



GÖTEBORGS UNIVERSITET

Europaprogrammet

**En komparativ studie av prisutvecklingen på livsmedel i
Sverige och Finland efter EU-inträdet**

Examensarbete i Europakunskap

H09

William Lindberg

Handledare: Anders Boman

Abstract

The food prices in Finland and Sweden have been a subject for discussion for several years back in time. From the opponents against further European integration one have often heard that the EU and EMU entrance have made an negative impact on the food prices. This study show us that the impact of the entrances was extensive in the short run but rather finite and insignificant in the long run. Other important factors that describe why food prices fluctuate is also discussed. The main conclusion is that other factors than the EU and EMU entrance should be seen as more likely when it comes to the development of food prices. The essay is principally based on quantitative statistics of food prices, analysed in the light of economic theory.

Innehållsförteckning

1. Inledning.....	4
1.1 Bakgrund.....	4
1.2 Syfte.....	5
1.3 Avgränsningar.....	5
2. Metod.....	6
2.1 Vetenskaplig utgångspunkt.....	6
2.2 Tillvägagångssätt.....	6
2.3 Kritik.....	8
3. Teori.....	9
3.1 Prismekanismen.....	9
3.2 Vinstmaximering.....	12
3.3 Ren konkurrens.....	13
3.4 Monopol.....	14
3.5 Komparativa fördelar.....	17
4. Empiri och analys.....	18
4.1 Finland och Sverige som jämförelseobjekt.....	18
4.2 Bakgrund.....	20
4.3 Kortsiktig utveckling.....	24
4.3.1 EU-inträdet kortsiktiga effekter.....	24
4.3.2 EMU-inträdet kortsiktiga effekter.....	29
4.4 Långsiktig utveckling.....	31
4.4.1 Den likartade utvecklingen i Sverige och Finland.....	32
4.4.2 EU-inträdet långsiktiga effekter.....	33
4.4.3 EMU-inträdet långsiktiga effekter.....	34
4.4.4 Andra förklaringsfaktorer.....	35
5. Sammanfattande slutsatser.....	38
6. Källförteckning.....	39

1. Inledning

1.1 Bakgrund

Jag har valt att studera och jämföra prisutvecklingen på livsmedel i Sverige och Finland under perioden 1994-2007. Det finns en rad intressanta aspekter att titta närmare på när det gäller detta området.

Studien har en klar europaanknytning, dels eftersom den är en jämförande analys mellan två europeiska länder och dels eftersom den specifikt inriktar sig på att förklara eventuella effekter av EU- samt EMU-inträdet. Det är även mot bakgrund av EU-inträdet 1995 som ovannämnda analysperiod har valts. Anledningen till att studien inte omfattar 2008 och 2009 är den pågående finanskrisen som drabbat större delen av världen sen mitten av 2008. Det skulle krävas en ytterligare uppsats att analysera effekterna av denna och därför har jag valt att exkludera 2008 samt 2009 ur min analys.

För det första är det intressant att studera hur prisutvecklingen på livsmedel såg ut efter EU-inträdet 1995, både på kort och lång sikt. På kort sikt (ca 1-2 år) är det mycket lättare att härleda en viss prisutveckling till de politisk-ekonomiska förändringar som skett till följd av EU-inträdet. Vid lång sikt blir det lite svårare att förklara prisutvecklingen med enbart de förändringar som skett efter EU- eller EMU-inträdet. Detta eftersom det finns en mängd andra potentiella förklaringsfaktorer, såsom konjunktursvängningar eller assymetriska chocker, som kan ha skett under åren.

För det andra finns det en allmänt rådande föreställning om att det har blivit dyrare med livsmedel i de länder som infört Euron. Det är inte sällan man hör att priserna på mat blivit orimligt höga i Finland efter inträdet i januari 2002. Mot bakgrund av detta kan det vara intressant att utröna om det finns några tydliga negativa effekter av Euron som lett till prishöjningar på livsmedel.

Utöver att jag specifikt inriktar mig på perioderna runt EU- samt EMU-inträdena kommer jag även göra en långsiktig analys över hela perioden för att på så sätt kunna utröna långsiktiga effekter och förklaringsfaktorer.

De centrala frågeställningar jag kommer beröra är om det finns skillnader i prisutvecklingen på livsmedel mellan Sverige och Finland; vilken påverkan EU- och EMU-inträdena fick för den

kortsiktiga och långsiktiga prisutvecklingen i länderna; vilka övriga faktorer som påverkat prisutvecklingen på livsmedel på kort och lång sikt; om Sverige och Finlands respektive livsmedelsprisutveckling hade sett annorlunda ut om man stått utanför EU-samarbetet; om Sveriges utveckling hade liknat Finlands vid ett EMU-inträde samt om Finlands utveckling liknat Sveriges om man stått utanför EMU.

1.2 Syfte

Uppsatsens syfte är dels att synliggöra vad EU- och EMU-inträdet har haft för påverkan när det gäller prisutvecklingen på livsmedel och dels vilka andra faktorer som spelat in. Uppsatsen bidrar till att skapa en grundförståelse för vad som påverkar priserna på livsmedel. I media och debatter sker framställningarna ofta svart eller vitt, det vill säga att man skyller prishöjningar enbart på exempelvis EMU-samarbetet. På motsvarande sätt skulle EMU-förespråkare kunna mena att prissänkningar är en direkt positiv effekt av inträdet. I den här uppsatsen kommer en mängd olika potentiella förklaringar till livsmedelsprisutvecklingens utfall att analyseras. På så sätt kommer läsaren få en bättre förståelse för vilka nationalekonomiska mekanismer som styr prisbildningen.

