna vara relaterat till pris, tjänster och kvantitet. Med andra ord skulle monopolisten vid en fullständigt utmaningsbar marknad tvingas producera tjänsten till det pris samt kvantitet som efterfrågan påbjuder för att maximalt extrahera efterfrågan och därigenom göra en nyetablering olönsam i det längre perspektivet. Monopolisten måste tillämpa en marginalkostnadsprissättning så att ingen överavkastning uppstår. Marginalkostnadsprissättningen resulterar i att en monopol- eller oligopolmarknad uppnår en liknande grad av effektivitet som en marknad karakteriserad av många aktörer. I en utmaningsbar marknad är monopolistens strategiska beteende irrelevant. Om monopolisten däremot kan övertyga eventuella nyetablerare att monopolisten kommer förändra sin affärsstrategi så att nyetablerarnas marknadspotential reduceras, är det troligt att nyetablering ej ens kommer att realiseras.

De teoretiska förutsättningarna i teorin om utmaningsbara marknader är dock restriktiva och det antas att nyetablerarens kapitalstock inte innehåller några irreversibla kostnader (sunk cost) vare sig vid inträde eller vid utträde av marknaden (entry/exit cost). Inköpta tåg och annan materiel skall kunna avyttras friktionsfritt till anskaffningspris. Nyetableraren antas också kunna sälja hela sin planerade tjänsteproduktion till konsumenterna innan monopolisten eventuellt hinner prisdumpa sin. Avslutningsvis antas det att nyetableraren kan producera kapacitet till samma pris som monopolisten. Dessa tre restriktioner leder till att teorin i praktiken är svår att applicera på någon marknad överhuvudtaget. Priser kan naturligtvis ändras från en dag till en annan men de flesta tåg är i huvudsak inte standardiserade till den grad som t.ex. trafikflygplan, där eftermarknaden blivit mycket likvid. Huruvida nyetableraren kan producera till samma kostnader som monopolisten är oklart, den primära anledningen för en ny tågoperatör att etablera sig borde dock rimligen vara att tågoperatören anser sig kunna producera till lägre kostnad än monopolisten.

### 2.2 Teori om inträdesbarriärer

Möjligheten att äntra en marknad beror bl.a. på om det existerar inträdeshinder eller ej, någon form av inträdeshinder existerar troligtvis alltid. För att analysera i vilken utsträckning nyetablering kan ske är det nödvändigt att definiera termen inträdeshinder på den marknad

---

<sup>5</sup> Demsetz.

<sup>6</sup> Baumol, Panzar och Willig.

som avses. Kortfattat kan inträdeshinder generellt definieras som alla de faktorer som hindrar eller försvårar för en entreprenör att friktionsfritt etablera verksamhet på marknaden. Stigler<sup>7</sup> definierar inträdesbarriärer som en produktionskostnad som uppstår för ett företag som vill etablera sig på en marknad men som inte uppbärs av de företag som redan är verksamma på marknaden. Detta kan återkopplas till avsnittet ovan, om irreversibla kostnader, där det etablerade företaget kan utöva prissättning över marginalkostnaden. På en marknad karakteriserad av inträdeshinder är överavkastning för det etablerade företaget likaledes fullt möjligt. Utöver entry cost är det av betydelse i en etableringskalkyl att värdera de eventuella exit cost som kan uppstå när en aktör vill lämna marknaden, ty höga nedläggningskostnader har en negativ påverkan för företagets incitament till etablering vid händelse av likvidation. Ytterligare en faktor som påverkar skillnader i kostnadsstrukturen för en nyetablerad och en etablerad aktör är de eventuella inläringseffekter som den etablerade aktören kan dra fördel av jämfört med en nyetablerare. Till exempel kan det vara rimligt att anta att SJ AB har större erfarenhet av att trimma in och optimera nyförvärvade tågsätt jämfört med en aktör som för första gången skall göra samma sak.

Ekonomisk teori gör skillnad på kortsiktiga inträdesbarriärer och långsiktiga inträdesbarriärer. Vilket perspektiv som är bäst applicerbart i analysen är beroende av huruvida den etablerade aktören antas producera långsiktiga vinster eller kortsiktiga vinster. I en marknadsanalys där marknaden antas vara karakteriserad av långsiktig vinstgenerering är tillika de långsiktiga eventuella inträdesbarriärerna av större påverkan för en nyetablerad aktörs incitament, snarare än de kortsiktiga eventuella inträdesbarriärerna. Patent av olika slag är till sin natur ofta medvetna långsiktiga inträdesbarriärer, medan t.ex. koncessionsförfarande skulle beskriva en kortsiktig inträdesbarriär.

### 2.2.1 Identifiering av inträdesbarriärer

Det finns tre vedertagna inträdesbarriärer att analysera för vid en undersökning av en marknad.<sup>8</sup>

- Absoluta kostnadsfördelar
- Skalfördelar vid kapitalintensiv produktion
- Produktdifferentierad marknad

Absoluta kostnadsfördelar kan vara av exogen natur t.ex. tullavgifter eller motsvarande. Tullavgifter uppbärs inte av en nationell aktör men måste eventuellt uppbäras av en utländsk, dock är tullavgiften inte en avgift som den enskilda aktören kan råda över och är därmed att betraktas som exogen. Endogena absoluta kostnadsfördelar resulterar dock i att en etablerad aktör kan utöva prissättning över marginalkostnad och därmed generera överavkastning utan att för den skull utsättas för konkurrens av nyetablerare eller hot om konkurrens av nyetablerare. Så länge som den etablerade aktören kan åtnjuta en lägre total kostnadsbas för sin produktion kommer priset kunna bestämmas till ett lägre än vad nyetableraren ens kan producera för. En marknadssituation där en etablerad aktör åtnjuter absolut endogen kostnadsfördel kommer, allt annat lika, aldrig utsättas för konkurrens varvid långsiktig överavkastning är möjlig. Det är mot bakgrund av detta troligt att suboptimering uppstår så länge som de absoluta kostnadsfördelarna kvarstår.

---

<sup>7</sup> Stigler.

<sup>8</sup> Bain.

## 2.2.2 Teori om skalfördelar

Inom ekonomisk teori är det ett vanlig förekommande antagande vid produktion av varor och tjänster att tala om skal- och nätverksfördelar. Om kostnadsfunktionen för en leverantör av t.ex. järnvägstrafik karakteriseras av att genomsnittskostnaden per producerad enhet avtar med produktionsvolymen ( $q^1$ ) beskriver detta förhållande att det råder skalfördelar (*economies of scale*). Vidare beskriver detta samband att vid en given produktionsnivå ( $q^*$ ) är genomsnittskostnaden konstant (*constant return to scale*). Normalt beskriver även detta samband att det vid en given produktionsnivå ( $q^2$ ), så har de skalfördelar vid de lägre produktionsnivåerna reducerats till att slutligen omvandlas till att bli skalnackdelar (*diseconomies of scale*). Detta ger oss att det, givet en specifik marknadsstruktur, existerar en teoretisk optimal produktionsnivå där genomsnittskostnaden per producerad enhet är lägst, det vill säga skalfördelarna varken minskar eller blir skalnackdelar ( $q^1 < q^* < q^2$  och derivatan för genomsnittskostnaden är negativ för produktionsnivåer  $= q^1$ , noll för produktionsnivåer  $= q^*$  samt positiv för produktionsnivå  $q^2$ ).

## 2.2.3 Teori om nätverksfördelar

Nätverksfördelar (*network economies*) är en företeelse som inom transportforskning brukar delas upp i tre variabler:

- Economies of scale
- Economies of density
- Economies of scope

*Economies of scale* implicerar avtagande kostnader när företagets produktion växer. Med *economies of density* menas att marginalkostnaden avtar när t.ex. antalet resande växer på en viss trafiksträcka. *Economies of scope* innebär att marginalnyttan av t.ex. en viss trafiksträcka blir större när den ingår i ett större nätverk. Den praktiska innebörden av dessa nätverksfördelar är att nyttan av tjänsten eller produkten ökar när den ingår i ett större nätverk. Till exempel är det rimligt att anta att nyttan med den första telefaxen som någonsin såldes varit högst begränsad om ens någon alls för den första köparen. Nyttan med denna telefax ökade dock i takt med att flera telefaxar såldes, vilket är ett exempel på en direkt nätverksfördel. Likadan logik gäller för telefoner, e-postkonton samt postadresser. Järnvägstrafikens direkta nätverksfördel är att ju fler tågstationer och sträckor som trafikeras desto större nytta för den aggregerade konsumtionen. Den indirekta nätverksfördelen är att ju fler människor och gods som använder sig av järnvägstrafiken desto fler tågavgångar kommer att erbjudas. Fler tågavgångar leder till ökade valmöjligheter för tågresenärerna och nyttan ökar för varje enskild tågresenär.

Ovanstående stycke behandlade primärt nätverksfördelar i konsumtionen men nätverksfördelar kan även existera i produktionen. Om det är billigare för ett företag att trafikera två järnvägssträckor jämfört med att två företag trafikerar varsin av de två järnvägssträckorna, finns det nätverksfördelar i produktionen. I fallet järnvägstrafik har just uppfattningen om nätverksfördelar i produktionen historiskt spelat en stor roll vid förstatligandet av privata järnvägssträckor och bildandet av Statens Järnvägar. Endast en ensam operatör har tidigare ansetts kunna driva järnvägstrafik i Sverige på ett samhällseffektivt och konsumenteffektivt sätt. Denna valda strategi har motiverats med antaganden om stordriftsfördelar och att fasta kostnader kunde fördelas på en större produktionsvolym, samt att förhindra dubbelarbete i produktionen.

## 2.2.4 Strategiskt beteende

En viktig faktor att analysera vid nyetablering på en marknad är hur de redan etablerade aktörernas agerande antas utvecklas när en ny aktör äntrar marknaden. En marknad som karakteriseras av en stor dominerande aktör (*incumbent*) kan antas agera på ett sätt som försvårar eller gör en nyetablering mer kostsam än vad som annars skulle vara brukligt. En ny aktör skulle högst troligt konkurrera med antingen kapacitet eller pris och för en redan etablerad aktör skulle en sådan konkurrens kunna bli kostsam. Ifall den nya konkurrensen skulle bli intensiv är det i vissa fall rimligt att den etablerade aktören kortsiktigt skulle välja att avstå från några marknadsandelar istället för att välja konfrontation med nyetableraren. Med ett sådant agerande från den etablerade aktören skulle det således vara ”fritt fram” för nyetableringar tills dess att den etablerade aktörens marknadsandelar sjunkit så pass mycket att dess marknadsdominans avtagit (givet att den etablerade aktören ej har absoluta kostnadsfördelar som diskuterats i 2.2.1). En dylik utveckling skulle sannolikt ej vara tillfredställande för den etablerade aktören. Mer troligt är att den etablerade aktören, istället för att ej vidtaga några åtgärder vid en nyetablering, skulle konfrontera nyetableraren i syfte att avhålla den från marknaden. Konfrontationsstrategin skulle troligen, åtminstone kortsiktigt, generera en kostnad för den etablerade aktören i form av lägre intäkter. Resultatet av konfrontationsstrategin skulle kanske leda till att nyetableraren drar sig ur marknaden då konkurrensen från den dominerande aktörer blev för hård, inte sällan med förlust i räkenskaperna.<sup>9</sup> För den etablerade aktören är således konfrontationsstrategi med kortsiktiga förluster en effektiv strategi för att långsiktigt bibehålla en dominerande marknadsställning, givet att den kortsiktiga kostnaden för att konkurrera med nyetableraren är lägre än det långsiktiga intäktsbortfallet utifall nyetableraren skulle låtas etablera sig permanent på marknaden.

De eventuella konsekvenserna av en marknadsdominerande aktörs aggressiva konfrontationsstrategi för en nyetablerare har nu blivit utredda. I praktiken skulle det vara än mer önskvärt för den dominerande aktören att, istället för att de facto genomföra en aggressiv konfrontationsstrategi, skapa ett rykte om sig i branschen vilket skulle karakteriseras av att den dominerande aktören alltid tillämpar aggressiv konfrontationsstrategi vid eventuella nyetableringar. Detta rykte skulle kunna vara resultatet av att den dominerande aktören internt skapar en trovärdig förbindelse att alltid, vid alla typer av nyetableringar oavsett marknadssegment eller regionalt område, tillämpa en aggressiv konfrontationsstrategi vid händelse av nyetablering.<sup>10</sup> Förbindelsen skulle vara gällande oavsett om den aggressiva konfrontationsstrategin är lönsam eller inte i det korta perspektivet. Om t.ex. SJ vid den första upphandlingen av Kustpilens trafik i södra Sverige skulle välja att lägga ett anbud som är signifikant lägre än vad som skulle anses vara skäligt, givet trafiksträckans produktionskostnader, är det inte troligt att eventuella nyetablerares anbud skulle vinna. Ett initialt dylikt konsekvent agerande från t.ex. SJ skulle i andra kommande upphandlingar kunna leda till att nyetablerare inte skulle bemöda sig att bekosta ens ett anbud om de på förhand är medvetna om SJ:s förestående ”underbud”. Ett avskräckande rykte skulle därmed kring SJ har skapats resulterande i att ingen nyetablering skulle äga rum.

Rykteseffekten skulle kunna vara särskild effektiv vid en fragmenterad marknad, där den dominerande aktören endast erfar konkurrens på enskilda regionala marknader och där nyetablerarna helt eller delvis saknar koordinationsmöjligheter att tillsammans utmana den dominerande aktörens marknadsandelar. Exempel på en sådan fragmenterad marknad är

---

<sup>9</sup> Antaget att nyetableraren har irreversibla kostnader.

<sup>10</sup> Cabral, sid. 55-59.

järnvägspersontrafiken i Sverige vars trafik upphandlas såväl regionalt som centralt av olika anbudstagare och där SJ historiskt varit helt eller delvis dominerande som trafikoperatör.

### **2.3 Pris- och kvantitetskonkurrens**

I avsnitt 2.2.4 beskrevs en dominerande aktörs incitament till strategiskt beteende i syfte att möta eller helt undanröja eventuell konkurrens. I ekonomisk teori är det brukligt när en specifik marknad skall beskrivas att skilja mellan pris- och kvantitetskonkurrens. En marknadsaktör kan således konkurrera med två olika variabler, pris och kvantitet. Järnvägstrafiken i Sverige är inget undantag i detta avseende. En trafikoperatör kan konkurrera med biljettpriser och med antal tågavgångar vid olika tidpunkter, från och till olika hållplatser samt med olika mängder sittplatser. Beroende av vilken typ av konkurrens som tillämpas (pris- och/eller kvantitetskonkurrens) inom järnvägspersontrafiken i Sverige kommer utfallet av konkurrensen bli olika. När kvantitetskonkurrens föreligger beskrivs denna konkurrens som Cournot-konkurrens. Innebörden av kvantitetskonkurrens enligt Cournotmodellen är, att på en marknad med två aktörer kommer priset att bestämmas till ett pris som överstiger marginalkostnaden men ligger under monopolpriset.<sup>11</sup> Ju fler aktörer som är verksamma på marknaden, desto närmare marginalkostnaden kommer priset att hamna. När marknaden karaktäriseras av priskonkurrens, beskrivs denna konkurrens som Bertrand-konkurrens.<sup>12</sup> Innebörden av Bertrandmodellen är att på en marknad med två aktörer så kommer priset att tangera marginalkostnaden liksom vid perfekt konkurrens. I praktiken är utfallet av Bertrandmodellen mindre trolig då marginalkostnadsprissättning torde vara ett relativt sällsynt fenomen på en öppen privat marknad. Vidare antas utfallet i Bertrandmodellen endast gälla utifall de två aktörerna konkurrerar med en homogen produkt och där företagen har konstant samt likadan marginalkostnadsstruktur.

Generellt är det rimligt att anta att det är enklare för en trafikoperatör inom järnvägstrafiken i Sverige att ändra priset för sin produkt, snarare än att ändra tågkapaciteten. Biljettpriser kan ändras dagligen medan antalet tågvagnar och avgångar (tågkapacitet) tar betydligt längre tid att ändra.

### **2.4 Prisdiskriminering**

Genom att sälja en likvärdig tjänst eller produkt till olika priser beroende av konsumentens betalningsvilja är att betrakta som prisdiskriminering. Prisdiskrimineringen kan bestå i att priset på en likvärdig vara varierar beroende på konsumentens ålder, kön, sysselsättning eller hemland. Inom tjänstesektorer, där det är svårt eller omöjligt för konsumenten att sälja vidare tjänsten på en andrahandsmarknad, är närvaro av prisdiskriminering relativt vanligt. Inom t.ex. den reguljära flygbranschen är olika typer av prisdiskriminering ett vanligt förekommande inslag i prissättningen av flygbiljetter. Olika ungdoms- och pensionärsrabatter kan resultera i biljettpriser långt under vad en medelålders affärsresenär får betala för i princip en identisk produkt.

Prisdiskriminering brukar vanligtvis delas in i tre grader, första, andra och tredje. Första gradens prisdiskriminering (perfekt prisdiskriminering) innebär att priset på en produkt bestäms exakt efter respektive konsumentens betalningsvilja. Exempelvis skulle en läkare med vetskap om patientens ekonomiska status kunna anpassa sjukvårdsavgiften efter patientens

---

<sup>11</sup> Cabral, sid. 102-107.