1.3 Avgränsningar

Jag har avgränsat uppsatsen till att innefatta enbart Sverige och Finland eftersom ytterligare länder i analysen hade försvårat arbetet rejält. Det hade dessutom blivit problematiskt att jämföra länder med en alltför olik ekonomisk struktur. Jag har även valt att avgränsa studien till att enbart behandla prisutvecklingen på livsmedel. Detta har jag gjort dels eftersom det hade blivit alltför omfattande att studera flera olika varugrupper men framförallt för att livsmedel är en vital varugrupp. Jag är även mycket väl medveten om att det finns fler orsaker till att prisutvecklingen sett ut som den gjort. Det förefaller emellertid omöjligt att i en relativt liten studie som den här kunna ta upp och granska alla faktorer. Mitt referensmaterial är relativt litet, vilket beror på att jag enbart ville använda de som kändes mest tillförlitliga. Jag valde således att hellre använda få men bra källor istället för flera mediokra.

2. Metod

2.1 Vetenskaplig utgångspunkt

Studien är främst gjord utifrån en kvantitativ och induktiv ansats. Det vill säga att jag först och främst har samlat in kvantifierbar statistik som jag därefter ämnat hitta potentiella förklaringsfaktorer till. Teoriavsnittet är byggt på ekonomiska modeller som är resultatet av deduktiv forskning. Man kan alltså säga att jag använder empirisk forskning och statistik som jag därefter försöker förklara med teoretiskt och deduktivt framtagna modeller.

2.2 Tillvägagångssätt

Processen inleddes med att jag utformade en problemställning med konkreta frågeställningar. Därefter fortsatte jag med att söka efter tidigare studier av samma område för att på så sätt kunna ”stå på andra forskares axlar” i utformandet av min uppsats. Jag var mycket noga med att hitta så trovärdiga källor som möjligt och därför har stora delar av mitt referensmaterial kommit från Handelns Utredningsinstitut, Konsumentberedningen, Konsumentverket, Ekonomisk Debatt, Svenska Riksbanken samt Finlands Bank med flera. De böcker jag använt mig av är Klas Eklunds *Vår Ekonomi* samt Lars Jonung och Klas Fregerts *Makroekonomi*.

I denna tidiga fas av processen tog jag även fram statistik på livsmedelspriserna i Sverige och Finland under den aktuella perioden. För att få så korrekta siffror som möjligt använde jag av naturliga skäl respektive lands statliga statistikmyndighet; Statistiska Centralbyrån samt Statfin. Även de tidigare forskare jag använt som referenser använder sig av samma myndigheter. För att mäta prisutvecklingen på livsmedel har jag använt mig av måttet **KPI – Livsmedel** och det har även andra forskare gjort.

Konsumentprisindex avser att mäta hur konsumentpriserna i genomsnitt utvecklar sig för hela den privata inhemska konsumtionen. Beräkningarna skall avse den genomsnittliga prisutvecklingen för en konsumtion med över tiden lika standard. Det som mäts är de priser som konsumenten faktiskt betalar. Det innebär att indirekta skatter och subventioner INTE är exkluderade.

Som grund för en kommande empiri- och analysdel skrev jag ett grundläggande men relativt omfattande teoriavsnitt som behandlar prismekanismen, vinstmaximering, konkurrens, monopol

samt handelsteori. Detta är främst grundat på två kapitel i Klas Eklunds bok *Vår Ekonomi*. Även Appleyard, Field och Cobbs *International Economics* används för att beskriva handelsteorin. Jag har även använt mig av min egen teoretiska kunskap. För att göra det avsevärt enklare för läsaren har jag även använt mig av de ekonomiska modeller som finns i Eklunds bok. Teoriavsnitten kan möjligtvis uppfattas som lite för omfattande och brett, men jag anser att det är mycket viktigt för läsaren att förstå de teoretiska grunderna i ekonomin för att kunna följa med i analysen.

Analysavsnittet inleds med att jag resonerar kring och förklarar varför Sverige och Finland är lämpliga jämförelseländer. Delen är baserad på Jonung och Sjöholms artikel i *Ekonomisk Debatt*; Jonung och Fregerts bok *Makroekonomi* samt Chefdirektören för Finlands Bank, Erkki Liikanens analys av Sverige och Finland. Därefter redogör jag för bakgrunden i de båda länderna när det gäller livsmedelspriserna och livsmedelspolitiken.

Vidare studerar jag EU- samt EMU-inträdet kortsiktiga påverkan på livsmedelspriserna. Statistik från aktuella perioder har tagits fram och jag har även redogjort för andra forskares analyser och slutsatser. Därefter har jag utformat min egen analys, dels med avseende på statistiken och dels med avseende på de andra forskarnas slutsatser. Min egen analys är till stora delar baserat på innehållet i teoriavsnittet. För att särskilja mina egna analyser från andra forskares har jag efter varje resonemang från forskarens sida avslutat med att lägga in en källhänvisning. Därefter har jag gjort min egen analys där jag bedömer bland annat rimligheten och styrkan i andra forskares resonemang. När det gäller EU-inträdet kortsiktiga effekter har jag till stor del använt mig av Konsumentberedningens studier från 1995 och 1996. I analysen av EMU-inträdet kortsiktiga påverkan på livsmedelspriserna har jag tagit mycket hjälp av Carl Eckerdal och Fredrik Bergströms *Gav euron högre priser?*. Jag anser att alla dessa studier har en hög tillförlitlighet.

Jag studerar även den långsiktiga utvecklingen av livsmedelspriserna, dels för sig själv och dels i förhållande till den allmänna prisnivån. Perioden omfattar alla år mellan 1994 och 2007, det vill säga under de år då Europasamarbetet intensifierats och utvecklats mycket. KPI har använts som mått i båda fallen. För att göra utvecklingen så överskådlig som möjligt har jag utformat diagram i Excel där den årliga prisutvecklingen studeras. Därefter jämför jag utvecklingen i de båda länderna och försöker hitta förklaringsfaktorer till iakttagna likheter och skillnader. EU- och EMU-samarbetets långsiktiga påverkan analyseras tillsammans med andra faktorer. Även här relaterar jag till teoriavsnittet för att djupare kunna förklara varför en viss förändring leder till en viss prisutveckling.