<sup>12</sup> Cabral, sid. 107-112.

betalningsförmåga snarare än efter de faktiska sjukvårdsomkostnaderna. Detta är i praktiken svårt att genomföra och existerar endast i sällsynta fall.<sup>13</sup>

Andra gradens prisdiskriminering innebär att priset på en produkt bestäms genom skapandet av kundgrupper där respektive konsuments preferenser ligger till grund för olika prisgrupper av likadana produkter. Konsumenterna väljer sedan själva till vilken kundgrupp de vill tillhöra genom s.k. självselektion.<sup>14</sup> Andra gradens prisdiskriminering är vanligt förekommande t.ex. bland utbudet av mobiltelefonabonnemang. En konsument som ringer lite väljer kanske ett kontantkortsabonnemang utan fasta månadsavgifter men med en högre samtalstaxa, medan en konsument som ringer mycket väljer ett abonnemang med månadsavgift men med en lägre samtalstaxa. Tjänsten är densamma, mobiltelefonsamtal, men priset varierar beroende på vilket abonnemang konsumenten själv har valt. Inom flyget är det vanligt med självselektiv åtskillnad mellan affärsresenärer och privatresenärer. Genom att villkora en billigare flygbiljett med krav om returrese först efter veckoslutet (typ f.d. Apex), något som möjligen passar affärsresenärer sämre än privatresenärer, kan flygbolaget indirekt prisdiskriminera bland konsumenterna.

Tredje gradens prisdiskriminering baseras på selektion genom individuella indikatorer av vilken persongrupp konsumenten tillhör t.ex. gammal eller ung, student eller förvärvsarbetande.<sup>15</sup> Inom tåg- och reguljärflygnäringen i Sverige är tredje gradens prisdiskriminering numera ett stående inslag i prissättningen av respektive färdbiljetter. Ungdoms-, student-, pensionärs-, familje- och grupprabatter kan resultera i kraftiga prisvariationer till samma resmål och med samma avgång beroende på vilken rabatt som konsumenten kvalificerar sig för. Således kan företaget, genom att observera varje enskild konsuments individuella indikatorer, direkt prisdiskriminera bland enskilda konsumenter till skillnad från i fallet med indirekt prisdiskriminering. Fler exempel är s.k. *versioning*. Vilket innebär att försäljaren erbjuder ett utbud av likadana produkter men förpackade samt sorterade efter kvalitet med olika prisnivåer, t.ex. pocketböcker och olika klasser på tågbiljetter.

Prisdiskriminering är per definition ett sätt för en producent av varor eller tjänster att extrahera efterfrågan maximalt. Prisdiskriminering möjliggör en försäljning av produkter till konsumenter som annars kanske inte hade varit möjlig och är i detta avseende inte någon negativ företeelse.

*Peak-load pricing* är en typ av prisdiskriminering, men som baseras på faktiska variationer i produktionskostnader som ett företag kan hänföra till olika tider och dagar under året. SJ har t.ex. den största kundtillströmning under vardagar på morgonen samt på eftermiddagen. Även under nationella storhelger är kapacitetsutnyttjandet högt. För en tågoperatör innebär detta faktum med varierande kundtillströmning att tågkapaciteten måste dimensioneras efter perioder med ett högt trafikutnyttjande, vilket resulterar i en överkapacitet under perioder med ett lägre trafikutnyttjande. Detta ger vid handen att priset under högtrafikperioden kommer att vara högre än under lågtrafikperioden, ty kostnaden för outnyttjad tågkapacitet (överkapacitet) under lågtrafikperioden torde vara svår att kapitalisera på annat sätt. Kostnaden för att satsifiera efterfrågan under högtrafikperioden fördelas därför till de kunder som reser under denna period. *Peak-load pricing* är förekommande även inom bl.a. reguljärflygbolag, energibolag och telekommunikationsbolag med liknande underliggande variation av

---

<sup>13</sup> Carlton Perloff, sid. 280-284.

<sup>14</sup> Cabral, sid. 169.

<sup>15</sup> Cabral, sid. 170.

kapacitetsutnyttjande. Det är t.ex. i regel dyrare att flyga ut på måndag morgon och hem på fredag eftermiddag än under andra tider på de dagarna.

## **2.5 Tidigare studier**

I flera tidigare studier har stora svenska avregleringar studerats. Avregleringen av den svenska järnvägstrafiken har analyserats av bl.a. Konkurrensverket, Statens institut för kommunikationsanalys (SIKA), Kommunikationsforskningsberedningen (KFB)<sup>16</sup> och i statliga offentliga utredningar (SOU). Utgångspunkten för de olika studierna har i stort sett varit den densamma, ”hur göra järnvägstrafiken i Sverige samhällsnyttig, ekonomisk och politisk rationell”. Statens offentliga utredningar har dock i hög grad av sitt arbete fokuserat på legala och organisatoriska förändringar, medan Konkurrensverket, SIKA och KFB fokuserat på faktiska marknadsförhållanden och utfall.

I augusti 2001 startade en bred översyn över den svenska järnvägssektorn med fokus på två uppgifter dels konsument- och samhällsperspektiv, dels anpassningar av de svenska lagarna till att möjliggöra en implementering av EG-direktiv (det s.k. första Järnvägspaketet) och de nya reglerna om internationell järnvägstrafik (det s.k. COTIF). Utredningen antog namnet *Järnvägsutredningen* och presenterade tre utredningsrapporter. Den 31 maj 2002 presenterades delbetänkandet *Rätt på Spåret* (SOU 2002:48) och den 25 november 2003 huvudbetänkandet *Järnväg för resenärer och gods* (SOU 2003:104). Slutbetänkandet *En samlad järnvägslagstiftning* (SOU 2004:92) presenterades den 15 september 2004.

### **2.5.1 Järnvägsutredningens delbetänkande *Rätt på spåret* (SOU 2002:48)**

Järnvägsutredningen hade som mål att presentera nödvändiga förändringar inom den svenska lagstiftningen i syfte att kunna införliva fyra EG-direktiv samt hur samhället organiserade de olika aktörerna verksamma inom järnvägssektorn. En effektivare översyn och kontroll av järnvägstrafiken, fokus på kunden och samhällsekonomisk konkurrensneutralitet bland trafikutövarna var utredningens övergripande syfte. I Järnvägsutredningens delbetänkande, *Rätt på spåret*, under ledning av Jan Brandborn, utredde rådande lagstiftning och organisation inom järnvägstrafiken i Sverige. *Rätt på spåret* presenterade i maj 2002 flera förslag till förändring av den svenska järnvägstrafiken och den gällande järnvägslagen. De viktigaste förslagen som delbetänkandet presenterade var inrättandet av en ny myndighet, Järnvägsstyrelsen. Järnvägsstyrelsens främsta uppgift skulle vara att övervaka att marknadens parter behandlades korrekt i en sund konkurrens samt inordna Järnvägsinspektionen i Järnvägsstyrelsen.<sup>17</sup> Järnvägsstyrelsen ämnade få ett uppdrag för järnvägstrafiken strukturerat liknande det som Post- och Telestyrelsen idag har gällande post- och telenäringen. Vidare förordade utredningen en konkurrensneutral avreglering av spårbunden godstrafik, resulterande i att godstrafikoperatörerna avtalar direkt med Banverket eller annan banägare om trafikeringsrätt på avtalade sträckor. Denna trafikeringsrätt skall gälla såväl svenska som utländska godstrafikoperatörer. Idag är Järnvägsinspektionen bildad och aktiv samt en ny järnvägslag (2004:519) trädde i kraft den 1 juli 2004 i enlighet med utredningens förslag.

### **2.5.2 Järnvägsutredningens huvudbetänkande *Järnväg för resenärer och gods* (SOU 2003:104)**

I detta huvudbetänkande av Järnvägsutredningen har kunden varit i fokus. Utredningen presenterade förslag om en särskild resevillkorlag där ersättning skall utgå till kunden i

<sup>16</sup> KFB är sedan den 1 januari 2001 en del av Vinnova.

<sup>17</sup> <http://www.regeringen.se/sb/d/119/a/5756>

händelse av försening eller annan händelse som försvårar resans genomförande.<sup>18</sup> Det kanske mest kontroversiella förslaget som utredningen presenterade var att alla licensierade trafikoperatörer såväl svenska som utländska skall kunna bedriva kommersiell persontrafik i konkurrens över hela det svenska järnvägsnätet och att ingen trafikoperatör skall åtnjuta monopolställning.<sup>19</sup> I enlighet med järnvägsförordningen (2004:526) gällande rätten att bedriva järnvägstrafik på av staten ägt järnvägsnät, ges SJ ett monopolskydd på alla de interregionala sträckor som SJ finner lönsamma. Konsekvensen av detta var att utredningen föreslog att SJ:s monopolställning, på de av SJ utvalda lönsamma trafiksträckorna, skall lyftas bort och att staten, trafikhuvudmännen, samt övriga infrastrukturägare är fria att ingå avtal med den trafikoperatör som bäst uppfyller kriterierna. De sträckor som av företagsekonomiska skäl inte är möjliga att trafikera, men som av samhällsekonomiska och/eller transportpolitiska skäl är önskvärda att trafikeras, skall liksom idag upphandlas av Rikstrafiken respektive trafikhuvudmännen. Utredningen pekar på att det finns aktörer bland dem som idag är aktiva i den upphandlade trafiken som har intresse och finansiell förmåga att även bedriva kommersiell järnvägstrafik.<sup>20</sup> Vidare föreslog utredningen bl.a. att tillträde till inte enbart stationsbyggnader var av intresse för nya trafikoperatörer utan även tillgång till serviceverkstäder. Dessa serviceverkstäder med inventarier är av så pass viktig natur att det är direkt konkurrenshämmande om enbart SJ äger reell tillgång till dessa. Utredningen föreslog därför en översyn av hur organisationen av materielförsörjningen samt servicefaciliteter skall kunna utformas så att maximal konkurrensneutralitet uppnås vid upphandling.<sup>21</sup>

### **2.5.3 Järnvägsutredningens slutbetänkande *En samlad järnvägs- lagstiftning* (SOU 2004:92)**

Järnvägsutredningens slutbetänkande *En samlad järnvägs lagstiftning* presenterades i september 2004. I denna utredning var inte Jan Brandborn föredragande längre eftersom han avgick som Järnvägsutredningens ordförande den 31 december 2003. Till ny ordförande för Järnvägsutredningen och dess slutbetänkande utsågs Hovrättspresidenten Anders Iacobæus den 1 januari 2004. Syftet med slutbetänkandet har varit att skapa en modern järnvägs lagstiftning genom att presentera förslag till hur införliva fördraget om internationell järnvägstrafik (COTIF) i svensk rätt, genomföra en översyn av järnvägs lagstiftningen samt införa förslagen om marknadstillträde som presenterades i *Järnväg för resenärer och gods* i lagen.<sup>22</sup>

### **2.5.4 Avreglering av järnvägstrafiken. *Förutsättningar för konkurrensneutralitet vid upphandling* (KFB-Rapport 2000:58)**

I Kommunikationsforskningsberedningens rapport *Avreglering av järnvägstrafiken, förutsättningar för konkurrensneutralitet vid upphandling* presenterar författarna Gunnar Alexandersson, Staffan Hultén och Kjell Åbrink vilka faktorer som påverkar graden av konkurrensneutralitet samt lämnar förslag på förändringar som är nödvändiga för att uppnå tillräcklig konkurrensneutralitet vid upphandling av järnvägstrafik. Enligt rapporten har omställningen av den reglerade järnvägstrafiken till en avreglerad järnvägstrafik varit en långsam process inte helt utan problem. Författarna identifierar fem huvudpunkter som i hög grad påverkar möjligheten att bedriva järnvägstrafik och därmed även påverkar anbudsgivarens underlag vid upphandling. Dessa fem huvudpunkter är avtalstid,

<sup>18</sup> <http://www.regeringen.se/sb/d/1027/a/10668>

<sup>19</sup> Järnväg för resenärer och gods (SOU 2003:104) sid. 73.

<sup>20</sup> Ibid sid. 130-132.

<sup>21</sup> Ibid sid. 133.

<sup>22</sup> En samlad järnvägs lagstiftning (SOU 2004:92) sid. 15-16.

fordonsförsörjning, uppställnings- och servicefaciliteter, biljett- och bokningssystem samt stationer/hållplatser. Dessa fem punkter var bl.a. uppe för diskussion även i Jan Brandborns arbete med Järnvägsutredningen. KFB-rapporten belyser de problem som kan uppstå i anbudsförhandlingsprocessen när t.ex. en sträcka skall upphandlas med en alltför kort avtalstid. Det är mindre troligt att en nyetablerare kan finna lönsamhet i ett sådant kontrakt om grundinvesteringarna är höga men tiden för intäkter är kort. Därmed menar rapporten att en redan etablerad aktör t.ex. SJ åtnjuter en betydligt gynnsammare position att presentera ett vinnande anbud p.g.a. den redan befintliga tågkapaciteten. Flera rapporter har belyst avsaknaden av en fungerande andrahandsmarknad för tåg i Sverige.<sup>23</sup> Mot bakgrund av detta spelar den upphandlade sträckans avtalstid en mycket betydelsefull roll huruvida en nyetablerare kommer behandlas konkurrensneutralt jämfört med den dominerande aktören. Tilläggas kan att det generellt är en låg teknisk- och säkerhetsmässig interoperabilitet mellan tåg<sup>24</sup> vilket försvårar snabb leasing av tåg från andra länder. Vidare skriver rapporten att tillgången till uppställnings- och servicefaciliteter också visat sig vara en konkurrensämmande bristvara vid upphandling. Författarna benämner dessa som "korta investeringar" samt att rutinerna för dessa bör förbättras inom Banverket om kreativiteten i de anbud som vinner skall kunna realiseras. Detta påtalas även i Järnvägsutredningen som även ibland efterlyser en tydligare rågång mellan SJ:s fastighetsbolag, Jernhuset och infrastrukturägaren Banverket. Avslutningsvis påtalar rapporten att bland de negativa konsekvenserna av den upphandlade järnvägstrafiken har varit att resenärer erfått större problem med biljettbokningen och de olika biljettsystemen än brukligt. Samordningen mellan olika trafikoperatörer avseende biljettsystemen har varit låg eller ingen vid resor där flera trafikoperatörers respektive sträckor korsas av resenärer.

### **2.5.5 Monopolmarknader i förändring. (KKV-Rapport 2004:3)**

Konkurrensverket behandlar i sin rapport *Monopolmarknader i förändring* flera statliga monopolmarknader, inrikesflyg, tele, post, el och järnvägstransporter som relativt nyligen avreglerats på ett eller annat sätt. Rapporten beskriver den svenska järnvägssektorn som en av de mest avreglerade i Europa och på de marknader där avregleringen ägt rum också har kommit långt i sin utveckling. Konkurrensverket menar dock att avregleringen är långt ifrån slutförd eftersom SJ fortfarande tillåts inneha ett monopolskydd på de interregionala sträckorna som är kommersiellt lönsamma. Det som rapporten lyfter fram som uppseendeväckande är att SJ:s monopolskydd inte är villkorat med någon grad av skyldighet avseende servicenivå, pris och innehåll på den monopolskyddade verksamheten. SJ är med andra ord fria att bestämma pris, kvantitet och kvalitet helt utan inslag av konkurrens (från järnvägssektorn) med risk för undanträngning av resenärsgupper. Rapporten beskriver även den betydande prisökningen som ägt rum på inrikestrafiken. Endast mellan år 1990 och år 2003 har priserna stigit med nästan 30 procent mer än KPI. Vidare lyfter rapporten fram att trots Sveriges framskjutna position avseende omstruktureringen av järnvägssektor i Europa är det relativt få utländska aktörer som är aktiva på den svenska marknaden. Bristande interoperabilitet på tågen vilket medför stora investeringar för anpassning av materiel inför varje nationell marknad tillskrivs vara en viktig faktor för att beskriva den låga utländska närvaron. Avslutningsvis betonar Konkurrensverket att den enskilt viktigaste frågan att lösa är det ensidiga monopolskydd som SJ åtnjuter på all kommersiell lönsam interregional persontrafik som oundvikligen skapar betydande konkurrensfördelar jämfört med nya aktörer. Avskaffande av detta monopolskydd är en nödvändig åtgärd för att ytterligare utveckla och öka persontrafiken på tåg.

<sup>23</sup> Järnväg för resenärer och gods (SOU 2003:104) sid. 128.

<sup>24</sup> Monopolmarknader i förändring. KKV rapport 2004:3 sid 148.

### 3 Metod

I detta avsnitt beskrivs det vetenskapliga förhållningssätt som ligger till grund för uppsatsen samt på vilket sätt datainsamlingen ägt rum och vilken kritik som eventuellt kan riktas mot den valda metoden.

#### 3.1 Vetenskapligt förhållningssätt

Uppsatsen är av kvalitativ karaktär med kvantitativa inslag och består av en undersökning där jag analyserar järnvägspersontrafiken i Sverige före, under och efter dess avreglering. Jag undersöker huruvida vissa variabler samvarierar och i sådana fall om det är möjligt att generalisera utifrån detta.

Undersökningen skall vara av intersubjektiv karaktär. De data jag använder mig av är således tillgängliga för allmänheten och experimentets resultat är oberoende av vem som utför det.<sup>25</sup> Jag avser härmed att minimera subjektiviteten och på så vis öka resultatets pålitlighet. Genom att jag har valt en sådan metod blir förhållningssättet logiskt positivistiskt. Vidare använder jag mig, i den logiska positivismens anda, av verifierbara utsagor med realinnehåll vars sanningsenlighet kan avgöras genom empirisk prövning.<sup>26</sup> Jag förutsätter att de utsagor som stämmer överens med verkligheten är sanna.<sup>27</sup> De delar av uppsatsen som är av mer tolkande karaktär, främst teori och analys, genomsyras också av detta förhållningssätt, även om jag här i större utsträckning måste ta hänsyn till min förförståelse.<sup>28</sup> Vid tolkning och analys av andras texter är här förförståelsen, enligt min mening, ett hot mot kreativiteten såväl som en förutsättning för att jag skall kunna ta till mig texten och dra egna slutsatser. Vid tolkning av en text krävs förförståelse i form av språk och begrepp vilket här innebär de termer och föreställningar som jag i egenskap av nationalekonom behärskar och tar för givna. Andra komponenter av förförståelsen som dock har möjlighet att skada min objektivitet är de föreställningar/uppfattningar och personliga erfarenheter av olika teorier och undersökningsresultat jag eventuellt har. I det här fallet innebär det att jag litar på de teorier jag sedan tidigare känner till och hittills har hållit för sanna samt att jag har förutfattade meningar om den kvantitativa undersökningens resultat (till exempel att låg grad av konkurrens genom hög marknadskoncentration innebär högre konsumentpriser).<sup>29</sup> Jag avser därför att använda mig av förförståelsen på ett konstruktivt sätt, men inte låta den ta överhanden och skada min objektivitet.