2.3 Kritik

Den kritiske granskaren kommer kanske nu hävda att prisjämförelser mellan två olika länder är vanskliga att göra. Detta har att göra med den problematik som finns kring olikheter mellan länderna när det gäller varusortiment, kvalitet, representativitet. Urvalsfel i de statistiska beräkningarna kan vara besvärande när det gäller små produktgrupper. (*Internationella uppgifter om livsmedel, Jordbruksstatistisk årsbok 2007, s 316*). Dessutom kan det finnas vissa skillnader mellan länder när det gäller att mäta KPI. Exempelvis så räknas alkoholfria drycker ibland in i KPI för livsmedel och ibland inte.

Jag inser även att det finns en stor problematik när det gäller att fastslå att en viss prisutveckling är en direkt effekt av EU- eller EMU-inträdet. Prisfluktuationer kan bero på många olika orsaker, vilket kan göra det vanskligt att koppla en prisförändring till en specifik händelse. Mot denna bakgrund är det svårt att fastställa givna slutsatser. Uppsatsen kommer därför ha en resonerande karaktär där flera potentiella förklaringsfaktorer analyseras och bedöms.

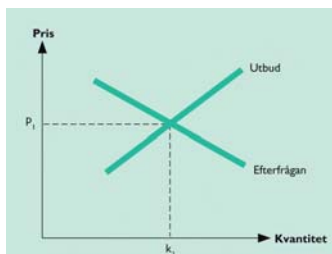
3. Teori

3.1 Prismekanismen

Efterfrågan på en vara bestäms av en rad olika faktorer, bland annat smak, inkomst, pris samt alternativa substitut till varan ifråga. I nationalekonomisk teori gör man ett förenklande antagande, nämligen att det bara är varans pris som bestämmer efterfrågan. Det skulle nämligen i princip vara omöjligt att analysera alla påverkande faktorer samtidigt. Det antagna sambandet mellan pris och efterfrågan är att om priset sjunker så stiger efterfrågan och vice versa. I ett diagram med priset på y-axeln och kvantiteten på x-axeln hade efterfrågekurvan fått en negativ lutning (Eklund, 2007, s 61-63).

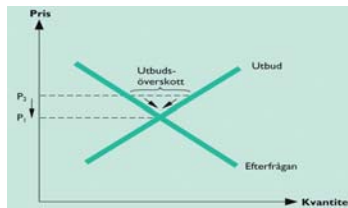
Även när det gäller utbudet finns det en rad olika faktorer som påverkar, så som exempelvis tillverkningskostnader. Precis som på efterfrågesidan görs ett förenklande antagande, nämligen att ju högre priset är desto mer varor vill företaget bjuda ut. I ett diagram med samma preferenser som ovan hade utbudskurvan fått en positiv lutning (Eklund, 2007, s 63-64).

Jämvikten finns där efterfråge- och utbudskurvan skär varandra (se figur 1). Det är vid den punkten där både konsumenter och företag vill köpa respektive sälja lika mycket och till samma pris (Eklund, 2007, s 64).



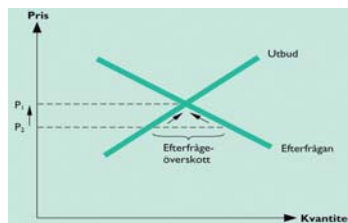
Figur 1, Eklund, 2007, s 62

Om priset är högre än jämviktspriset kommer företaget vilja bjuda ut fler varor än konsumenterna efterfrågar. Det blir därmed ett utbudsöverskott, vilket innebär att företaget inte kommer få sålt alla sina varor för det givna priset (se figur 2). I och med detta startas en process där företaget kommer sänka priserna för att få sålt fler varor. Det leder i sin tur till att konsumenterna efterfrågar fler varor och priset rör sig sakteliga ner mot jämvikten igen (Eklund, 2007, 64-65).



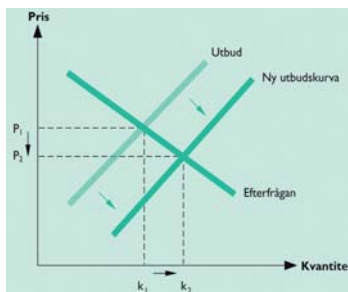
Figur 2, Eklund, 2007, s 65

Om priserna tvärtom är lägre än jämviktspriset efterfrågas fler varor än vad företaget vill bjuda ut och det skapas ett efterfrågeöverskott (se figur 3). Företaget kommer då höja priserna för att möta konsumenternas efterfrågan. Priset rör sig då uppåt mot jämviktsläget (Eklund, 2007, s 65-66).



Figur 3, Eklund, 2007, s 66

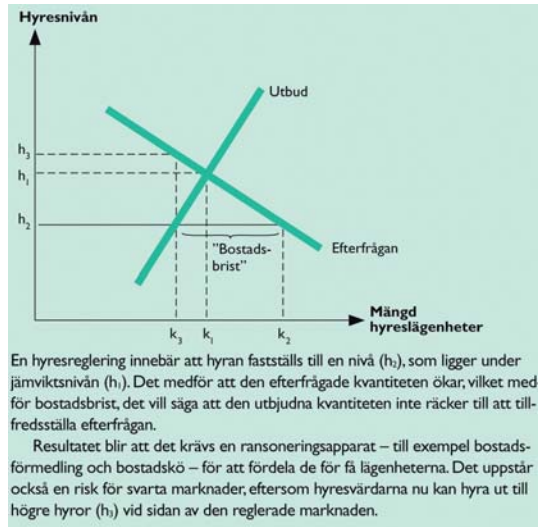
Om produktiviteten förändras kommer det få utslag på prisnivån. När det sker en teknisk förbättring kommer en större mängd varor kunna produceras per arbetsinsats. Det leder i sin tur till att en större kvantitet kan bjudas ut till varje given prisnivå och jämviktspriset kommer således att sjunka. Detta illustreras genom att utbudskurvan skiftar nedåt (se figur 4). Om det tvärtom sker en försämring i produktiviteten leder det till en ökning av jämviktspriset. Utbudskurvan skiftar då uppåt (Eklund, 2007, s 66-67).