#### 3.2 Datainsamling och bearbetning

Den data som jag har använt i uppsatsen är i huvudsak baserad på företagsfakta från statistikkällor samt företagens egna ekonomiska rapporter. Offentliga utredningar och andra forskningsrapporter utgör en betydande del av det referensmaterial som jag har använt. Jag har eget bearbetat material från Banverket innehållande banavgifter för åren 2000 t.o.m. 2004, detta för att uppskatta respektive tågoperatörs marknadsandel. Jag har valt att mäta marknadsandelarna i andelar personkilometer av det persontransportarbete som totalt produceras på järnvägen för respektive år. Denna data baserar de banavgifter som Banverket fakturerar respektive tågoperatör som bedriver tågtrafik på statens spåranläggningar. De mer kvalitativa delarna baseras mycket på de två djupintervjuer som jag genomförde med

---

<sup>25</sup> Gilje & Grimen (1992), s. 23

<sup>26</sup> *Ibid*, s. 61

<sup>27</sup> *Ibid*, s. 75

<sup>28</sup> *Ibid*, s. 183

<sup>29</sup> *Ibid*, s. 184

trafikforskaren Gunnar Alexandersson den 1 november 2005 som är verksam vid D-sektionen på Handelshögskolan i Stockholm samt med direktör Karl-Erik Strand den 8 november 2005 som mellan åren 1988 – 1998 var chef för SJ:s persontrafikdivision.

### **3.3 Metodkritik**

Det egna bearbetade materialet från Banverket som syftade till att beräkna respektive tågoperatörs marknadsandel är svårt att egentligen relatera för någon kontroll. Någon övergripande sammanställning över marknadsandelarna för respektive tågoperatör utöver SJ:s finns inte. Dock sammanfaller SJ:s egna redovisade marknadsandel på respektive marknad med mina egna beräkningar. Metodval för beräkning av marknadsandelarna varierar från att mäta respektive tågoperatörs omsättning till att mäta tillryggalagd sträcka personkilometer. Mina beräkningar baseras som tidigare nämnt på de banavgifter som Banverket fakturerar respektive tågoperatör med avseende på hur ofta och hur långa sträckor tågoperatörerna utnyttjar statens spåranläggning och är därför jämförbara med längden personkilometer. I och med att jag valt att endast intervjua två personer kan detta resultera att uppsatsen missar att fånga upp andra infallsvinklar på de diskuterade problemen. Jag anser dock att de intervjuobjekt som jag har valt, i mina ögon, är två av Sveriges främsta experter inom uppsatsämnet. Gunnar Alexandersson har under flera år bedrivit transportforskning med inriktning mot järnvägstrafik och har varit medförfattare till flera stora tongivande och genomlysande forskningsutredningar. Karl-Erik Strand är den person som under ett decennium arbetade som chef för SJ:s persontrafikdivision och har genom denna befattning kanske den djupaste insikten av alla om hur SJ agerade, tyckte och tänkte under avregleringens genomförande och de pågående upphandlingarna. Mot bakgrund av detta anser jag mig ändå, trots det låga antalet intervjuer, kunna fånga upp de väsentligaste kvalitativa perspektiven kring tågavregleringen och min problembeskrivning.

## 4 Marknadsbeskrivning

I detta avsnitt beskrivs den svenska järnvägsmarknaden för persontrafik efter dess avreglering med en beskrivning av relevanta aktörer, utveckling av marknadskoncentration, prisutveckling samt aktörers agerande.

### 4.1 Den svenska persontrafiken i järnvägssektorn

Det svenska järnvägsnätet utgörs av c:a 17 000 km spår fördelat på stamnätet, länstrafiknätet och det övriga nätet där det kapillära nätet ingår. Mer än 80 procent av järnvägsnätet och 60 procent av stamnätet ägs av staten.<sup>30</sup> Länstrafiknätet är den spåranslagning som i huvudsak används vid lokal och regional trafik och det är på detta spår som trafikhuvudmännen upphandlar järnvägstrafik. Definitionen av vad som benämns som stamnät har nyligen ändrats så att även länstrafiknätet numera ingår i stamnätet.<sup>31</sup> Exempel på andra banor som inte ägs av staten är Lidingöbanan, Roslagsbanan och tunnelbanenätet som ägs av Storstockholms lokaltrafik.

Gällande persontrafikens konkurrenssituation så utgör andra transportslag såsom bil, flyg och buss det största hotet. När det gäller resor över tio mil står tåget för 14 procent, medan biltrafik står för 68 procent, flyget för 12 procent och busstrafiken för 6 procent.<sup>32</sup> Totalt under det senaste århundradet har tåget kraftigt tappat marknadsandelar på det långväga resandet till främst biltrafiken. År 1950 reste i genomsnitt en svensk 345 mil per år varav tågets marknadsandel av detta resande var 27 procent. År 2002 steg resandet totalt sett i genomsnitt per person till 1435 mil per år, medan tågets marknadsandel av detta resande minskade till endast 7 procent.<sup>33</sup> Biltrafiken är det transportslag som i särklass har ökat mest i marknadsandel under denna period av ett totalt ökat resande.

Den svenska järnvägsindustrin tillhör en av de mest avreglerade och liberaliserade järnvägsindustrier i vår omvärld. Sverige sådde ett frö och initierade förutsättningar för en avreglering redan tidigt år 1979 där det transportpolitiska beslutet belyste en koppling mellan infrastrukturinvesteringar och marginalkostnaden för de olika transportslagen.<sup>34</sup> Viktiga organisatoriska förändringar trädde ikraft i och med länsbanereformen år 1988 genom att länstrafikhuvudmännen (THM) fick ett regional och lokalt ansvar för respektive läns kollektivtrafik. Tidigare hade staten och SJ det organisatoriska ansvaret för den spårbundna regionala och lokala kollektivtrafiken. De bakomliggande faktorerna till denna omdaning var att staten ansåg att kvaliteten i järnvägsnätet var lågt och att produktionen av järnvägstrafik var låg relativt till de stora belopp som anslogs till SJ. SJ var i praktiken inte intresserade av att bedriva en del av den regionala tågtrafik som drogs med kraftiga underskott och såg helst en nedläggning av dessa trafiksträckor som det mest vettiga beslutet.<sup>35</sup> Mot bakgrund av detta skulle staten i fem år stödja dessa olönsamma regionala tågsträckor som SJ ville avveckla, de s.k. utredningsbanorna, sedan skulle trafiken läggas ned. Staten erbjöd berörda kommuner och landsting att köpa den nedläggningshotade trafiken om de ville ha den. Till de kommuner och landsting som ville köpa sin trafik överförde staten då ansvaret för länstrafiknätet till respektive länstrafikhuvudman som, istället för att SJ fick statsbidrag för att producera

---

<sup>30</sup> SIKA årsbok 2003 sid. 25.

<sup>31</sup> Ibid. sid. 13.

<sup>32</sup> SJ årsredovisning 2004 sid. 15.

<sup>33</sup> Järnväg för resenärer och gods (SOU 2003:104) sid. 46.

<sup>34</sup> Spåren efter avregleringen sid. 19.

<sup>35</sup> Gunnar Alexandersson

regionaltrafik erhöll ett statligt stöd under en tioårsperiod. Det stod fritt för respektive länstrafikhuvudman att besluta om huruvida regionaltrafiken skulle bedrivas med tåg eller med buss. Valde trafik huvudmännen att regionaltrafiken skulle bedrivas med tåg erbjöd staten ett kostnadsfritt övertagande av den rullande materielen som behövdes för att bedriva den regionala tågtrafiken. SJ kompenseras av staten för den rullande materiel som övergick till länstrafikhuvudmännen. Sverige var sedan först ut i Europa med att vertikalt skilja infrastrukturproduktionen från trafikdriften i och med att staten år 1988 skiljde Banverket från SJ. När staten mer formellt började uppmuntra till upphandlingar från och med år 1990 och när BK Tåg AB vann den första THM-upphandlingen i Jönköpings-, Hallands- och Kalmar län, hade avregleringen fått konsekvenser på tågmarknaden som även kunde skönjas av konsumenterna.

## **4.2 Aktörerna**

De verksamma aktörerna som är aktiva i järnvägssektorn är en blandning av statliga myndigheter, statliga bolag, landstingsorganisationer, landstingsägda bolag samt privata svenska och utländska bolag. Nedan kommer jag att beskriva vilka de enskilda aktörerna är och vad deras uppgift går ut på.

### **4.2.1 Järnvägsstyrelsen**

Järnvägsstyrelsen är en ny statlig myndighet sedan starten den 1 juli 2004. Järnvägsstyrelsen är lokaliserad i Borlänge och är i sig självt ett realiserat förslag från Järnvägsutredningen. Uppgifterna som Järnvägsstyrelsen har är bl.a. övertagna uppgifter från f.d. Järnvägsinspektionen med ansvar för säkerheten i järnvägs-, tunnelbane- och spårvägssystemet och handlägger frågor enligt järnvägslagstiftningen.<sup>36</sup> Vidare skall Järnvägsstyrelsen övervaka så att de avgifter som debiteras för nyttjande av olika infrastruktur tjänster och kapacitetstilldelning är konstruerade och fördelade på ett konkurrensneutralt vis. Det övergripande målet med Järnvägsstyrelsen är att främja en sund och effektiv utveckling av järnvägssektorn i fri konkurrens. Järnvägsstyrelsen är den myndighet som bl.a. trafikoperatörerna kan väcka klagan hos vid misstanke om att konkurrensneutralitet ej skulle råda på något område samt lösa tvister mellan aktörer.

### **4.2.2 Rikstrafiken**

Rikstrafiken är även den en relativt nybildad statlig myndighet grundad den 1 juli 1999 som är lokaliserad i Sundsvall. Rikstrafiken är den myndighet som ansvarar för statens upphandling av ej kommersiell gångbar långväga transportverksamhet, men som ur ett samhällsperspektiv bedöms vara nödvändig (transportpolitiskt motiverad).<sup>37</sup> Rikstrafiken upphandlar således inte den kollektivtrafik som är Trafikhuvudmännens ansvarsområde. Rikstrafiken ansvarsområde sträcker sig inte bara till spårbunden trafik utan även till flyg-, färje- och busstrafik. Rikstrafiken upphandlar t.ex. färjetrafiken till och från Gotland. Vidare skall Rikstrafiken utöver sitt upphandlingsuppdrag utgöra en samordningsinstans gällande informations- och biljettsystem bland marknadens övriga aktörer. Huvuduppgiften för Rikstrafiken är att tillse att den interregionala kollektivtrafiken långsiktigt produceras och utvecklas på ett rationellt och kvalitativt sätt, samt analysera brister i den interregionala kollektivtrafiken. Rikstrafiken skall även tillsammans med bl.a. Banverket utföra kundundersökningar, som löpande utvärderar rådande service och kvalitetsnivå på järnvägstrafiken.

---

<sup>36</sup> <http://www.jvs.se/omjvs.htm>

<sup>37</sup> <http://www.rikstrafiken.se/default2.asp?sprak=1053&form=&topp=2&lista=2>

### 4.2.3 Trafikhuvudmännen (THM)

Trafikhuvudmännen utgörs av den organisation som är ansvarig för viss kollektivtrafik inom varje län. Uppgifterna som Trafikhuvudmännen utför är tillhandahållande av lokal- och regional linjetrafik för persontransporter.<sup>38</sup> Det är Trafikhuvudmännen som låter genomföra länsvisa upphandlingar i eller utan konkurrens av lokal och regional trafik inom länets ansvarsområde. Detta kan t.ex. gälla upphandlingen av driften av Storstockholms lokaltrafiks pendeltågtrafik, eller densammes upphandling av driften av Roslagsbanan. När upphandlingen är slutförd tillfaller trafikuppdraget företrädesvis den anbudsgivare som för lägst ersättning åtager sig att uppfylla trafikuppdraget enligt trafikavtalets innebörd, exempelvis Citypendeln och Roslagståg. Dock är det inte alltid det billigaste anbudet som vinner ty vikt även läggs till kvaliteten på den avtalade trafiken (t.ex. så var inte Citypendelns vinnande anbud det billigaste).

### 4.2.4 Banverket

Banverket är sedan 1988 års transportpolitiska beslut en självständig myndighet lokaliserad i Borlänge. Skilsmässan från Statens Järnvägar innebar att Banverket fick ensamt ansvar för järnvägsinfrastrukturen. Banverket skall således ansvara för förvaltning, investering och utveckling av statens spåranslagningar.<sup>39</sup> Banverkets ansvarsområde har gradvis utökats efter år 1988, särskild i samband med bolagiseringen av Statens Järnvägar då fler stationshus och andra fastigheter överfördes från SJ till Banverket, men även i lagtext år 1997 då Banverket fick ett formellt sektorsansvar för all spårbunden infrastruktur.<sup>40</sup>

### 4.2.5 Trafikoperatörer

I Sverige fanns det år 2003 tolv aktiva tågoperatörer som bedrev persontrafik på järnväg.<sup>41</sup> Sju av dessa tågoperatörer är privata bolag medan de resterande fem är allmänna bolag. Det finns även exempel på konsortium där privat och offentligt ägande är blandat.

**A-Train** är ett privat företag som driver Arlanda Express mellan Stockholm C och Arlanda flygplats. Företagen som stod bakom konsortiet A-Train i dess projekteringsfas och fram tills år 2004 var NCC, Vattenfall, Alstom och Mowlem. Idag ägs A-Train av Macquarie Group som den 15 januari 2004 förvärvade 100 procent av konsortiets aktieinnehav i A-Train.<sup>42</sup> Arlandabanan är intressant i bemärkelsen att det är Sveriges största helt privatfinansierade infrastrukturprojektet i modern tid. Trafiken mellan Stockholm C och Arlanda bedrivs på koncession av A-Train t.o.m. år 2040. I gengäld har spåranslagningen övergått i statlig ägo.

**AB Stockholms spårvägar** är en av Stockholm läns landsting ägt mindre trafikoperatör som trafikerar sträckan mellan Norrmalmstorg och Djurgården.

**BK Tåg AB** grundades år 1990 och var den första privata tågoperatören som lade vinnande anbud på den avreglerade regionala tågtrafiken. BK Tåg har i huvudsak drivit Smålandstrafiken med de s.k. *Krösatågen* och trafiken på Tjust- och Stångådalsbanorna, men har även i samarbete med andra utländska tågoperatörer bildat konsortium inför vinnande upphandlingar t.ex. Citypendeln (se nedan). BK Tåg drev en uppmärksam juridisk process mot SJ efter att ha förlorat en förlängning av en upphandling, där SJ anklagades för

<sup>38</sup> <http://www.notisum.se/rnp/sls/lag/19970734.HTM>

<sup>39</sup> [http://www.banverket.se/templates/StandardTtH\\_\\_\\_\\_\\_2103.asp](http://www.banverket.se/templates/StandardTtH_____2103.asp)

<sup>40</sup> Järnväg för resenärer och gods (SOU 2003:104) sid. 28.

<sup>41</sup> Bantrafik 2002-2003 Sveriges officiella statistik sid. 8.

<sup>42</sup> <http://www.arlandaexpress.com/AtrainHTML/smpage.fwx?page=306>

missbruk av sin dominerande ställning. Denna uppmärksammade juridiska process kommer jag att behandla senare i avsnitt 4.4.1. BK Tåg begärde sig själva i konkurs den 31 mars 2005 efter olönsamma trafikavtal på Tjust- och Stångådalsbanorna.<sup>43</sup> Konkursen av BK Tåg berörde dock inte dess godstrafikbolag BK Tåg Sverige AB som fortfarande drivs av de gamla ägarna. Trafiken på Tjust- och Stångådalsbanorna har nu tilldelats SJ och *Krösatågen* drivs av Merresor AB som är till hälften ägd av SJ.<sup>44</sup>

### **BSM Järnväg AB**

BSM Järnväg AB är ett bolag som bildades år 1997 och såldes år 2000 till BK Tåg AB. BSM Järnväg var en av pionjärerna tillsammans med BK Tåg på den avreglerade trafiken och körde såväl godståg som persontrafik. BSM Järnväg bedrev bl.a. Vättertågstrafiken och vann även upphandlingar av Jönköpings länstrafik. BSM Järnväg var även den tågoperatör vars onyktre lokförare orsakade den uppmärksammade tågolyckan i Borlänge där godsvagnar innehållande stora mängder gasol havererade.<sup>45</sup>

**Citypendeln AB** är ett bolag som bildades år 1998 av BK Tåg (10%), franska Via GTI (51%)<sup>46</sup> och brittiska Go Ahead Group (39%) inför upphandlingen av pendeltågsdriften i Stockholms län. Den 15 december 1998 kungjorde SL:s styrelse att de efter den offentliga upphandlingen hade givit konsortiet Citypendeln uppdraget att driva pendeltågstrafiken i Stockholm från och med år 2000 i fem år framåt, med en option på förlängning i ytterliggare fem år. Denna upphandling torde utgöra en milstolpe för den avreglerade regionala trafiken, ty SJ hade drivit Stockholms pendeltågtrafik i över 30 år. Det var också den för tidpunkten enskilt största sträckan som upphandlats, vars anbudsvärde summerade till c:a 737 miljoner kr per år.<sup>47</sup> Samma ägarkonstellation med BK Tåg, Via Gti samt Go Ahead Group lade även vinnande anbud på driften av Västkustbanan mellan Göteborg och Lund under år 2000 med det gemensamägda bolaget Sydvästen AB. Sydvästen AB begärdes dock i konkurs av dess ägare efter knappt ett år av trafik. Hanteringen av upphandlingen av Västkustbanan som Sydvästen AB gick vinnande ur är dock inte helt okontroversiell då SJ och norska NSB med sitt gemensamma bolag, Linx, behövde spårkapaciteten där Sydvästen AB bedrev sin trafik. Följden blev således att kontraktstiden blev kort, endast ett år och Sydvästen AB begärdes senare i konkurs innan trafikavtalet ens hade uppföljts.