Figur 4, Eklund, 2007, s 67

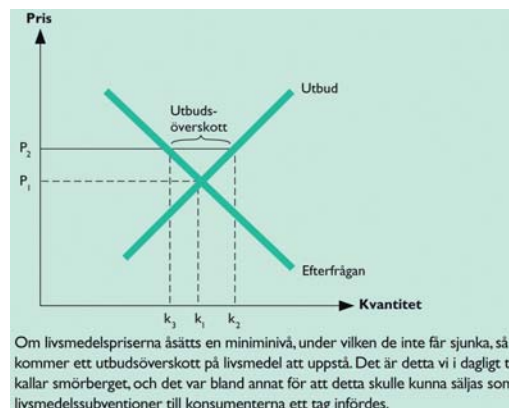
En ökning av inkomsterna leder till att konsumenterna får råd att köpa fler varor än tidigare. Det efterfrågas alltså en större kvantitet vid varje givet pris. Företagen svarar på detta genom att höja priserna och inflationen trissas upp. Efterfrågan skiftar utåt. Om istället inkomsterna sjunker kommer företagen bli tvungna att sänka priserna för att få sålt sina varor, vilket i sin tur leder till att både pris och kvantitet sjunker (Eklund, 2007, s 67-68).

Regleringar får ofta en stor påverkan i ekonomin. När det rör sig om pristak som hamnar under jämviktspriset uppstår ett efterfrågeöverskott. Detta eftersom konsumenterna efterfrågar en större kvantitet än vad som bjuds ut vid det givna priset. Utan regleringar hade det utsatta företaget kunnat höja priserna till det uppstod jämvikt på marknaden. Bostadsmarknaden för hyreslägenheter har haft en sådan struktur med regleringar, vilket skapat ett efterfrågeöverskott i form av långa bostadsköer och bostadsbrist (se figur 5). (Eklund, 2007, s 70-74).



Figur 5, Eklund, 2007, s 71

Regleringar i form av minimipriser kan också medföra problem. Om staten eller myndigheterna sätter minimipriset över jämviktspriset kommer det uppstå ett utbudsöverskott. Detta sker eftersom konsumenterna inte efterfrågar en lika stor kvantitet som det reglerade företaget producerar. Jordbrukspolitiken är ett praktexempel på en reglering med minimipriser, där utbudsöverskott i form av bland annat "smörberg" har bildats (se figur 6). (Eklund, 2007, s 74-75).



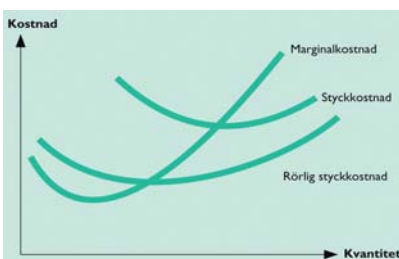
Figur 6, Eklund, 2007, s 75

3.2 Vinstmaximering

Ett vinstmaximerande företag bör producera så länge marginalintäkten är högre än marginalkostnaden, det vill säga om ytterligare en såld vara ger större intäkter än vad det kostar att producera den (Eklund, 2007, s 78).

Man kan dela upp företagets totala kostnader i dels fasta och dels rörliga kostnader. De fasta består av inköpt kapital för att starta verksamheten, såsom maskiner och byggnader medan de rörliga kostnaderna främst består av löner, men även av råvaror, halvfabrikat och energiförbrukning. De fasta kostnaderna kommer alltid bestå, oavsett om företaget nollproducerar. Man gör även en indelning i **styckkostnader** och **rörliga styckkostnader**, vilket tas upp nedan. Styckkostnaden för de först producerade varorna är således höga eftersom både de fasta och rörliga kostnaderna räknas in. Till en början kommer marginal- och styckkostnad att sjunka eftersom de fasta kostnaderna slås ut på fler producerade och sålda varor. Dessutom kan företaget anställa fler och på så sätt bättre utnyttja resurserna. Om de fasta kostnaderna hålls konstanta kommer emellertid marginalkostnaden för företaget till slut att börja öka. Det innebär att intäkterna för den sist producerade enheten är lägre än kostnaden för att producera den. Detta sker när man nått maximalt utnyttjande av de fasta resurserna, exempelvis att det inte finns tillräckligt med maskiner för personalen att arbeta med (Eklund, 2007, s 78-81).

Så länge marginalkostnaden är lägre än styckkostnaden medför ytterligare produktion att styckkostnaderna sjunker. Detta är fullt logiskt eftersom kostnaden att producera ytterligare en vara är lägre än styckkostnaden. Om marginalkostnaden överstiger styckkostnaden kommer däremot den senare att öka. Detta eftersom att kostnaden för den sist producerade enheten är högre än styckkostnaden. Med denna information kan man konstatera att marginalkostnadskurvan skär styckkostnadskurvorna vid dess minimipunkter. Marginalkostnadskurvan – om man bortser från den del som ligger under styckkostnadskurvan – är det samma som företagets utbudskurva. Anledningen till detta är att företagets intäkter måste täcka de rörliga kostnaderna för att det skall vara lönsamt att fortsätta producera. På kort sikt skall företaget fortsätta producera om priset hamnar under den totala men över den rörliga styckkostnaden. Detta eftersom företaget då kan täcka alla sina rörliga kostnader och samtidigt får ett överskott som kan täcka en del av de fasta kostnaderna. Om priset sjunker under den rörliga styckkostnaden ska företaget lägga ner produktionen direkt eftersom det då inte får täckning vare sig för rörliga kostnader eller täckningsbidrag till de fasta kostnaderna (Eklund, 2007, s 81-84).