**Connex Sverige AB** bildades år 1999 i samband med upphandlingen av tunnelbanetrafiken i Stockholms län som ett dotterbolag till det franska företaget CGEA som år 1998 köpte upp Linjebuss och därmed trädde in på den svenska transportmarknaden. Efter en rad ombildningar av CGEA är numera Connex Sverige AB ett dotterbolag till Veolia Environment. Connex Sverige AB blev det första privata företag som år 1999 tog över driften av tunnelbanetrafiken i Stockholms län och har sedan dess successivt blivit ensam trafikoperatör i hela Stockholms tunnelbanenät. Även Tvärbanan, Nockebybanan samt Lidingöbanan i Stockholm trafikeras av Connex. Utöver denna spårtrafik har även Connexägda Linjebuss drivit trafiken på Roslagsbanan mellan åren 1998 t.o.m. 2002, men förlorade förlängning av detta kontrakt till Roslagståg AB som påbörjade sin trafik år 2003.

---

<sup>43</sup> <http://svt.se/svt/jsp/Crosslink.jsp?d=22620&a=356605>

<sup>44</sup> [http://www.rikstrafiken.se/db\\_dokument/Pressmeddelande%20Kr%C3%B6sat%C3%A5gen.pdf](http://www.rikstrafiken.se/db_dokument/Pressmeddelande%20Kr%C3%B6sat%C3%A5gen.pdf)

<sup>45</sup> <http://www.aftonbladet.se/nyheter/0004/09/tagkv.html>

<sup>46</sup> Numera Keolis, ägs till 52,5% av brittiska 3i och 44,5% av SJ:s motsvarighet i Frankrike SNCF samt 3% av företagsledningen.

<sup>47</sup> KFB-Rapport 2000:25 Spåren efter avregleringen.

Idag är Connex den i särklass största privata aktören på den avreglerade trafikmarknaden i Stockholms län med en omsättning år 2004 på c:a 4,5 mdr kr och 3300 anställda.<sup>48</sup>

**Göteborgs Spårvägar AB** är ett helägt dotterbolag till Göteborgs Stad som bedriver kollektivtrafik i Göteborg med buss, färdtjänst och spårvagn. Några större privata aktörer är inte aktiva i kollektivtrafiken i Göteborgs Stad liknande det som vi har sett i Stockholm.

**Inlandsbanan AB** är ett företag som sedan år 1993 ägs av de 15 kommuner som ligger längs med Inlandsbanan. Inlandsbanan är en 130 mil lång järnvägssträcka med ett historiskt kulturarv att förvalta. Den kommersiella betydelsen av Inlandsbanan för samhällets spårbundna persontrafik är liten, dock har turistresor och inte minst godstransporter ökat under senare år. Det låga trafikutnyttjandet medför emellertid att investeringar i bansystemet via statsanslag knappast kan motiveras ens i en mycket kreativ samhällsekonomisk bokföring. Trafikhuvudmannen Inlandsbanan AB har under 90-talet bedrivit viss upphandling av trafiken på Inlandsbanan med bl.a. BK Tåg och BSM Järnväg som trafikutövare. Från och med år 2000 har turisttrafiken (sommartid) drivits av Inlandsbanan AB:s dotterbolag Inlandsbanan Turism AB.

**Linx AB** som ägdes av SJ och norska NSB i ett gränsöverskridande joint venture startade sin trafik år 2001. Dock likviderades Linx i årsskiftet 2004-2005 efter en period av dålig lönsamhet. Under sin existens bedrev Linx tur och retur trafik mellan Norge, Danmark och Sverige på sträckorna Stockholm – Karlstad – Oslo, Oslo – Göteborg – Köpenhamn. Syftet med Linx var enligt ägarna att skapa en snabbtågsförbindelse med kortare restider mellan huvudstäderna i Sverige, Norge och Danmark för att konkurrera med bil- och flygtrafiken.<sup>49</sup>

**Roslagståg AB** är ett bolag som ägs av ett konsortium bestående av DSB (De Danske Statsbaner) och Svenska Tågkompaniet AB. Bolaget bildades inför upphandlingen av trafiken på Roslagsbanan i Stockholm anordnad av SL. Trafiken på Roslagsbanan hade mellan år 1998 och 2003 drivits av Connex men Connex fick inte förlängt kontrakt för att driva Roslagsbanan. Istället vann Roslagståg upphandlingen av Roslagsbanan och har nu sedan övertagandet av trafiken från Connex den 7 januari 2003 drivit Roslagsbanan under ett trafikavtal på fem år med en option på ytterligare fem års drift.

**SJ AB** är ett av svenska staten helägt aktiebolag sedan år 2001. SJ AB:s föregångare Statens Järnvägar (SJ) bildades redan år 1856. Efter omstruktureringen av SJ år 1988 delades SJ upp i affärsverket SJ och Banverket för att senare under året 2000 bolagiseras i aktiebolagsform med uppdelning av de olika affärsområdena persontrafik i SJ, godstransport i Green Cargo, fastighetsförvaltaren Jernhusen, serviceoperatören TrafficCare, system- och underhållsföretagen EuroMaint och SweMaint samt IT-bolaget Unigrad.<sup>50</sup> SJ AB bedriver under monopolskydd all företagsekonomisk lönsam interregional spårbunden persontrafik i Sverige. Monopolskyddet är konstruerat på det sätt att det är SJ AB som själv väljer ut vilken interregional persontrafik som de ej vill driva och lämnar denna (troligtvis olönsamma) sträcka till upphandling av Rikstrafiken. Monopolskyddet är också konstruerat på det sätt att SJ AB vid ett senare tillfälle kan ”ångra sig” och kräva tillbaka den upphandlade sträckan (troligtvis om sträckan visat sig vara lönsam i alla fall) av Rikstrafiken. SJ AB är den största aktören på tågmarknaden i Sverige. År 2004 redovisade SJ AB en omsättning på c:a 5,7 miljarder kr och sysselsatte c:a 3300 personer. Sett till marknadsandelarna för tågresor över

<sup>48</sup> Denna omsättning avser Connex i hela Sverige.

<sup>49</sup> TT Nyhetsbanken 00-05-12.

<sup>50</sup> <http://www.sj.se/sj/jsp/polopoly.jsp?d=538&a=2192&l=sv>

tio mil kontrollerar SJ AB c:a 90 procent av marknaden.<sup>51</sup> SJ AB trafikerar i stort sett alla större städer i Sverige och har främst andra trafikslag såsom bil, buss och flygtrafiken som största konkurrenter. En stor del av den regionala spårbundna kollektivtrafik som SJ tidigare varit trafikoperatör för, har i och med avregleringen upphandlats och tilldelats andra trafikoperatörer än SJ AB (t.ex. Citypendeln i Stockholms län). Detta har medfört att SJ AB:s marknadsandelar för all kortväga tågtrafik i Sverige idag summerar till 55 procent. Avregleringar, upphandlingar och nyetablerade tågkonkurrenter till trots, SJ AB är fortfarande dominerande på den av Trafikhuvudmännen upphandlade trafiken.<sup>52</sup> En av de största anledningarna till omstruktureringen av SJ och avregleringen på viss tågtrafik var att samhället ville skapa en modernare och mer självfinansierad järnvägsindustri med livskraftiga aktörer. SJ AB har dock erfårit en relativt dyster lönsamhetsutveckling sedan avregleringen med dess systemskifte sjuösettes. Personalneddragningar, överkapacitet i tågagnar och akuta kapitaltillskott från ägarna har varit ett faktum. Enligt SJ AB själva är den allvarligaste finansiella krisen (år 2002) över och för första gången på nästan tio år kunde SJ AB redovisa ett positivt resultat år 2004.

**Svenska Tågkompaniet AB** grundades år 1999 av tre f.d. SJ medarbetare Jan Johansson, Sven Malmberg och Björn Nyström. Finansiell partner är sedan starten Aldano och norska NSB blev delägare år 2005.<sup>53</sup> Svenska Tågkompaniet vann sin första upphandling år 1999 och blev trafikoperatör för nattågen från övre Norrland till Stockholm och Göteborg med start år 2000. Svenska Tågkompaniet är även delägare i Roslagståg AB som år 2003 tog över driften av Roslagsbanans trafik. Samma år förlorade Svenska Tågkompaniet nattågstrafiken från övre Norrland till Connex AB. Connex blev senare anklagad för att ha prisdumpat sitt anbud i upphandlingen. Svenska Tågkompaniet har sedan hösten 2004 ett samarbete med SJ AB om tågtrafiken i Bergslagen där Svenska Tågkompaniet är underentreprenör till SJ AB. SJ AB äger trafikeringsrätten men kör inte själva trafiken utan köper in trafiktjänsten av Svenska Tågkompaniet.

## **4.3 Marknadskoncentration och prisutveckling**

### **4.3.1 Marknadskoncentration**

I och med BK Tåg:s inträde år 1990 förändrades marknadssituationen åtminstone principiellt så till vida att BK Tåg:s vinnande trafikavtal medförde att glastaket krossades och såväl konsumenter som upphandlare kunde upptäcka att järnvägstrafik inte nödvändigtvis behövede vara synonymt med SJ. Under hela 90-talet uppstod flera nyetableringar främst på den avreglerade regionala tågtrafiken. SJ tappade flera såväl prestigefyllda som, sett till omsättning, mycket viktiga kontrakt med betoning på pendeltågstrafiken i Stockholms län men även nattågstrafiken till övre Norrland och Vättertågen mellan Skövde – Nässjö.<sup>54</sup> Pendeltågstrafiken i Stockholms län var så lönsam för SJ att de under långa perioder på 70- och 80-talet hade problem med att gömma vinsterna. SJ ville nämligen inte att SL skulle få svart på vitt att deras avtal med SJ var mycket dyrt. Även inom SJ var det relativt okänt hur lukrativ pendeltågstrafiken i Stockholm egentligen var och det var först efter att trafikavtalet förlorades till Citypendeln som sanningen uppdagades för fler personer än SJ:s högsta chefer.<sup>55</sup> Inför de upphandlingar som ägde rum landet runt i Trafikhuvudmannaregi grundades

<sup>51</sup> SJ AB Årsredovisning 2004 sid. 15.

<sup>52</sup> Järnväg för resenärer och gods (SOU 2003:104) sid. 125.

<sup>53</sup> <http://www.tagkompaniet.se/www/tagkomp/index.htm>

<sup>54</sup> Pendeltågstrafiken i Stockholm motsvarade c:a en fjärdedel av SJ:s totala persontransportvolym. I resultaträkningen förlorade SJ 20% av sina rörelseintäkter, drygt 1,2 miljarder kr.

<sup>55</sup> Karl-Erik Strand

det flera nya företag som deltog i upphandlingarna. Dock kammade de nyetablerade företagen hem tunt med trafikavtal och det var först år 1995 som företaget Sydtåg AB<sup>56</sup> vann det andra privata trafikavtalet. Senare under år 1998 vann Connex trafiken på Roslagbanan och BSM Järnväg vann trafikavtal i Jönköpings län. År 2000 vann Citypendeln pendeltågskontrakten i Stockholm, Svenska Tågkompaniet vann nattågstrafiken från övre Norrland till Stockholm och Göteborg, Sydvästen AB vann trafiken på Västkustbanan och BSM Järnväg vann trafikkontraktet för Nässjö – Falköping – Skövde. År 2003 kan man säga att Connex och Svenska Tågkompaniet bytte trafik med varandra då Roslagsbanans trafik upphandlades till Svenska Tågkompaniet och Connex vann nattågstrafiken till övre Norrland.

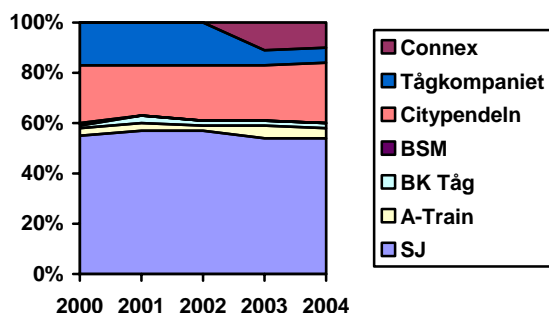
Några av de koncentrationsmått som traditionellt används inom ekonomisk teori för att bedöma graden av marknadskoncentration är bl.a. C4 index och Herfindahl-Hirschman index. Med tanke på det få antal aktörer som i praktiken är aktiva idag, år 2005, samt SJ AB:s monopolskydd är det relativt meningslöst att analysera utifrån dessa koncentrationsmått. Fram tills år 1990 fanns det enbart en aktör för långväga järnvägspersontrafik, närmare bestämt SJ. Denna järnvägsmarknad var således att betrakta som mycket koncentrerad utan något som helst inslag av konkurrens från andra tågoperatörer. Idag år 2005 är SJ AB:s marknadsandel c:a 90 procent på den interregionala trafiken vilket implicerar en fortsatt mycket koncentrerad marknad. I nedanstående avsnitt delas marknadsandelarna upp på respektive delmarknad dels den monopolskyddade interregionala trafiken, dels den avreglerade regionala trafiken.

Ur ett konkurrensperspektiv är den avreglerade regionala trafiken (kortväga) inte fullt lika koncentrerad som den monopolskyddade trafiken (långväga). Dock är SJ AB en dominerande aktör sett på marknadsandelarna på kortväga-, långväga- och totalt resande vilket illustreras med nedanstående *Figur 2–4*. Marknadsandelarna mäts i andelar personkilometer av det persontransportarbete som totalt produceras på järnvägen för respektive år. *Figur 2* visar enskilda aktörer medan *Figur 3* och *Figur 4* redovisar de enskilda aktörerna som ”övriga”. Viktigt att påpeka vid analys av figurerna är att p.g.a. tidpunkten för när upphandlingar ägt rum och trafikavtalens längd kan det medföra att den presenterade femårsperioden ger ett mer statistiskt intryck än om en längre tidsperiod valts. Till exempel så är det svårt att påvisa några generella trender i marknadsandelarnas utveckling mer än att det är en hög marknadskoncentration. Connex tunnelbanetrafik är ej medräknad p.g.a. att järnvägsnätet för tunnelbanetrafiken ej är ägt av staten utan ägs av Stockholm läns landsting genom SL Infrateknik.

---

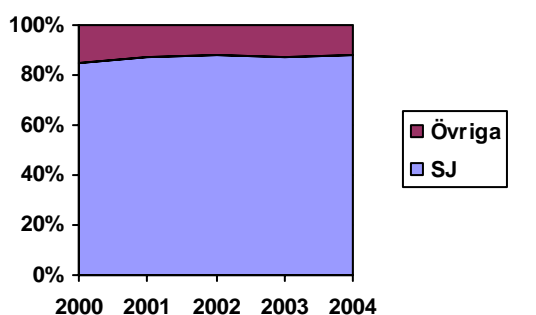
<sup>56</sup> Övertaget av BK Tåg efter konkurs.

**Figur 2. Marknadsandelar för kortväga resande mellan år 2000 och 2004.<sup>57</sup>**



Figur 2 visar marknadsandelarna för kortväga resande mellan år 2000 – 2004. Det är egentligen inte möjligt att påvisa någon marknadstrend under denna period mer än att SJ AB uppvisar en stabil marknadsandel samt fortfarande är den dominerande aktören genom hela perioden. Det är främst Citypendeln som driver pendeltågstrafiken i Stockholms län som utgör de övriga tågoperatörernas marknadsandel. Noteras kan att BSM Järnvägs marknadsandel sedan år 2001 är inkorporerad i BK Tåg.

**Figur 3. Marknadsandelar för långväga resande mellan år 2000 och 2004.<sup>58</sup>**

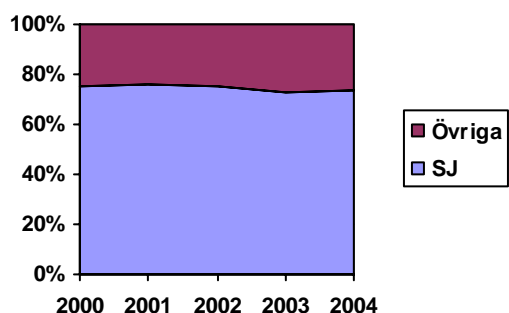


Figur 3 visar marknadsandelar för långväga resande mellan år 2000 – 2004. Den långväga interregionala trafiken bedrivs under monopolskydd av SJ AB vilket kan skönjas av SJ AB:s totala dominans på denna typ av tågresor. Den lilla andel långväga resor som utförs av andra tågoperatörer än SJ AB, är de långväga trafiksträckor som SJ AB inte funnit lönsamma att själv trafikera och lämnat dessa för upphandling av Rikstrafiken samt själv antingen förlorat upphandlingen eller ej inkommit med något anbud. En svag uppåtgående trend för SJ AB:s dominans är möjlig att utläsa.