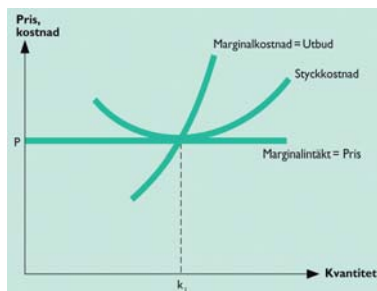


Figur 7, Eklund, 2007, s 82

3.3 Ren konkurrens

Den ena ytterligheten när det gäller marknader är den som består av så många olika företag att inget av dem kan bestämma priset. Varje företag är därmed pristagare och måste acceptera det pris som ges av marknaden. Denna typ av marknad kännetecknas av full konkurrens. Den andra ytterligheten är att marknaden består av ett enda företag, monoopolet, som blir hela marknadens prissättare (Eklund, 2007, s 87).

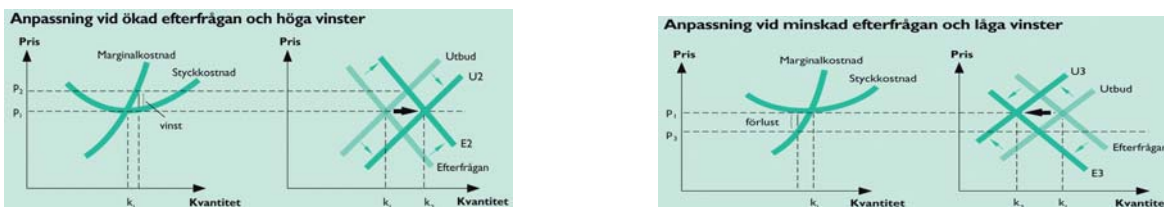
Vid full konkurrens uppfattar företaget marknadens efterfråga som horisontell eftersom det möter en oerhört liten del av marknaden. Företaget får samma pris för varje produkt det säljer, oavsett volym. Det innebär att marginalintäkten - det vill säga intäkten för den sist producerade enheten - är given och densamma som priset, oavsett hur mycket företaget tillverkar. Ett vinstmaximerande företag kommer fortsätta producera ända fram till marginalkostnaden är lika stor som marginalintäkten. När dessa är lika stora stoppas produktionen eftersom det är vid just det priset och den kvantiteten som företaget vinstmaximerar. Man kan därmed konstatera att priset skall vara lika med marginalkostnaden. Det innebär att företaget producerar den kvantitet som utifrån det givna marknadspriset täcker marginalkostnaden. Vid den uppnådda jämvikten kommer även styckkostnaderna vara som lägst. Marginalkostnad, marginalintäkt och pris kommer alltså vara lika med styckkostnaden (se figur 8). (Eklund, 2007, s 87-88).



Figur 8, Eklund, 2007, s 87

Höga vinster kommer locka in fler företag på marknaden medan förluster kommer slå ut de minst effektiva. Antag att företagen på en marknad gör stora vinster på grund av exempelvis högre inkomster hos befolkningen. De höga vinsterna grundar sig i de högre priserna som företagen kan ta ut. Det uppstår då incitament för nya företag att etablera sig på marknaden och ta del av vinsten. Detta leder i sin tur till att det sammanlagda utbudet ökar. När det ökade utbudet skall fördela sig på den totala efterfrågan leder det till att priserna söker sig ner mot jämvikten. Vid förluster på en marknad på grund av till exempel minskade inkomster kommer de minst effektiva företagen slås ut från marknaden. Detta grundar sig i att företagen tvingas sänka priserna och därmed inte kan täcka sina kostnader. När företag slås ut från marknaden kommer utbudet att minska, vilket gör att marknadspriset rör sig upp mot jämvikt (Eklund, 2007, s 88-90).

Poängen är att konkurrensen tvingar företag till kostnadseffektivitet, vilket i slutändan gynnar konsumenterna. Om något företag säljer över sina styckkostnader kommer fler företag att vilja etablera sig på marknaden och ta del av vinsterna. Detta gör att priserna pressas ner. När priserna istället är för låga kommer företag slås ut från marknaden och priset återgår mot jämvikt (Eklund, 2007, s 90).



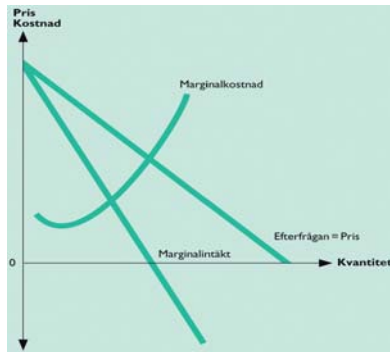
Under perfekt konkurrens tvingas de enskilda företagen till kostnadseffektivitet. Höga priser (som ligger över styckkostnaderna) ger höga vinster som lockar fram ett ökat utbud. Det pressar tillbaka priset och raderar ut övervinsten. Låga priser (under styckkostnaderna) ger förluster som slår ut de minst effektiva företagen. Utbudet minskar och priset stiger.

Figur 9, Eklund, 2007, s 89

3.4 Monopol

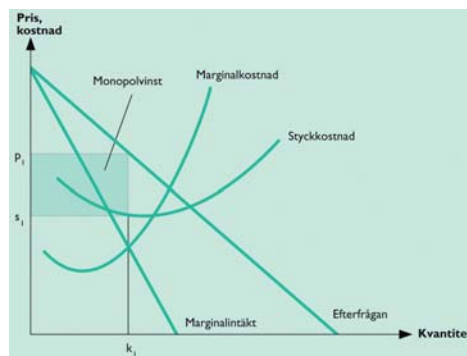
Vid monopol står ett enda företag för hela marknadens utbud och kan således sätta upp en egen prissättningsstrategi (se figur 10). Till skillnad från konkurrensföretaget som möter en horisontell efterfrågekurva, möter monopolföretaget en fallande. Detta beror på att monopolföretaget möter hela marknadens efterfrågan. Kurvan säger oss hur mycket kunderna är villiga att betala för en given kvantitet. Den visar därmed var varje såld enhet inbringar i genomsnitt. Att kurvan lutar negativt innebär att marginalintäkten inte är detsamma som priset. Marginalintäktskurvan lutar

istället brantare än efterfrågekurvan, vilket har sin grund i teorin om konsumentens avtagande marginalnytta. Det vill säga att konsumenten får mindre och mindre nytta för en ytterligare köpt vara. Den avtagande marginalnyttan innebär att monopol företaget måste sänka priset för att få sålt ytterligare en enhet av varan (Eklund, 2007, s 92)



Figur 10, Eklund, 2007, s 93

Monopolisten väljer precis som konkurrensföretaget att producera upp till den kvantitet där marginalintäkten är lika stor som marginalkostnaden. Till skillnad i fallet med ren konkurrens skiljer här marginalintäkten från priset, vilket föranleder ett annorlunda utfall. Monopolföretaget kan ta ut ett pris som är högre än styckkostnaderna, vilket innebär att monopolet gör en större vinst än konkurrensföretaget (se figur 11) (Eklund, 2007, s 93-94).



Figur 11, Eklund, 2007, s 94

Sammanfattningsvis kan man konstatera att det finns tre stora skillnader mellan monopol och konkurrens. För det första tar monopolet ut högre priser. Konkurrensföretaget kan i längden inte ta ut priser som är högre än styckkostnaden. För det andra håller monopolföretaget tillbaka den tillverkade kvantiteten medan konkurrensföretaget producerar där priset är lika med marginalkostnaden. Om monopolet skulle göra det samma hade den utbudna kvantiteten ökat. För det tredje får monopolet en extra vinst – på konsumentens bekostnad (Eklund, 2007, s 94).

Mellan dessa två ytterligheter som beskrivits ovan finns det en mängd olika kombinationer av marknader inom olika sektorer. Oligopolet, en situation där marknaden består av ett fåtal större företag. Kartellen, där företagen ingår överenskommelse vad gäller prissättning och produktionsbeslut. Monopolistisk konkurrens innebär att produkten som säljs är såpass differentierad att varje företag inom en given sektor har monopol på sin egen variant av produkten ifråga (Eklund, 2007, s 95-98).

Den helt fria konkurrensmarknaden får i det närmaste ses som en utopi eftersom en mängd strikta antaganden måste vara uppfyllda på samma gång. Dessa antaganden är följande: Antalet säljare och köpare på marknaden måste vara så många att ingen av dem kan påverka priset på egen hand; säljare och köpare får inte samverka med varandra; varorna måste vara enkla och homogena så att de kan säljas och köpas i många olika kvantiteter; konsumenterna ska ha fullständig på marknaden när det gäller priser och kvalitéer, så att de kan överge de företag som försöker ta ut oskäligen priser; tillverkarna skall ha tillgång till den nyaste och effektivaste tekniken; det är låga etableringshinder på marknaden; marknadskrafterna får inte sättas ur spel på grund av regleringar, diskriminering eller politiskt förtryck (Eklund, 2007, s 90-92). När man studerar antagandena kan man konstatera att ytterst få marknader – om ens några - kännetecknas av ren konkurrens..

Ren konkurrens och monopol är två ytterligheter. Ändå får de ses som relevanta analysobjekt eftersom de hjälper forskaren att kunna dra slutsatser om olika sortsers marknader. De teoretiska modeller och analyser som behandlar ekonomiska mekanismer är mycket användbara hjälpmedel när man skall studera exempelvis prisutvecklingen på livsmedel.

3.5 Komparativa fördelar

I korthet innebär David Ricardos teori om komparativa fördelar att ett land skall producera den vara som det är relativt sett bäst på att producera. För att beskriva sin teori använde Ricardo två länder, England och Portugal, som producerade vin och kläder. Exemplet illustreras i följande tabell.

	Vin	Kläder	Relativa skillnader inom landet
Portugal	80h/enhet vin	90h/enhet kläder	1 enhet vin/0,89 enheter kläder (eller 1 enhet kläder/1,125 enheter vin)
England	120h/enhet vin	100h/enhet kläder	1 enhet vin/1,2 enheter kläder (eller 1 enhet kläder/0,83 enheter vin)

Tabell 1, Appleyard, Field, Cobb, 2008, s 31

Det är alltså billigare att producera både vin och kläder i Portugal. För den arbetsinsats som krävs för att producera en enhet vin får man i Portugal 0,89 enheter kläder. I England får man på motsvarande sätt 1,2 enheter kläder om man använder samma arbetsinsats som när man producerar en enhet vin. Det innebär att en enhet vin kan bytas mot 0,89 enheter kläder inom Portugal. Inom England kan en enhet vin bytas mot 1,2 enheter kläder (Appleyard, Field, Cobb, 2008, s 30-31).

Trots att Portugal har absoluta fördelar i både produktion av vin och kläder hävdar Ricardo att det är gynnsamt för länderna att handla med varandra. Portugal bör specialisera sig på att producera vin eftersom landet relativt sett är bättre på det än kläder. I England skall man av motsvarande skäl istället specialisera sig på att producera kläder. Portugal kan nu exportera en enhet vin till England och få 1,2 enheter kläder tillbaka istället för 0,89 enheter kläder inom det egna landet. Detta beror helt enkelt på att en enhet vin är värt lika mycket som 1,2 enheter kläder inom England. På samma sätt kan England exportera en enhet kläder till Portugal och på så sätt få i utbyte 1,125 enheter vin (Appleyard, Field, Cobb, 2008, s 30-31). Ricardo visar här att handel kan vara gynnsamt även om ett land har absoluta fördelar när det gäller alla varor som produceras. Om Portugal även varit relativt bättre än England på att producera vin och kläder hade det inte varit gynnsamt för länderna att handla med varandra.