<sup>57</sup> Egen bearbetning av Banverkets banavgifter år 2000, 2001, 2002, 2003 och 2004.

<sup>58</sup> Ibid.

Figur 4. Marknadsandelar för totalt resande mellan år 2000 och 2004.<sup>59</sup>



Figur 4 visar marknadsandelar för totalt resande mellan år 2000 – 2004. SJ AB:s dominans påvisas även i denna sammanvägda bild av all järnvägstrafik med persontransporter under perioden. En mycket svag nedåtgående trend för SJ AB:s dominans är möjlig att utläsa men förändringen är så liten att den är i det närmast obetydlig.

Sett till respektive företags omsättning står det klart att SJ AB inte längre är dominerande på intäktssidan. I *Tabell 1* nedan presenteras de största aktörerna och både Connex och Citypendeln har stor omsättning tack vare respektive trafikavtal från THM upphandlingarna. I Connex:s redovisade omsättning ingår all deras trafik i Sverige, inklusive tunnelbane- och busstrafik. Svenska Tågkompaniet är f.n. som synes bäst i klassen gällande lönsamhet men den generella historiska bilden är att det är relativt dålig lönsamhet bland bolagen och flera ägare och bolag har antingen köpts upp, gått i konkurs eller lagt ned sin verksamhet.

Tabell 1. Företagsfakta för de fyra största tågoperatörerna år 2004.<sup>60</sup>

2004	Omsättning	Resultat	Personal
SJ AB	5700 milj	190 milj	3273
Connex	4500 milj	-193 milj	3300
Citypendeln	1100 milj	-13 milj	989
A-Train	401 milj	-66 milj	178
Tågkompaniet	83 milj	10,2 milj	100
BK Tåg <sup>61</sup>	176 milj	-2,5 milj	127

### 4.3.2 Prisutveckling

Prisutvecklingen på tågresor har alltjämt sedan år 1988 stigit mer än den generella prisökningen i Sverige. Konkurrensverket har i sin rapport *Monopolmarknader i förändring* (KKV-2004:3) funnit prisökningar på persontågtransporter som ligger över KPI. År 1991 infördes 25 procent moms på tågresor som sänktes år 1992 till 18 procent. År 1993 höjdes momsen igen till 21 procent för att sedermera år 1994 sänkas till 12 procent, senaste budet är sedan år 2000 6 procents moms. Införandet av moms är en anledning till prisökningstrenden men den förklarar inte hela ökningen. Banverket har försökt bryta ned kostnadsökningen för perioden 1988 till 2003 (se *Tabell 2*) och av den reala prisökning som de detekterat på 43 procent i konsumentledet har priserna ökat mer på X2000 och regionaltåg än på nattåg och InterCity.<sup>62</sup> Nattågstrafiken och InterCity ökade med endast 24 procent medan X2000 ökade

<sup>59</sup> Ibid.

<sup>60</sup> AffärsData

<sup>61</sup> Företaget har idag gått konkurs.

<sup>62</sup> Banverket Sektorsrapport 2004.

med 53 procent. Priserna på den regionalstågstrafik som SJ AB drev på uppdrag av respektive Trafikhuvudmän ökade med 59 procent. På grund av SJ AB:s kraftiga marknadsdominans har deras prissättning haft genomslag på den totala tågmarknaden i så hög grad att de övriga tågoperatörernas prissättning inte nämnvärt påverkat prisutvecklingen för hela tågmarknaden. En generell uppfattning av Rikstrafiken vid upphandlingar är att SJ AB:s priser har verkat som ett riktpreis för de övriga tågoperatörerna.

**Tabell 2. Prisutveckling mellan år 1988 - 2003.<sup>63</sup>**

Löpande pris	+125 procent
KPI	+57 procent
Realpris	+43 procent
Moms	+6 procent
Realpris X2000	+53 procent
Realpris regionalståg	+59 procent
Realpris nattåg och InterCity	+24 procent

Intressant att notera från *Tabell 2* är att priserna stigit asymmetriskt mellan de olika typerna av tågagnar. Prisökningen på t.ex. X2000 är mer än dubbelt så stor som på InterCity tåg. Det finns även underliggande externa faktorer som rimligen borde påverka konsumentpriset. En sådan extern faktor är Banverkets s.k. banavgifter vilka är de avgifter som staten fakturerar till tågoperatörer som nyttjar järnvägens infrastruktur. Analys kring prisutvecklingen och dess karaktäristik återkommer jag till i avsnitt 5.

## **4.4 Strategiskt beteende och aktörers agerande**

### **4.4.1 Marknadsdomstolens dom över SJ**

SJ blev den 1 februari 2000 dömd för missbruk av sin dominerande ställning i strid mot förbudet i 19§ Konkurrenslagen av Marknadsdomstolen. Straffet som Marknadsdomstolen utdömde var 8 miljoner kr i konkurrensskadeavgift som skulle inbetalas till Staten. Strategiskt beteende är i sig självt inte nödvändigtvis någonting som regleras i lag, men domen blev en officiell rättslig utredning om huruvida SJ uppsåtligen missbrukat sin dominerande ställning under en upphandling genomförd år 1993 av Jönköpings, Hallands och Kalmar Länstrafik. SJ blev anklagad av BK Tåg, efter att upphandlingen var avslutad och BK Tåg förlorat anbudet, för att ha utövat prisdumpning under anbudsförfarandet. BK Tåg ansåg att ett så pass lågt bud som SJ presenterade är omöjligt för någon annan tågoperatör att konkurrera med och att de driftskostnaderna som SJ kalkylerade med i anbudet var kraftigt underskattade. BK Tåg anmälde därför SJ till Konkurrensverket som, stärkt med en ny strängare konkurrenslagstiftning i ryggen, efter granskning av BK Tåg:s klagan stämde SJ i Stockholms tingsrätt. Den 8 december 1998 kom tingsrättens dom i målet och SJ befanns skyldig för missbruk av sin dominerande ställning. Straffet blev precis det som Marknadsdomstolen senare fastställde en konkurrensskadeavgift á 8 miljoner kr. Konkurrensverket hade yrkat på en konkurrensskadeavgift á 30 miljoner kr men detta hörsammade vare sig tingsrätten eller Marknadsdomstolen.

Det som var avgörande för både Stockholms tingsrätt och Marknadsdomstolen var SJ:s sätt att beräkna driftskostnaderna för att driva kollektivtrafiken på de upphandlade sträckorna. Främst ansåg Konkurrensverket, tingsrätten och till sist även Marknadsdomstolen vid sina respektive

<sup>63</sup> Banverket Sektorsrapport 2004.

granskningar av SJ:s anbud att SJ underskattat de genomsnittliga rörliga kostnaderna. Genom att SJ utelämnade bl.a. försäkringskostnader, kalkylerade en för låg energikostnad för drift av tågen och uppskattade för låga personalkostnader kunde SJ presentera ett anbud som låg betydligt under de faktiska rörliga kostnaderna. Uppsåtet gick att styrka genom att SJ:s anbud hade granskats av flera ledande personer med betydande erfarenhet av anbud och att det måste stått klart för dessa att SJ:s anbud var medvetet underprissatt vars enda egentliga syfte var att tillfoga allvarlig skada eller helt eliminera en eller flera konkurrenter. SJ menade dock att domen var felaktig och att de underskattade energikostnaderna hänfördes till att det fanns planerade elektrifieringsarbeten av den upphandlade trafiksträckan som skulle ha resulterat i lägre drivmedelskostnader.<sup>64</sup> Detta kan dock inte motivera utelämnandet av försäkringskostnaderna och de för låga personalkostnaderna i kalkylen.

Intressant att notera är att Marknadsdomstolen inte förbjöd principiell underprissättning. Konkurrenslagen ger möjlighet för aktörer att konkurrera i princip hur de vill så länge de inte är en dominerande aktör. Det var kombinationen av en nyligen avreglerad marknad där en avsevärt dominerande aktör underprissatte i ett anbudsförfarande i konkurrens mot en avsevärd mindre och relativt nystartad aktör som underprissättningen utgjorde ett lagbrott. Om istället BK Tåg hade valt att underprissätta sitt anbud och därmed kanske vunnit upphandlingen skulle SJ:s eventuella klagan som dominerande aktör sannolikt inte vunnit gehör hos varken Konkurrensverket eller domstolen. Konkurrenslagen ställer således hårdare krav på hur dominerande aktörer agerar mot mindre konkurrenter än vice versa. Konkurrenslagen syftar i första hand till att upprätthålla en fungerande marknad i konkurrens, inte att förbjuda underprissättning som i de flesta fall säkerligen skulle uppfattas som ett trevligt inslag om det kom konsumenterna till godo.

#### **4.4.2 Misstankarna om att SJ tillämpade strategiskt beteende<sup>65</sup>**

När BK Tåg bildades inför upphandlingen i Jönköpings länstrafik år 1989 så var det egentligen inga regulatoriska förändringar som möjliggjorde en upphandling i konkurrens. Jönköpings länstrafik (JLT) valde efter en längre tids missnöje med den regionala trafikens kvalitet och utförande av den dåvarande trafikutövaren SJ att själva undersöka förutsättningarna för om någon annan trafikutövare var intresserad av att inkomma med anbud. När BK Tåg vann upphandlingen av Smålandstrafiken blev SJ helt tagna på sängen och ett krismöte hölls i Stockholm år 1989 kring BK Tåg:s inträde på marknaden.<sup>66</sup> I samband med att BK Tåg som första privata entreprenör vann upphandlingen av Smålandstrafiken år 1989 anklagades dåvarande SJ för att försöka motarbeta den nya aktören. Det förefaller å andra sidan helt naturligt att inte SJ skulle samarbeta och underlätta för BK Tåg i sin entreprenad. Hade BK Tåg varit kompetenta nog att vinna upphandlingen så borde de rimligen också varit kompetenta nog att uppfylla trafikavtalet med eller utan SJ:s assistans. Problemet är dock inte så enkelt. SJ var vid tiden för BK Tåg:s övertagande även ansvariga för de s.k. *gemensamma funktionerna*. Omorganisationen av SJ skedde inte ögonblickligen och fullständigt utan flera mycket centrala funktioner såsom rullande materiel, trafikledning, underhållsverksamhet, stationer och biljettsystem var fortfarande kvar i SJ:s ägo vid tiden för BK Tåg:s uppkomst. Det faktum att SJ kontrollerade eventuella nyetablerares trafikledning och vid tidpunkten också var den enda aktören med en väl utbyggd underhållsfunktion samt stor tillgång till rullande materiel gjorde att SJ besatt en särställning som sannolikt var svår att inte utnyttja i händelse av oväntad konkurrens. SJ var fullt medvetna om de rådande

---

<sup>64</sup> Karl-Erik Strand

<sup>65</sup> Baserat på intervju med Gunnar Alexandersson där inget annat refereras.

<sup>66</sup> Karl-Erik Strand

styrkeförhållandena och SJ skulle använda sig fullt ut av alla sina tillgängliga resurser för att möta konkurrensen.<sup>67</sup> Detta fick BK Tåg lära sig den hårda vägen. Efter BK Tåg:s kontraktsskrivning med JLT stod det klart att rullande materiel var svårt för BK Tåg att få tillgång till. JLT hade redan tidigare avtalat med staten om att kostnadsfritt få överta ett specificerat antal tågsätt av SJ. Överlämningen av dessa tågsätt blev allt annat än friktionsfri då dessa tågagnar befann sig utspridda på olika platser runt om i Sverige natten före överlämnandet skulle ske. Premiärdagen för BK Tåg avlöpte med ett visst kaotiskt inslag då lokal SJ personal genomförde oannonserade plattformbyten så passagerare satte sig på fel tåg. Ett stående inslag var även att BK Tåg:s tågavgångar av oförklarlig anledning fick låg prioritet av SJ:s trafikledning. Tillgången till rullande materiel löste sig senare mer eller mindre genom utdragna förhandlingar med Kommunikationsdepartementet, SJ och JLT. Underhållet fick BK Tåg ej inköpa av SJ utan BK Tåg beslutade sig för att göra sig fri från att vara beroende av SJ och projekterade istället en egen underhållsverkstad. När byggnadsplanerna blivit reella samt bygglov fanns och man hade börjat gräva, kommenderade SJ helt om och erbjöd mer än gärna sina underhållstjänster till BK Tåg. Sannolikt ogillade SJ tanken på att en nyetablerad privat aktör inte bara hade snuvat SJ på ett trafikavtal, utan nu också byggde upp en egen underhållsdetalj. BK Tåg avstod dock från SJ:s invit och färdigställde sin underhållsverkstad.

Fallet med BK Tåg, SJ och JLT i ovanstående text behandlade ett ärende när regional tågtrafik skulle upphandlas. Upphandling i konkurrens av olönsam interregional tågtrafik som idag sköts av Rikstrafiken, men som förut handlades av Delegationen för köp av viss kollektivtrafik<sup>68</sup>, inleddes år 1992. Tidigare hade denna upphandling mer varit av karaktären typ, förhandling mellan SJ och statens förhandlingsman. SJ gick till Delegationen för köp av viss kollektivtrafik och berättade hur stora underskotten var på respektive trafiklinje och fick sedan efter en viss tid av förhandling en pung med pengar för att driva trafiken vidare. SJ vann alla statens upphandlingar för trafikavtal mellan år 1993 – 2000. Med BK Tåg:s initiala problem gällande rullande materiel för regional tågtrafik i minne, var det ett än större problem när statens upphandlingar skulle äga rum. Statens rullande materiel var givetvis allokerat till SJ och det fanns inte någon konkurrensneutral tillgång till rullande materiel för privata tågoperatörer i lika hög utsträckning som i fallen med THM-upphandlingarna. SJ var inte sen att utnyttja detta genom att deklarerat för Delegationen för köp av viss kollektivtrafik att SJ inte tänkte sälja eller leasa ut rullande materiel och att tillgång till stationshus och biljettsystem inte skulle upplåtas till någon annan tågoperatör. De kommande upphandlingarna präglades således av en kamp mellan SJ och företrädesvis BK Tåg där tillgången på rullande materiel var den springande punkten. SJ blev till sist ålagda av regeringen att tillhandahålla rullande materiel åt andra tågoperatörer till ett specificerat hyrespris. Hyrespriset specificerades först av regeringen till att vara baserat på företagsekonomiska grunder, för att senare ändras till att baseras på SJ:s självkostnadspris.

---

<sup>67</sup> Ibid.

<sup>68</sup> Avdelning inom Banverket som i praktiken avvecklades år 2000 i och med skapandet av Rikstrafiken.

## 5 Analys

I detta avsnitt finns en genomgripande analys kring tågmarknaden, prisutvecklingen och aktörers agerande som togs upp i avsnitt 4.

### 5.1 Tågmarknaden

Avregleringen till trots, den svenska tågmarknaden är i mångt och mycket fortfarande i allra högsta grad en reglerad industri. SJ AB åtnjuter fortfarande än idag ett lagstadgat monopolskydd på de regionala tåglinjer som de själva väljer ut och kan på så sätt ”plocka russinen ur kakan”. Det är inte långsökt att påstå att SJ AB med detta monopolskydd i ryggen lättare kan fördela investeringar i rullande materiel och fasta kostnader på en större försäljningsvolym och därigenom uppnå en lägre marginalkostnad på vissa tåglinjer än vad en mindre konkurrent skulle kunna åstadkomma. Det är detta som i ett historiskt perspektiv har varit själva kärnan i systemet med en reglerad och monopolskyddad järnvägstrafik i Sverige. Från regering och riksdag har det sedan lång tid tillbaka varit en allmän uppfattning att marknaden för järnvägstrafik i Sverige är för liten för att mer än en aktör skall kunna anses ha förutsättning att bedriva meningsfull järnvägstrafik. Denna föreställning är fortfarande rådande i och med monopolskyddet av den lönsamma interregionala tågtrafiken, men när regering och riksdag beslutade om en vertikal omreglering av Sveriges järnvägstrafik bestämdes det samtidigt att konkurrensen skall gälla konkurrens *om* spåren och inte konkurrens *på* spåren.

Utan att närmare gå in i detalj på avregleringen av godstrafiken i Sverige så är det intressant att notera att på godstrafikområdet råder det tvärtemot persontrafiken konkurrens *på* spåret. Privata såväl som statligt ägda trafikoperatörer konkurrerar på samma sträckor (givetvis åtskiljda avgångar) med ett utbud som gör att en aktör som vill frakta gods mellan punkt A till punkt B kan välja bland flera trafikoperatörer som erbjuder denna tjänst. Konkurrensen på området persontrafik är egentligen endast närvarande vid enskilda tillfällen under en upphandling. När upphandlingen är avslutad så utgör trafikavtalet en ensamrätt på den upphandlade trafiken för den vinnande tågoperatören. Detta liknar situationen på en monopolskyddad marknad men med den egenheten att monopolskyddet upphandlas i konkurrens. De eventuella skalfördelar som historiskt fått ge avtryck i de transportpolitiska besluten har blivit föremål för granskning av transportforskare. I en utredning av Kommunikationskommittén år 1997 fastslogs det att Sveriges järnvägsmarknads storlek är endast lämpad för ett naturligt monopol där företrädesvis SJ skulle inneha detta monopolskydd även i fortsättningen.<sup>69</sup> Motivet till detta ställningstagande var att utredningen ansåg att det förelåg skalfördelar av sådan art att endast en aktör kunde bedriva meningsfull persontrafik på sådant sätt att produktionen tangerade den optimala produktionsnivån. Kritik har dock framförts mot detta synsätt och trafikforskare menar att fördelarna med att växa i antal trafikerade orter är mindre än fördelarna med att öka trafiken på befintliga sträckor (*economies of density*).<sup>70</sup> Detta skulle tala mot föreställningen av ett naturligt monopol på marknaden för järnvägspersontrafik och istället inducera en utveckling mot mera inslag av konkurrens *på* spåret, särskild på de lönsamma interregionala trafiksträckorna. Det kan inte anses finnas några praktiska hinder för att låta flera tågoperatörer dela på trafiken mellan samma hållplatser. Den enda skillnaden skulle vara att olika avgångar och resenärens egna preferenser gällande pris och allmän efterfrågan skulle fälla avgörandet när och vilka tågavgångar som är värdefulla att producera. Ett system med bantillträde liknande det som

---

<sup>69</sup> Spåren efter avregleringen sid 34.