4. Empiri och Analys

4.1 Finland och Sverige som jämförelseobjekt

En jämförelse mellan Sverige och Finland är intressant eftersom länderna har en snarlik ekonomisk struktur. Fördelen med detta är att det blir lättare att hitta tydliga förklaringar till de eventuella skillnader i prisutvecklingen som uppstår. Av naturliga skäl är det svårt att göra internationella prisjämförelser med någon större precision eftersom konsumtionsmönster, kvalitetsskillnader, butiksstrukturer, regionala skillnader inom länder, varierande tillförlitlighet i enskilda mätningar och mycket annat avgör utfallet av den data man får fram. Generellt kan man hävda att ju mer lika länderna är, desto lättare är det att göra internationella prisjämförelser (Lundvall, 2004, s 16). I övrigt är det intressant att jämföra länderna eftersom Finland är med i EMU-samarbetet medan Sverige valt att stå utanför.

Om man börjar med att studera ekonomiska likheter mellan länderna så kan vi se att BNP-tillväxten är snarlik i de båda länderna. Även inflationsnivån är likartad. Man kan vidare hitta fler gemensamma drag för Sverige och Finlands ekonomier. Båda är små öppna ekonomier och utrikeshandeln är mycket viktig för ländernas välbefinnande. Länderna är även rättsstater med ett högt utvecklat rättssystem och låg korruption. Dessutom förs en konkurrensfrämjande politik i de båda länderna, något som gynnar ekonomierna i sin helhet. Utöver detta finns likheter i den stora vikt länderna lägger på utbildningsfrågor och jämställdhet. I övrigt är det praktiskt att jämföra Sverige och Finland. Dels eftersom all finländsk statistik finns på svenska och dels för att statistiken mäts på ett likartat sätt. (Liikanen, 2007, s 1-3)

Fyra vitala likheter mellan Sverige och Finlands ekonomier är produktiviteten, en stor offentlig sektor, en hög organisationsgrad samt en jämn inkomstfördelning.

Under de senaste åren har en snabb tillväxt skett i både Sverige och Finland. Den stora satsningen på utbildning och forskning har lett till en utveckling av arbetsproduktiviteten. En annan förklaring till den ökade produktiviteten är den konkurrensfrämjande avreglering av produktmarknaden som skett. Både Sverige och Finland har en stor offentlig sektor. Sveriges offentliga utgifter är lite större än Finlands men båda ligger i topp i Europa när det gäller den posten. Detta har medfört en stor offentlig sysselsättning, som i förlängningen medverkat till att även hålla den totala sysselsättningen hög. Den stora offentliga sektorn har även medfört en stark finanspolitisk disciplin. (Liikanen, 2007, s 4).

Både Sverige och Finland kännetecknas av en sund offentlig sektor med finansieringsöverskott och relativt små offentliga skulder (Erkki Liikanen, Finlands Bank). Hand i hand med en stor offentlig sektor går även det generösa socialskyddet. I båda länderna finner man en tradition av ett starkt välfärdssamhälle där en hög ersättningsnivå råder. Dessutom förs en aktiv arbetsmarknadspolitik. Den stora offentliga sektorn som präglar de två länderna finansieras genom höga skatter (Liikanen, 2007, s 5-6).

Både Sverige och Finland kännetecknas av en hög organisationsgrad, det vill säga att en stor andel av de anställda även är fackligt anslutna. Dessutom finns en hög täckningsgrad av arbetsmarknadsavtal. De centralt organiserade löneförhandlingarna är en starkt bidragande orsak till den jämna inkomstfördelning som finns i de båda länderna (Liikanen, 2007, s 6-7).

Väsentliga skillnader mellan Sverige och Finland är attityden till EU, den relativt låga sysselsättningsgrad som finns i Finland jämfört med Sverige samt även den skillnad som finns inom företagssektorn och produktionsstrukturen.

Den första och i den här analysen viktigaste skillnaden är attityden till EU-, samt EMU-samarbete. Finland har strävat efter säkerhet och trygghet vilket man hoppades kunna finna i EU-samarbetet. Dessutom såg man EU som en väg ut ur det isolerade läge landet hade befunnit sig i. Man skall heller inte undervärdera Finlands vilja att få vara med och påverka Europas utveckling. När det gäller Sverige är attityden som bekant en helt annan. Trots att det blev ja i folkomröstningen om EU-medlemskap har det alltid funnits ett stort motstånd till Europeiskt samarbete i form av EU och EMU. Medborgarna värnar om "oberoende" och anser det viktigt att behålla den egna valutan och föra en självständig penningpolitik. När det gäller Finlands relativt låga sysselsättningsgrad bör man emellertid ha i beaktande att med europamått mätt så är Finlands sysselsättningsgrad hög (Liikanen, 2007, s 7-8).

Den Finska ekonomin baseras i större utsträckning än Sveriges på industri, det vill säga skogsindustri, metallindustri och på senare tid även högteknologisk industri. Servicenäring och tjänstesamhället har inte växt på alls samma sätt som i Sverige. (Liikanen, 2007, s 9).

Jonung och Sjöholm styrker de ovannämnda ekonomiska likheterna mellan Sverige och Finland. Författarna har även utformat ett "likhetsindex", för att klargöra vilket land som är mest likt Sverige ur en ekonomisk aspekt. Föga oväntat hamnar de tre nordiska länderna i topp.