<sup>70</sup> Russel Pittman

sker inom flyget med s.k ”slotar”, skulle även kunna vara en verklighet inom tåget med Banverket som trafikledare och olika tågoperatörer vid olika avgångstider.

Den som besitter monopolskyddet på de lönsamma interregionala sträckorna (SJ AB) har även i vissa fall intresse att kontrollera en del olönsamma sträckor. En del av trafiken på de olönsamma sträckorna genererar nämligen resenärer som senare ansluter till lönsamma sträckor och marginalnyttan på dessa olönsamma sträckor ökar givetvis om de ingår i ett större nätverk med anslutande trafik. Det finns således tydliga nätverksfördelar inom persontrafiken som enbart den monopolskyddade aktören bäst kan kapitalisera. Det är därför en enkel match för en monopolist att kalkylera vinst mot förlust på de olönsamma matarsträckorna och därmed hävda monopolskydd på dessa olönsamma matarsträckor. Detta har SJ haft stor vetskap om och en stor del av den olönsamma interregionala trafiken (men som SJ valde att inte lämna bort för upphandling) finansierades i själva verket av mycket lönsam avtalstrafik t.ex. pendeltågstrafiken i Stockholm eller nattågen till övre Norrland, s.k. korssubventionering.<sup>71</sup> Märk väl att det är långt ifrån självklart att monopolistens nytta transfereras till samhället i stort. Det kan mycket väl vara så att de ekonomiska landvinningar som uppstår i och med dessa isolerade nätverksfördelar, destrueras i ett större sammanhang då de möjliggör konstgjord andning för en monopolist i eventuella ekonomiska trångmål. SJ har under en lång period haft stora ekonomiska bekymmer. För samhällsnyttan är det troligt att en överproduktion av olönsam matartrafik uppstår (monopolisten har incitament för detta) och att det är de övriga resenärerna på de lönsamma interregionala sträckorna som finansierar överproduktionen med högre biljettpriser än vad som annars skulle vara fallet. Ett annat perspektiv på huruvida samhällsnytta förstörs eller istället transfereras till staten beror på hur man ser på ägandet av monopolisten. Om SJ:s monopolskydd beskärs kanske ägarna (staten) förlorar företagsvärde men i gengäld vinner lägre utbetalda statsbidrag. Trafikforskare idag menar att detta är fel perspektiv att hantera problematiken ur och att statens roll är att i det längsta minimera monopolskydd och inte kasta sig in i statliga ägandekalkylers eventuella utfall.<sup>72</sup>

Vidare är det ännu mindre långsökt att påstå att SJ AB har ytterliggare incitament att inte lämna olönsamma trafiksträckor till upphandling för att utestänga nyetableringar. De olönsamma trafiksträckorna är i och för sig olönsamma, men de skulle kunna ge en nyetablerare chansen att lära sig industrin, begagna sig kompetenta medarbetare och finansiella partners som i ett senare skede skulle kunna utgöra en plattform för ett reellt hot. När Connex vann upphandlingen av nattågstrafiken till övre Norrland så skedde detta enligt uppgift ”till vilket pris som helst”.<sup>73</sup> Connex ville ha en referenstrafik för att dels visa marknaden att de driver annat än endast lokaltrafik och dels lära sig tågmarknaden för interregional trafik. Mot bakgrund av att SJ AB har dessa monopolskyddade möjligheter att beskära andra tågoperatörer tillträde till interregional trafik (lönsam genom lagstiftning och olönsam genom eget val) och de facto kunna påverka graden av nytillträde av andra tågoperatörer kan det inte anses att konkurrensen och eller järnvägsindustrin främjas i något avseende. Å andra sidan är en av medaljens baksidor av monopolskydd att innovationsförmåga och kostnadsmedvetenhet riskerar att avta under en dylik marknadssituation, inte bara för samhället i stort utan även för monopolisten. Med andra ord så kan ett monopolskydd i ett längre perspektiv skapa incitament för suboptimering av resurser samt inga eller små incitament till produktivitetshöjande åtgärder och därmed gräva en framtida grav för monopolisten när monopolskyddet avvecklas.

---

<sup>71</sup> Karl-Erik Strand

<sup>72</sup> Russel Pittman

<sup>73</sup> Karl-Erik Strand

Det är givetvis inget självändamål att någon annan än SJ AB skall trafikera vissa sträckor, men vem som än får respektive Trafikhuvudmans uppdrag att bedriva tågtrafik så skall detta urval vara baserat på marknadsmässiga bedömningar (som även kan inkludera regionalpolitiska aspekter). Därför kan inte ett regelverk som är av karaktären att inskränka konkurrensen en långsiktig hållbar lösning. SJ AB är idag år 2005 ungefär en tiondel så stort som det gamla SJ var före den vertikala omorganiseringen med skapandet av Banverket och den åtföljande bolagiseringen med en renodlad persontrafikoperatör som resultat. Det allmänna samhällsansvar för hela tågsektorn som staten tidigare lade på SJ finns idag inte kvar. SJ AB har inte någon som helst skyldighet att trafikera särskilda trafiksträckor trots att SJ AB besitter ett monopolskydd. Logiken med att avreglera den regionala och lokala tågtrafiken men monopolskydda den lönsamma interregionala är egentligen motsägelsefull av sin natur. Om samhället vill monopolskydda någon tågtrafik överhuvudtaget, så borde det inte vara lönsamma interregionala tågsträckor såsom trafik mellan Stockholm och Göteborg när det är just den typen av trafik som är särskild lämpad för konkurrens. Den interregionala tågtrafiken konkurrerar främst med bil- och flygtrafiken. När det då finns komparativa fördelar för tåget på t.ex. sträckorna Stockholm – Göteborg och Stockholm – Sundsvall jämfört med såväl bilen som flyget, borde just denna trafik konkurrensutsättas eftersom den är ur ett marknadsperspektiv för viktig och betydelsefull för att behäftigas med marknadsanomalier. Dessa marknadsanomalier kan t.ex. bestå i att högre priser tillämpas än vad som annars kanske vore fallet. Det utbud som erbjuds kanske inte extraherar den maximala efterfrågan och innovationer såsom kringserVICETjänster kanske inte erbjuds kunderna. Graden av out sourcing har ökat från praktiskt taget ingenting alls, då SJ i praktiken ägde allt som rörde tågtjänster och lite därtill, till att idag vara en bransch kännetecknad av relativt mycket out sourcing med avseende på underhålls-, städnings- och cateringverksamhet. Jag anser det rimligt att påstå att avregleringen har påskyndat denna specialisering och renodling av tågindustrin, dels genom omorganiseringen av SJ och dels genom att nya aktörer som initialt i högre grad än SJ började tillämpa underleverantörer av olika stödfunktioner. Omstruktureringen av SJ hade troligtvis aldrig kunnat genomföras om inte avregleringen hade initierats. Innovationer inom underhålltjänster av rullande materiel som vi vet har ägt rum är t.ex. BK Tåg:s utbyte av mycket tågspecifika tågmotorer från Fiat till vanliga bussmotorer från Volvo, ett agerande som var helt banbrytande på sin tid och gjorde framtida motorunderhåll avsevärt mer kostnadseffektivt.<sup>74</sup> Exempel på vilka fler begränsningar ett monopolskydd kan leda till är många, men värst är att vi inte kan veta hur alternativen skulle ha sett ut eftersom det inte har funnits eller finns något så länge monopolskyddet består.

En avreglering av ett statligt monopol är ingen omorganisering som nödvändigtvis är friktionsfri eller som alltid går enligt planerna. När BK Tåg chockade SJ:s ledning år 1989 resulterade detta till ett krismöte där SJ tilläts sänka sina marginaler genom att tvingas utarbeta mer konkurrenskraftiga offerter, dock skulle ingen trafik tillåtas gå med förlust.<sup>75</sup> Den lukrativa avtalstrafiken som år efter år genererat höga marginaler till SJ såg inte ut att vara för evig och de sänkta marginalerna framtvingade av bl.a. BK Tåg:s inträde katalyserade effektiviseringsprogram inom SJ där personalneddragningar och verksamhetsrenodling initierades med missnöje bland personalen som följde. Andra typer av missnöjesyttringar ägde rum vid Citypendeln:s inträde på pendeltågstrafiken i Stockholm då det uppstod flera allvarliga problem, mestadels personalbrist. Klagosången från resenärerna var stark och högljudd. Resenärernas klagan var enligt mitt sätt att se på det i allt väsentligt befogad, men även unik i sitt slag. I en marknadsekonomi lämnar resenärerna den trafikoperatör som de är missnöjda med när saker och ting inte fungera som det förväntas, men på en monopolmarknad

---

<sup>74</sup> Gunnar Alexandersson

<sup>75</sup> Karl-Erik Strand

kan resenärerna endast klaga.<sup>76</sup> Vid denna uppsats skrivande stund skall SL:s styrelse besluta om huruvida Citypendeln skall fortsätta få driva pendeltågstrafiken eller ej. På en monopolmarknad hade detta handlingsalternativ inte existerat. Ytterligare ett exempel är att Systembolaget införde lördagsöppet först efter att införelsereglerna drastiskt skulle ändras, trots att detta varit ett önskemål under lång tid. Det är därför inte troligt att Systembolagets ökade servicenivå skulle ha ägt rum om inte konsumenternas makt över alkoholinköp hade stärkts. Därför menar jag att konsumenters missnöjesyttringar kring hur tågoperatörer sköter sina trafikåtaganden i grunden är en förbättring jämfört med hur det var tidigare. Historiskt har SJ:s trafik inte direkt varit karakteriserad av preussisk punktlighet, men punktligheten har gradvis höjts under 90-talet, inte sällan genom att de upphandlade trafikavtalen innehållit krav om punktlighet och där en del av ersättningen varit knuten till detta.

Internationellt betraktas den svenska avregleringen som en balanserad och väl avvägd början till en fullständig avreglering. Jämfört med t.ex. Storbritanniens snabba och långt gångna avreglering som utvecklats till ett totalt misslyckande, ses istället Sveriges avreglering som en framgång och ett föredöme. Kort kan nämnas att Storbritannien genomförde, tvärtemot Sverige, sin avreglering genom privatisering. Den brittiska regeringen delade upp tågmarknaden i 25 olika regioner med varsin tågoperatör. All rullande materiel delades upp i tre separata bolag som genom en MBO togs över av företagsledningen till ett ofantligt lågt pris vilket företagsledningen senare kort efter övertagandet realiserade genom att sälja den rullande materielen till marknadspris. Infrastrukturen (motsvarande Banverket) privatiserades och bolaget gjorde därefter stora aktieutdelningar men få investeringar, vilket resulterade i en rad allvarliga olyckor med dödlig utgång som direkt kunde härledas till eftersatt underhåll.

Om vi nu ser till hur marknadsandelarnas utveckling har avlöpt efter avregleringen så påvisar mina beräkningar av marknadsandelarna för respektive tågoperatör mellan år 2000 och 2004 en järnvägsmarknad som totalt sett är mycket koncentrerad. Ett flertal aktörer har etablerat sig på den svenska järnvägsmarknaden under jämna mellanrum och intressant är att flera av dessa är utländska aktörer som själva är statliga monopolföretag i sina respektive hemländer (t.ex. NSB, DSB och SNCF). EU:s avregleringspolitik är välkänd för de europeiska tågoperatörerna och i och med de s.k. *Järnvägspaketen* så kommer en gradvis avreglering att ske i alla medlemsländer. Det är rimligt att anta att flera stora utländska aktörer betraktat den svenska avreglerade tågmarknaden som en pilotmarknad för nya affärsmöjligheter på en tågmarknad med alltmer förändrade marknadsförutsättningar. På den svenska marknaden har de nya aktörerna fått verka i en något sånär marknadsmässig miljö och identifierat de inträdesbarriärer som finns och lärt sig hantera dessa efter bästa förmåga. Dock ger monopolskyddet SJ AB en mycket stark ställning och SJ AB är också den största aktören på den avreglerade marknaden, vilket sammantaget summerar den svenska tågmarknaden som mycket koncentrerad. Citypendelns övertagande av pendeltågstrafiken i Stockholm får ändå betraktas som en sensation, sett till de marknadsandelar som överfördes från marknadsdominanten till en nyetablerare. Pendeltågstrafiken i Stockholm genererade under en lång tid en stor del av SJ:s vinst och representerade en femtedel av SJ:s rörelseintäkter vid tidpunkten för Citypendelns övertagande. Citypendeln:s övertagande fick givetvis helt andra ekonomiska konsekvenser för SJ än när t.ex. BK Tåg vann den epokgörande regionala upphandlingen i JLT år 1989, som i praktiken endast handlade om ett tiotal rälsbussar. Från SJ:s håll betraktades stundtals SL:s kompetens kring upphandlingen av pendeltågstrafiken att vara relativt obefintlig och SJ gavs till följd av detta stora möjligheter att utforma lukrativa trafikavtal med mycket långa kontraktstider (det senaste pendeltågsavtalet var från år 1984

---

<sup>76</sup> Se t.ex. Albert O. Hirschman: Exit, voice and loyalty.

och gällde till år 2011) Bland annat hade SJ en avtalad årlig kapitalkostnadsersättning från SL. Denna ersättning skulle täcka de investeringar som SJ gjorde i pendeltågstrafiken och summan uppräknades med KPI. Det prekära i sammanhanget var att SJ var berättigad till denna kapitalkostnadsersättning även om inga investeringar hade genomförts, vilket oftast var fallet. Avtalskonstruktionen hade inte väckt några större bryderier inom SL när avtalet en gång hade slutits. Summorna för denna kapitalkostnadsersättning var så sent som år 1998 på hisnande 300 – 400 miljoner kr, pengar som årligen betalades ut till SJ som en ren nettointäkt. För att få perspektiv på dessa summor kan det nämnas att det år som SJ redovisade en av sina största vinster någonsin inom persontrafikdivisionen (år 1996 – 1997) uppgick vinsten till c:a 550 miljoner kronor, av vilken kapitalkostnadsersättningen utgjorde en inte obetydlig vinstandel. Förlusten av pendeltågstrafiken till Citypendeln blev förvisso dyrbar för SJ men eftersom upphandlingen av pendeltågstrafiken i Stockholm genomfördes innan SJ:s långa trafikavtal hade gått ut, så krävde SJ som kompensation för detta att den avtalade kapitalkostnadsersättningen inte skulle beröras av ett eventuellt förlorat trafikavtal.<sup>77</sup> Så blev det också och kapitalkostnadsersättningen betalas ut än idag tills kontraktstiden går ut år 2011, vilket kommer att kosta Stockholms landsting c:a 4 – 5 miljarder kronor. Från SJ:s sida var man fullt medvetna om avtalets innebörd, dock verkar det mindre troligt att SL var fullt lika införstådda. Avtalstexten mynnade ut i en skiljedomstvist mellan SJ och SL och i och med att SJ AB bildades lyfte staten ut denna tvist till ASJ för att inte eventuellt belasta det nybildade SJ AB. Därmed är det inte SJ AB som är mottagare av dessa utbetalningar utan staten. Kapitalkostnadsersättningen á c:a 5 miljarder kronor är idag således en ren transferering från Stockholm läns skattebetalare till statskassan.

## 5.2 Pris

Vad som är viktigt att betänka vid en prisanalys är att jämförbarheten mellan perioderna är relativt dålig. I och med att SJ genomförde två stora prisreformer har också prisjämförelser försvårats. Vilken biljett skall egentligen ligga till grund för jämförelsen, den billigaste eller den dyraste, för vilken typ av kund skall jämförelsen gälla, en student eller en affärsman. Vid ett försök att analysera prisutvecklingen på tågbiljetter kan det konstateras att priserna på tågbiljetter stigit mer än övriga priser i samhället. Någon bra förklaring till detta har egentligen ingen presenterats. En anledning till att priserna på t.ex. X2000 och resor med InterCity stigit mer än övriga priser kan vara att X2000 och InterCity i princip uteslutande trafikerar lönsamma interregionala sträckor och huvudsakligen konkurrerar med flyget (bilen utesluten). En klassisk monopoliststrategi är att höja priset på den monopolskyddade marknaden för att ta igen det man förlorat på den konkurrensutsatta marknaden. Telia höjde bl.a. abonnemangsavgifterna (monopolskyddade) medan de sänkte priserna på utlandssamtalen (konkurrensutsatta) när telefonin avreglerades. Jag har inte bevis för att detta är fallet på tågprisets utveckling men det är inte osannolikt. En faktor som har spelat in på prisökningen är de höjda banavgifter som Banverket tagit ut på trafikutövaren. De relativt stora infrastruktursatsningar som gjordes i samband med introduktionen av X2000 har med all sannolikhet fördelats på resenärerna i form av högre biljettpriser. Införandet av mervärdesskatt på resande med tåget har givetvis transfererats till biljettpriset. Märkligt är dock att biljettpriset steg mer än vad påslaget av mervärdesskatten borde ha gett upphov till. Lika mystiskt är det att biljettpriset inte sänktes i samma omfattning som sänkningen av mervärdesskatten borde ha gett upphov till. Förändringen av mervärdesskatten har sannolikt använts som en förevändning att dels höja biljettpriset mer än skattepåslaget vid en skattehöjning och dels för att öka rörelsemarginalen när skattepåslaget sänktes.

---

<sup>77</sup> Karl-Erik Strand

Ytterliggare en faktor som påverkade tågets prisutveckling är att SJ från och med år 1996 genomförde en prisreform. Denna prisreform gick ut på att den tidigare kilometerprissättningen ersattes med en ny mer marknadsbaserad prisstrategi. Den gamla prissättningen baserades på tågresans längd där biljettpriset var en degressiv funktion av sträckans längd. Någon utbuds och efterfrågestyrd marknadsekonomisk fundamenta såsom hög- och lågtaxa, ungdomsrabatter eller olika typer av mängdrabatter tillämpades i princip inte utöver den traditionella klassindelningen av tågagnarna. En resenär kunde själv kontrollera biljettpriset mellan två orter genom att avläsa en avståndstabell i SJ:s prislista och sedan slå upp den sammanlagda sträckans pris i en annan tabell. Kilometerprissättningen hade sin grund i en gammal statlig prisreglering av statens pris- och kartellnämnd. Även om kilometerprissättningen försvann i konsumentledet så var den mentalt kvarvarande inom SJ:s organisation och föranledde ibland svårigheter att internt inom SJ utarbeta ackurata kalkyler över vissa kostnadsmassor.<sup>78</sup>

SJ började gradvis att tillämpa *peak-load pricing* samt prisdifferentiering där respektive resenärgrupps betalningsförmåga låg som bas för de nya priserna. Det blev bl.a. dyrare med X2000 resor eftersom restiden förkortades till Göteborg och konkurrensen med flyget blev därmed tajtare. Jag anser att SJ antagligen lade sig närmare flygets dyrare biljetter när restiden i praktiken mellan centrala Stockholm och Göteborg blev densamma för flyget och X2000. Detta är logiskt ty SJ AB senare har sänkt priserna på X2000 mellan bl.a. Stockholm – Göteborg när konkurrens från lågprisflygbolag uppenbarade sig. Detta fenomen uppstod även på prissättningen av Flygbussarna mellan Stockholm och Arlanda när ArlandaExpressen startade sin trafik. ArlandaExpressen:s biljetter var dyrare än flygbussarnas men då höjde Flygbussarna biljettpriset för att lägga sig strax under ArlandaExpressen:s biljettpriser. I detta fall innebar således en ny aktör på marknaden ett högre resenärpris snarare än tvärtom.

År 2001 genomförde SJ ytterliggare en ny stor prisomläggning som kunde liknas vid tredje gradens prisdiskriminering. Priserna differentierades mer mellan resande med InterCity och X2000 där biljettpriset för resande med X2000 höjdes medan InterCity inte förändrades nämnvärt.<sup>79</sup> För att ytterliggare extrahera efterfrågan infördes olika rabattsystem där ungdomar, studenter, pensionärer och grupper erhöll rabatter jämfört med fullprisbetalande resenärer. En mer flexibel prissättning rent generellt infördes med lägre biljettpriser under lågtrafikperioder som salufördes under varumärket ”Röda avgångar” och högre biljettpriser under högtrafikperioder då efterfrågan av t.ex. affärsresenärer med högre betalningsvilja var större. Denna klassiska *peak-load* prissättningsstrategi, som är vanlig i åtskilliga branscher för att inte minst nämna flyget, hade tidigare inte i någon större utsträckning tillämpats inom tågsektorn i Sverige. Genom att relatera biljettpriset till de olika produktionskostnaderna som högtrafik och lågtrafik ger upphov till, låter SJ respektive resenärgrupp finansiera den utökade tågkapacitet som krävs för att producera under högtrafikperioder men som är övertalig under lågtrafikperioder. Syftet med prisomläggningarna var inte minst att kunna erbjuda resor till flera kunder än tidigare. Ett närmande av biljettpriserna mot vad respektive resenär ville betala var därför både logiskt och marknadsmässigt jämfört med den statiska kilometerprissättningen. Den monopolskyddade interregionala tågtrafiken som av SJ AB kallas för *egentrafik* är en för SJ AB mycket viktig trafik som bolaget i praktiken står och faller med. Egentrafiken genererade åt SJ AB år 2004 c:a 90 procent av de totala rörelseintäkterna. En noggrann och väl genomtänkt prisstrategi för maximal satisfiering av efterfrågan på denna marknad är således av yttersta vikt för SJ AB:s överlevnad. Faktum är att före avregleringen så var det i praktiken precis tvärtom. Vid SJ:s all time high för

---

<sup>78</sup> Ibid.

<sup>79</sup> Banverket Sektorsrapport 2004.

persontrafikdivision år 1996 – 1997 genererade avtalstrafiken (den subventionerade trafiken) ett redovisat resultat på c:a 900 miljoner kronor, medan den monopolskyddade egentrafiken samma år istället gick med en förlust på c:a 300 miljoner kronor.<sup>80</sup>

Prisutvecklingen på regionaltrafiksområdet som idag är fri att upphandlas i konkurrens, en möjlighet som långt ifrån alltid utnyttjats, har också haft en prisutveckling som stigit mer än övriga priser i samhället. Kommunerna och landstingens dåliga ekonomi har anförts som huvudskäl till detta.<sup>81</sup> Den politiska viljan att höja skatten i respektive område har sannolikt varit lägre än viljan att höja biljettpriserna i regionaltrafiken för att täcka förlusterna. Det kan också vara frågan om ett gradvist systemskifte där landstingen generellt vill distribuera kostnaderna för att driva regional- och lokaltrafik i en allt högre grad till de resenärer som de facto utnyttjar denna trafik, istället för en ökad andel skattefinansiering. Statens stora infrastrukturinvesteringar genom anslag till Banverket har ökat från 1-3 miljarder kronor under 80-talet till dagens 5-10 miljarder kronor kan också vara en rimlig faktor som påverkat biljettpriset genom högre banavgifter. Det är rimligt att de aktörer som utnyttjar den förbättrade infrastrukturen också är med och betalar för den höjda kvaliteten. Intressant att notera är dock att när staten började upphandla den olönsamma interregionala tågtrafiken, mellan år 1992 – 1993 och SJ vann alla trafikavtal sju år i rad, tvingades SJ att acceptera en lägre ersättning av staten än vad de tidigare hade erhållit.<sup>82</sup> Det faktum att SJ fick lägga lägre anbud vid upphandlingen av de olönsamma interregionala sträckor än vad tidigare perioders statsbidrag genererat, hade inte ägt rum om inte hotet om presumtiva vinnande konkurrerande anbud varit förestående.<sup>83</sup> Särkilt med tanke på BK Tåg:s i och för sig begränsade men ändå reella trafik i stombanenätet mellan Nässjö – Jönköping. Således har avregleringen i detta avseende bidragit till en ökad produktivitet på den olönsamma interregionala tågtrafiken, ty likadan trafik kunde bedrivas med lägre kostnader för samhället efter upphandlingen än vad som varit fallet före upphandlingen. Denna produktivitetshöjning beror främst på de rationaliseringar som SJ tvingades att göra. Efter BK Tåg:s inträde blev SJ således varse om att anbuden inte kunde produceras på det sätt som de gjort förut. Tidigare så var förhandlingspositionerna mellan SJ och statens förhandlingsman vid Delegationen för köp av viss kollektivtrafik mycket ojämnt. Före avregleringen gick SJ mer eller mindre in till förhandlingsmannen och talade om hur mycket pengar man ville ha för att trafikera sträckan. Det var upp till statens förhandlingsman att bevisa för SJ att deras pris var för högt. En uppgift som i praktiken var mycket svår då den enda marknaden för järnvägstrafik utgjordes av SJ. Om priset inte passade förhandlingsmannen så fanns det knappast någon annan aktör att vända sig till. Statens förhandlingsman kunde endast försöka få ner priset så mycket som det var möjligt på ren förhandlingsteknisk manér. Sakliga argument var svåra att finna, mer än att ”det låter för dyrt”.<sup>84</sup> När kommunikationsdepartementet på allvar började förstå de ekonomiska konsekvenserna av de ojämliga förhandlingspositionerna insåg departementet att fler aktörer var tvungna att träda in på marknaden för att statens förhandlingsman överhuvudtaget skulle kunna förhandla.

Inom regionaltrafiken där förhandlingspositionerna har varit jämnare tack vare Trafikhuvudmannens tillgång till rullande materiel, har förhandlingarna resulterat i en effektivare prissättning. Ett modernare prissättningssystem har införts på flera håll med pendlarkort som öppnar upp för ett smidigare resande både inom men framförallt mellan

---

<sup>80</sup> Karl-Erik Strand

<sup>81</sup> Banverket Sektorsrapport 2004.

<sup>82</sup> Karl-Erik Strand

<sup>83</sup> Ibid.

<sup>84</sup> Ibid.

regioner med olika Trafikhuvudmän, vilket måste anses vara en kvalitetsförbättring jämfört med fallet att lösa olika biljetter när olika regioner korsas.

### **5.3 Strategiskt beteende**

Den genomförda gemensamma upphandlingen av länstrafiken i Jönköping, Halland och Kalmar som upphandlades i ett trafikpaket var som jag tidigare nämnt egentligen inte frukten av något formellt tillstånd att få upphandla den regionala trafiken, utan mer av en slumpvis natur. Eftersom Jönköpings länstrafik (JLT) hade valt att köpa två länstrafikbanor av staten år 1988 och därmed redan hade eget ansvar att bedriva regional tågtrafik, samt rullande material i besittning som de skulle erhålla från staten år 1990, var det egentligen ett politiskt initiativ och eget val att undersöka huruvida det fanns fler aktörer utöver SJ som var intresserade av att driva länstrafiken. JLT hade år 1985 ingått ett tioårigt avtal med SJ om att bedriva tågtrafiken i länet men en möjlighet att riva upp avtalet i förtid fanns om de transportpolitiska förutsättningarna väsentligt skulle förändras. JLT hade sedan tidigare en privat trafikutövare som körde busstrafiken på entreprenad åt dem, BK Buss AB. Enligt uppgift så var det mer eller mindre personliga kontakter som gjorde att en anställd i JLT frågade BK Buss om de inte också var intresserade av att börja köra regionaltåg.<sup>85</sup> Ägarna till BK Buss beslöt sig för att bilda BK Tåg AB och inkomma med ett anbud till JLT. När BK Tåg efter genomförd upphandling vunnit upphandlingen över SJ, var enligt uppgift företrädare för SJ i chocktillstånd över beslutet, som innebar att SJ:s mångåriga monopol hade kommit till vägs ände.<sup>86</sup> När SJ väl hade förlorat upphandlingen vässades juristernas pennor istället och SJ vägrade att acceptera att det tioåriga avtalet rivits upp i förtid och krävde skadestånd av JLT. JLT hävdade å sin sida att de transportpolitiska förändringarna väsentligt hade förändrats i och med länsbanereformen år 1988 och bestred skadeståndsanspråket. När det började gå upp för SJ att de faktiskt hade förlorat upphandlingen och att en privat tågoperatör höll på att bygga upp sin verksamhet drog man i alla trådar samtidigt i ett sista desperat försök för att förhindra avtalets genomförande. SJ lät därför meddela att BK Tåg inte skulle få tillträde till underhållstjänster i SJ:s underhållsverkstad och att SJ övervägde att frysa inne investeringar i den nya tågstationen i Nässjö samt flytta ett call center till ett annat län. Hoten från SJ till trots valde JLT att slutföra kontraktsskrivningen med BK Tåg. Jag anser att det står helt klart att SJ:s brukande av de *gemensamma funktionerna*, inte bara passivt försökte motarbetade BK Tåg genom att förvägra inköp av underhållstjänster utan även bedrev aktiva aktioner såsom oannonserade plattformbyten som skickade iväg resenärer till fel destinationer och gav BK Tåg:s tåg orimligt låg prioriteringsgång av trafikledningen, syftade till att försvåra BK Tåg att bedriva sin regionala tågtrafik. Kombinationen av att en totalt marknadsdominerande statlig monopolist, genom detta mer eller mindre småaktiga beteende, aktivt försvårar en privat nyetablerad aktörs verksamhet, måste betraktas som ett strategiskt beteende, vars enda syfte rimligen måste ha varit att utestänga det enda befintliga inslag av mikrokonkurrens på den svenska tågmarknaden. Från SJ hävdades det dock att inga av dessa aktioner var sanktionerade av den högsta ledningen utan endast skall betraktas som lokalanställdas privata missnöjesaktioner. Vid ett par tillfällen tvingades SJ:s högsta ledning till och med beordra de lokala medarbetarna att sluta upp med missnöjesaktionerna.<sup>87</sup> Personligen tror jag inte att SJ:s högsta ledning medvetet skulle sanktionera dessa dylika småaktiga sabotage som riktades mot BK Tåg, dock är jag mer än övertygad om att den avslagna offertförfrågan från BK Tåg gällande inköp av underhållstjänster av SJ, sannolikt borde ha hanterats på en högre nivå än hos den lokala verkstadschefen i Nässjö. Vid tidpunkten för BK Tåg:s offertförfrågan så var

---

<sup>85</sup> Gunnar Alexandersson

<sup>86</sup> Ibid.

<sup>87</sup> Karl-Erik Strand

detta en så pass unik händelse som rimligen borde ha vidarebefordrats till SJ:s huvudkontor för rådfrågning. Genom att först neka BK Tåg inköp av underhållstjänster försvårade SJ inte bara för BK Tåg, utan även för JLT som då rimligen måste ha blivit tveksamma huruvida BK Tåg skulle klara av att driva trafiken enligt trafikavtalet. När sedan BK Tåg:s byggplaner till en egen underhållsverkstad blivit ett faktum för SJ och såväl byggentreprenör som bygglov fanns på plats, ändrade sig SJ till att visst erbjuda sina underhållstjänster till BK Tåg. Inte heller detta verkar vara ett beslut som en lokal verkstadschef i Nässjö borde ha fattat utan huvudkontorets vetskap eller sanktionering. För att ställa frågan på sin spets, fanns det några nya faktiska omständigheter i BK Tåg:s offertförfrågan som gjorde att verkstadschefen i Nässjö ändrade sitt beslut, eller handlade detta ändrade beslut endast om att SJ inte ville se en privatägd underhållsverkstad för tågagnar att bli byggd. Hur som haver, av hanteringen av BK Tåg:s offertförfrågan att döma är den enda trovärdiga slutsatsen att detta var ett beslut som dirigerades av SJ:s högsta ledning, troligtvis i syfte att till varje pris försvåra BK Tåg etablering.

Två år senare i samband med att SJ och JLT blivit oense om ersättningsnivån för att trafikera Nässjö och Jönköping på stombanan, beslutade sig SJ år 1991 för att reducera egetrafiken mellan Nässjö och Jönköping. Detta resulterade i att JLT begärde av regeringen att få trafikeringsrätten på detta trafikavsnitt, Jönköping – Nässjö i stomnätet. Förfrågan som i sig själv var unik, att begära trafikeringsrätt i stombanenätet, bifölls av regeringen år 1991. Efter upphandling av denna sträcka som BK Tåg vann, bedrev nu ett privat tåg företag persontrafik på en del av statens stomnät. Personligen är jag relativt övertygad om att det var precis denna utveckling som SJ:s ledning befarade skulle hända i och med att BK Tåg blev insläppta i länstrafiknätet. Med BK Tåg:s nya underhållsverkstad, egen tillgång till rullande materiel och en kompetent personalstyrka kunde de nu börja göra anspråk på parallelltrafik i stomnätet. Det skall dock betonas att SJ och BK Tåg inte konkurrerade om samma trafiksträcka även om trafiken kördes parallellt på stombanan. SJ:s incitament för att försöka stoppa BK Tåg var sannolikt att avskräcka antingen BK Tåg eller andra potentiella nyetablerare att inkomma med anbud i upphandlingar, genom att visa hur problematiskt det varit för BK Tåg.

De initiala problem som BK Tåg fick erfar i samband med övertagande av trafiken i JLT resulterade i att regeringen utredde SJ:s kontroll av de *gemensamma funktionerna*. Innan de kritiska delarna av de *gemensamma funktionerna* överfördes till Banverket år 1996 beslutade regeringen efter denna översyn att fr.o.m år 1994 skulle bl.a. trafikledning, stationer och biljettsystem ställas till andra tågoperatörers förfogande till självkostnadspris. Andra delar av de *gemensamma funktionerna* såsom rullande materiel skulle säljas eller leasas till andra tågoperatörer till marknadspris.<sup>88</sup> Problemet som uppstod vid bestämmandet av marknadspriset för den rullande materielen var att marknaden för rullande materiel i Sverige endast utgjordes av SJ:s ägda rullande materiel som i små serier var producerade av Asea. Därmed kunde SJ sätta vilket pris som de önskade och gjorde också detta. Vanligt förekommande var att SJ tittade på hur högt nyanskaffningsvärdet för ett tågsätt var och prissatte sedan 10-15 år gamla tågsätt efter detta värde.<sup>89</sup> Prissättningen av den rullande materielen som senare ändrades igen av regeringen till att vara baserad på SJ:s självkostnadspris, blev även den kritiserad för att vara för hög. När statens förhandlingsman vid Delegationen för köp av viss kollektivtrafik granskade de prisangivelser som SJ specificerat för uthyrning av rullande material, visade det sig att SJ hade sockrat fordonskostnaderna jämfört med de faktiska kostnader som den rullande materielen

---

<sup>88</sup> Gunnar Alexandersson

<sup>89</sup> Karl-Erik Strand

genererade.<sup>90</sup> Det enda rimliga syftet med ett sådant agerande från en marknadsdominerande monopolist är att fördyra tillgången till rullande materiel för andra tågoperatörer. Genom att fördyra tillgången till rullande materiel för andra tågoperatörer kunde SJ tillskansa sig en komparativ kostnadsfördel som inte var möjligt för andra tågoperatörer. Från SJ:s sida hävdades det att de inte alls medvetet fördyrade leasingpriset utan menade att de agerat utifrån den marknadssituation som de facto gällde för rullande materiel (en säljare, flera köpare).<sup>91</sup> Dock insåg SJ mycket noggrant vilket makt som de besatt (och fortfarande besitter) i och med tillgången till den rullande materielen. Intressant att fundera över är vad den egentliga skillnaden ligger i mellan att medvetet fördyra ett leasingpris eller att medvetet relatera leasingpriset till ett i alla avseende tvivelaktigt nyanskaffningsvärde på en monopolmarknad. Det är snarare en semantisk diskussion huruvida SJ medvetet valde att fördyra leasingpriset eller om SJ tillämpande ett marknadspris där SJ som ensam säljare bestämde priset. Fordonsförsörjningen har under all upphandling av den olönsamma interregionala tågtrafiken varit den trånga sektionen och därmed ett centralt inträdeshinder. Personligen råder det därför inte någon tvekan om att detta förfarande måste ha varit sanktionerat av SJ:s ledning som ett led att hantera konkurrensen och därmed är detta beteende såväl uppsåtligt som uträknande. Enligt mitt sätt att se på det så är det av underordnad betydelse huruvida SJ:s ledning själva uppfattade sitt agerande som ett strategiskt beteende eller ej. Vilken företagsledning erkänner strategiskt beteende när det istället kan benämnas som hård konkurrens. Så länge som SJ obstruerade tillgången av rullande material via bl.a. sockrade leasingpriser, skadeståndsanspråk och att undanhållande av underhållstjänster ägde rum, så är beteendet i alla hänseenden av strategisk natur. Detta gäller oavsett SJ ledningens eventuella personliga uppsåt, ty SJ:s ”omedvetna” handlingar som marknadsdominant resulterade i reella konkurrensmässiga problem för nyetablerade aktörer.

Inträdesbarriärerna är och har varit, som jag i ovanstående avsnitt berättat, som störst i statens upphandling av den olönsamma interregionala trafiken. Under perioden av statlig upphandling i konkurrens av den olönsamma interregionala tågtrafiken mellan år 1993 och 2000 var det som bekant SJ som gick vinnande ur alla upphandlingar. Det var först i och med trafikavtalen från och med år 2000 som Delegationen för köp av viss kollektivtrafik beslutade att antaga Sydvästen AB, BSM Järnväg AB och Svenska Tågkompaniet AB som nya trafikoperatörer på tre trafiksträckor som SJ tidigare ansvarat för. I och med 2001 års omorganisering då bl.a. underhållsverksamheten (EuroMaint) skiljdes från SJ och tågoperatören SJ AB bildades, har dock en grund lagts för att vissa inträdesbarriärer skall minskas. Enligt EuroMaint så upplever inte deras kunder att SJ AB blir gynnad i den nya organisationen, dock anser en del av EuroMaint:s övriga kunder att diskriminerande strukturer alltjämt finns kvar.<sup>92</sup>

---

<sup>90</sup> Gunnar Alexandersson

<sup>91</sup> Karl-Erik Strand

<sup>92</sup> Gunnar Alexandersson

## 6 Slutsats

Den mest påtagliga slutsatsen, som är av mer trivial natur, är att den svenska järnvägsindustrin är i högsta grad en fortfarande mycket koncentrerad marknad med SJ AB som marknadsdominant. Denna marknadskoncentration är särskild hög på den monopolskyddade interregionala trafiken men är även hög på den avreglerade regionala trafiken. Dock finns det regionala skillnader där t.ex. Stockholm utgör en trafikmarknad där andelen nyetablerare är hög jämfört med det övriga landet. Detta mycket tack vare de privata aktörer som driver pendeltågstrafiken, Roslagsbanan och ArlandaExpressen, men även upphandlaren medvetenhet om nyetablerares möjlighet att bedriva spårbunden trafik har givit efterverkningar i driften av tunnelbanetrafiken som också drivs av en privat entreprenör.

Tydligt är även att effekterna av dylika avregleringar tar tid. SJ redovisade bl.a. sin högsta vinst för persontrafiken nästan 10 år efter att avregleringen hade påbörjats. Dock är det tydligt att SJ i sin prissättning i anbudsupphandlingarna agerat i ett förfarande liknande det som beskrivs i Bertrandmodellen. SJ sänkte kraftigt sina marginaler i samband med att ibland endast en aktör konkurrerade i upphandlingen och konkurrensen präglades mer av priskonkurrens än av kvantitetskonkurrens.

De inträdeshinder som varit mest påtagliga är fordonsförsörjningen gällande den rullande materielen. Tillgången till rullande materiel bland de regionala upphandlingarna av Trafikhuvudmän har varit avsevärt bättre än vid de statliga upphandlingarna av Rikstrafiken och dess föregångare, Delegationen för köp av viss kollektivtrafik. Den relativt lyckosamma utgången av avregleringen av tågtrafiken är enligt min åsikt helt beroende av Trafikhuvudmännens egen tillgång till rullande materiel. Om SJ även hade ägt all regional tågtrafiks rullande materiel så skulle SJ:s tillämpade leasingpriser effektivt kväsa alla förutsättningar för en nyetablerare att driva avtalstrafik. Det är därför av yttersta vikt vid önskan om en framgångsrik fortsatt tågavregleringen, den när egentrafiken avvecklas, att den rullande materiel som SJ AB idag har i sin besittning avskiljas från SJ AB och görs konkurrensneutral. Endast på detta sätt anser jag att tågavregleringens fördelar till fullo kan utnyttjas och är ett naturligt steg sedan såväl infrastrukturen, trafikledningen och underhållstjänster gjorts konkurrensneutrala.

Innan större tillgång till rullande materiel har gjorts konkurrensneutralt, så har underhållet av den redan befintliga rullande materielen skapat nya inträdeshinder då tillgång till underhåll av den rullande materielen är en förutsättning för att erbjudas trafikavtal. Underhållet av rullande materiel har sedan år 2001 gjorts konkurrensneutralt genom att staten är ensam ägare av den största underhållsleverantören; EuroMaint, men även privata aktörer (t.ex. BK Tåg) har byggt upp egna underhållsfaciliteter för att säkerställa tillgång till underhållstjänster.

Innovationsförmågan har ökat i och med avregleringen och en högre grad av out sourcing tillämpas idag jämfört med perioden före avregleringen. Exempel på detta är t.ex. att BK Tåg började ersätta mycket modellspecifika tågmotorer från Fiat med vanliga bussmotorer från Volvo, något som har ansetts som banbrytande inom tågbranschen. Anledningen till detta är att den svenska tågmarknaden förr kunde liknas vid svensk krigsmaterielindustri där små produktionsserier av mycket specialiserade produkter framställdes. X2000 tågen tillverkades i endast 25 tågsätt och utvecklades av Asea i ett mycket nära samarbete med ett stort antal människor på SJ. Förutsättningarna för en rationell och kostnadseffektiv produktion medelst underhåll, med en så pass specialiserad produkt och med en så låg produktionsvolym, kunde sannolikt inte ha varit sämre. Ett liknande förfarande inom flyget skulle ha inneburit att SAS

under mer än en 10 års period i nära samarbete med Boeing eller Airbus utvecklar och producerar ett unikt trafikflygplan som skall utgöra stommen i SAS inrikestrafik och endast trafikera svenskt luftrum med dess unika luft- och markförhållanden. Därtill skall flygplanstypen endast tillverkas i 10 exemplar. Kostnaderna för ett dylikt projekt skulle givetvis bli hisnande. Vidare har jag konstaterat att skalfördelar säkerligen finns men att SJ under många år av dålig lönsamhet har visat att det är svårare att utnyttja dem (åtminstone för SJ) i praktiken. Således är det möjligt att de skalfördelar som finns likväl skulle kunna utnyttjas av någon annan aktör än SJ.

Priset på tågbiljetter har stigit mer än andra priser i samhället och detta kan vara en effekt av de stora infrastruktursatsningar som har ägt rum under hela 90-talet och som accelererat under 2000-talet. Dock är det svårt att genomföra någon robust prisjämförelse då flera olika faktorer såsom prissättningsstrategier och banavgifter har ändrats under perioden. Investeringsstakten hos Banverket har ökat från 1-3 miljarder kronor under 80-talet till 3-5 miljarder under 90-talet för att under 2000-talet stiga till 5-10 miljarder kronor per år i anslag. Detta har resulterat i en högre kvalitet på såväl den rullande materielen som infrastrukturen. Företagsekonomisk är detta oomtvistligt ej lönsamma investeringar men det kan vara samhällsekonomiskt hållbart. Jag anser även att SJ har agerat strategiskt på såväl lokal som central nivå i ett par enskilda fall genom missbruk av de *gemensamma funktionerna* och vid minst ett tillfälle har även Marknadsdomstolen fällt SJ för missbruk av sin dominerande ställning genom prisdumpning. Sammanfattningsvis är den svenska avregleringen en balanserad och i god tid påbörjad avreglering som senast år 2010, i och med EU:s järnvägspaket, skall vara avslutad. Det är då troligt att SJ AB:s monopolskydd på lönsam interregional trafik har reducerats eller helt har lyfts bort. Fullständig fri konkurrens på regionaltrafiken kommer dock troligen kräva någon form av interregional egentrafik för en eller flera aktörer för att nätverkseffekter och matartrafik på ett effektivt sätt skall kunna produceras i så hög utsträckning som möjligt.

## 7 Kritisk granskning

Vid en kritisk granskning av min analys och mina slutsatser är det rimligt att rikta kritik mot min metod eftersom det kan vara vanskligt med endast två intervjuer, om än dessa har varit med två mycket initierade personer. Mina slutsatser hade tveklöst varit mer robusta om jag hade utökat intervjuantalet. Jag vill också betona att prisjämförelser är svåra att göra av de olika anledningar som jag beskriver i analysen det kan därför vara svårt att dra några starka slutsatser om varför biljettpriset har ökat mer än övriga priser i samhället. Vidare så är det påstådda strategiska beteendet formellt fastställt i endast ett enda fall och då av Marknadsdomstolen. Karl-Erik Strand menade t.ex. att SJ inte agerade strategiskt mot de nyetablerade aktörerna utan endast bedrev en mycket hård konkurrens. Tidsperioden för under vilken min uppsats behandlar är relativt lång och direktions på företag byts ut, lagar och förordningar ändras. Det är därför möjligt att det strategiska beteende som jag hävdar ändå har ägt rum, mer har varit ett inslag av momentan desperation hos vissa lokala och centrala befattningshavare vars agerande sträckts sig utöver deras faktiska mandat. Därför är kanske detta mer att betrakta som olycksfall i arbetet under en ansträngd tidsperiod mitt i en kraftigt förändrad marknad, snarare än ett långsiktigt medvetet centralt sanktionerat agerande. Det kan också föreligga en diskrepans mellan tolkningen av orsak och verkan vid en del av SJ:s agerande. Övergången mellan SJ och SJ AB, som jag enligt min avgränsning inte närmare har beskrivit i denna uppsats, skedde under en relativt stormig chefskarusell där flera tunga toppdirektörer inom SJ sade upp sig eller fick sparken. En del direktörer satt som chefer ibland endast under några månader och den *brain drain* som SJ AB drabbades av efter att Stig Larsson slutade som GD har enligt vissa bedömare varit en stark bidragande faktor till en del märkliga vinnande anbud. Dessa anbud har i efterhand betraktats som närmast amatörmässigt utarbetade, främst är det de vinnande anbuden i upphandlingen av Tåg i Bergslagen och förlängningen av Kustpilen som varit föremål för diskussion. Dessa anbud var så låga att det nybildade och underkapitaliserade SJ AB fick upprätta en kontrollbalansräkning för att överhuvudtaget överleva sviterna av de två anbuden. Det är därför i dessa fall tveksamt om dessa anbud verkligen syftade till att prisdumpa eller ej, då konsekvenserna nästa blev konkurs. Å andra sidan är det möjligt att just Tåg i Bergslagen och Kustpilen är trafikavtal som SJ AB:s ledning ingått i syfte att utestänga konkurrenter från marknadsinträde, men där den reala förlusten vida översteg den relativt branschoerfarna ledningens kalkylerade förlust. Således är det ännu svårare att generalisera över huruvida SJ:s och SJ AB:s eventuella strategiska beteende verkligen varit en del i en långsiktig konkurrensstrategi i syfte att avskräcka från inträde på interregionala sträckor. Dock kvarstår Marknadsdomstolens dom som en tydlig signal om hur en marknadsdominant får eller framförallt inte får bruka sin dominerande ställning.

## **8 Förslag till fortsatt forskning**

Ett av de områden som uppsatsen inte behandlat är de problemställningar som kan uppkomma vid en eventuell avreglering av den lönsamma interregionala tågtrafiken, den som idag SJ AB bedriver under monopolskydd. Intressant vore att studera hur en sådan marknad skulle kunna organiseras med t.ex. tilldelning av avgångstider och hur ”slotar” till olika destinationer skulle kunna prissättas. Allt med en ny marknadsförutsättning där lägre inträdesbarriärer råder genom att SJ AB:s rullande materiel gjorts tillgänglig för andra trafikoperatörer på ett konkurrensneutralt sätt.

## Referenser och källor

### Muntliga källor

Gunnar Alexandersson, doktorand vid D-sektionen Handelshögskolan i Stockholm, intervju i Stockholm (2005-11-01).

Karl-Erik Strand, direktör och chef för SJ:s persontrafikdivision mellan år 1988 och 1998, intervju i Vallentuna (2005-11-08).

Russel Pittman, Antitrust Division, US Department of Justice, samtal under Third Conference on Railroad industry structure, competition and investment, Stockholm (2005-10-20).

### Vetenskapliga rapporter och läroböcker

Bain, Joe S. (1956) *Barriers to New Competition: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries.* Cambridge: Harvard University Press.

Baumol, William J. Panzar, John C. Willig, Robert D. (1982) "Contestable markets and the theory of industry structure." New York: Harcourt cop.

Bruzelius, Nils (1997) *En ny järnvägsorganisation på gott och ont –Järnvägens organisation och finansiering.* Nordisk transportforskning, Konferensrapport 1998:1

Cabral, M.B. Luís (2002) *Introduction to industrial organization*. Cambridge: The MIT Press.

Carlton, Dennis W. Perloff, Jeffrey M. (2000) *Modern Industrial Organization.* New York: Addison-Wesley.

Demsetz (1968) *"Why Regulate Utilities?"* Journal of Law and Economics, Vol. 11, No. 1

Gilje Nils, Grimen Harald (1993), *Samhällsvetenskapernas förutsättningar*, Göteborg: Daidalos.

Stigler, George J. (1968) *"The Organization of Industry"*. Homewood Illinois: Irwin, Inc.

### Offentliga utredningar, statistikkällor och andra svenska studier

AffärsData

Banverket Sektorsrapport 2000 – 2004.

Bantrafik 2002-2003 Sveriges officiella statistik.

KFB-Rapport 2000:25 Spåren efter avregleringen.

KFB-Rapport 2000:58 Avregleringen av järnvägstrafiken. Förutsättningar för konkurrensneutralitet vid upphandling.

KKV Rapport 1996:4 Konkurrens på avreglerade marknader.

KKV Rapport 2004:3 Monopolmarknader i förändring.

SIKA årsbok 2003.

SOU 2002:48 Järnvägsutredningens delbetänkande *Rätt på spåret*.

SOU 2003:104 Järnvägsutredningens huvudbetänkande *Järnväg för resenärer och gods*.

SOU 2004:92 Järnvägsutredningens slutbetänkande *En samlad järnvägslagstiftning*.

TT Nyhetsbanken 00-05-12 artikel-ID: 2470205

### **Elektroniska källor**

<http://www.jvs.se/omjvs.htm> [Tillgänglig online 2005-08-29]

<http://www.notisum.se/rnp/sls/lag/19970734.HTM> [Tillgänglig online 2005-08-29]

<http://www.regeringen.se/sb/d/119/a/5756> [Tillgänglig online 2005-08-24]

<http://www.regeringen.se/sb/d/1027/a/10668> [Tillgänglig online 2005-08-24]

<http://www.rikstrafiken.se/default2.asp?sprak=1053&form=&topp=2&lista=2> [Tillgänglig online 2005-08-29]

[http://www.banverket.se/templates/StandardTtH\\_2103.asp](http://www.banverket.se/templates/StandardTtH_2103.asp) [Tillgänglig online 2005-08-30]

<http://svt.se/svt/jsp/Crosslink.jsp?d=22620&a=356605> [Tillgänglig online 2005-08-30]

[http://www.rikstrafiken.se/db\\_dokument/Pressmeddelande%20Kr%C3%B6sat%C3%A5gen.pdf](http://www.rikstrafiken.se/db_dokument/Pressmeddelande%20Kr%C3%B6sat%C3%A5gen.pdf) [Tillgänglig online 2005-08-30]

<http://www.arlandaexpress.com/AtrainHTML/smpage.fwx?page=306> [Tillgänglig online 2005-08-30]

<http://www.aftonbladet.se/nyheter/0004/09/tagkv.html> [Tillgänglig online 2005-08-30]

<http://www.sj.se/sj/jsp/polopoly.jsp?d=538&a=2192&l=sv> [Tillgänglig online 2005-08-31]

<http://www.tagkompaniet.se/www/tagkomp/index.htm> [Tillgänglig online 2005-09-05]

### **Övriga källor**

Eget deltagande vid den internationella forskningskonferensen: Third Conference on Railroad industry structure, competition and investment, Stockholm (2005-10-20).