	Migration	Industri- struktur	Samvariation i konjunktur	Penning- politik	Finans- politik	Regional integration	Geografisk närhet	Genomsnitt
Finland	10	9	10	9	3	10	10	8,7
Danmark	8	1	3	10	10	8	8	6,9
Norge	9	7	2	8	2	9	9	6,6

Tabell 2, Jonung och Sjöholm, 1997, s 282

Man skall emellertid ha i beaktande att studien skrevs 1997, vilket innebar att Finland ännu inte hade anslutit sig till EMU, och därmed inte knutit sin valuta till Eurozonen. Hade studien gjorts idag hade det istället funnits en olikhet i penningpolitiken. Även andra faktorer har förändrats åt det ena eller andra hållet med grunderna är det samma och därför hjälper tabellen till att styrka de ekonomiska förhållanden som råder mellan Sverige och Finland. Att Fregert och Jonung hävdar detsamma i läroboken *makroekonomi*, som gavs ut 2005 stärker tilltron till slutsatsen att Finland framstår som det mest lämpliga landet för Sverige att bilda valutaunion med (Fregert och Jonung, 2005, s 471).

4.2 Bakgrund

I båda Sverige och Finland kunde man på 1960, 70- och ändra fram till slutet av 80-talet skåda en snabb prisökningstakt på livsmedel. Livsmedelspriserna steg under den här perioden snabbare än den allmänna prisnivån, det vill säga att det skedde en real prisökning på livsmedel. Statistik visar att livsmedelspriserna i Finland steg ca 8 gånger mellan åren 1960-1985, dvs med i genomsnitt drygt 9% per år. Efter 1985 och fram till EU-inträdet steg priserna med 2% per år i genomsnitt (Lindén, 1996, s 1-2).

Det finns flera viktiga faktorer som kan förklara den ökning av livsmedelspriserna vi såg under ovannämnda period. Protektionistisk livsmedelspolitik är en orsak. Målet har i både Sverige och Finland varit att upprätthålla en hög självförsörjningsgrad och samtidigt garantera jordbrukare en skälig levnadsstandard. För att uppnå detta mål valde man i Finland en strategi som byggde på en högprislinje, det vill säga att prisnivån skulle vara tillräckligt hög för att garantera den ekonomiska standarden för de som sysslade med livsmedelsproduktion. I strategin ingick att reglera importen på ett sådant sätt att importvarornas priser anpassades till den inhemska prisnivån. Endast vissa importlicenser gavs ut. En sådan politik medför att importkonkurrensen begränsas kraftigt (Lindén, 1996, s 2-3). Enligt nationalekonomisk teori är konkurrens mellan företag samt fri prissättning ytterst nödvändig för att skapa balans mellan utbud och efterfrågan på marknaden. När fri

konkurrens råder anpassar företagen sin produktionsstruktur till efterfrågan, vilket skapar ett jämviktspris.

De begränsningar i konkurrensen som uppstått kan inte enbart förklaras av de överenskommelser som skett mellan företag i form av bl a karteller, utan även den brist på pris- och kvalitetsinformation som fanns hos kunderna.

Det amerikanska konsultbolaget McKinsey gjorde hösten 1995 en utredning över svensk livsmedelsindustri och kom fram till att den var anmärkningsvärt lågproduktiv. Medlen för att uppnå en skälig levnadsnivå och en hög inhemsk självförsörjningsgrad har i Sverige varit likartade de i Finland. Livsmedelspriserna inom landet upprätthölls genom gränsskydd i form av införselavgifter och tullar, vilket begränsade importkonkurrensen kraftigt. Utredningen visade även att den låga produktiviteten berodde på stor administrativ personal och korta produktionsserier. Man ansåg dock inte att produktionsprocessen var lågproduktiv. Vidare ser McKinsey ett problem i att produktionen endast skett för hemmamarknaden eftersom man då inte kunnat utveckla sin exportindustri (Lindén, 1996, s 24-25).

Strukturförhållandena inom livsmedelsindustri och handel är en annan faktor. Historiskt sett har Finland alltid karaktäriserats av en oligopolistisk företagsstruktur. Ett fåtal mycket stora företag delar på 50-90% av marknaden i olika branscher. Resterande del utgörs av småföretag. Dagligvaruhandelns koncentration i Finland är hög. Det finns endast fyra block som står för 90% av dagligvaruhandeln. Den blockbildning som skett har inneburit en viss upplösning av gränslinjen mellan grossist- och detaljhandel eftersom det skett ett utbrett samarbete mellan dessa två led. Ett stort problem ur en konkurrensaspekt har varit att grossistledet i varje block endast sålt till butikerna inom det egna blocket (Lindén, 1996, s 3-4).

I Sverige har det historiskt sett ut på ett liknande sätt. Stora dominerande företag har varit utmärkande även i Sverige. När det gäller blockbildning och sammanslutning av parti- och detaljhandel ser man en likartad bild i Sverige med tre stora dominerande block. Kort sagt kan man säga att företagsstrukturen i de båda länderna har kännetecknats av låg effektivitet och de stordriftsfördelar som skapats har inte kommit konsumenterna till handa utan ”fastnat” i något av de övre producentleden (Lindén, 1996, s 24).

Det förekom under lång tid konkurrensbegränsningar inom livsmedelsindustrin i Finland. Ett bra exempel på detta är Valio, som under många år haft en i närmast monopolistisk ställning när det

gäller mejeriprodukter. De lokala lantbrukarägda medlemsmejerierna vad förut skyldiga att överlåta alla producerade mjölkförädlingsprodukter. De fristående företagen var även de tidvis beroende av Valio för att täcka sitt behov av mjölkkråvara. Valio utnyttjade sin starka ställning på marknaden genom att sälja de varor som man inte hade dominerande ställning på till ett väldigt lågt pris. Samtidigt sattes priserna på de varor man hade monopol på oskäligt högt. På det här sättet kunde Valio slå ut mindre företag från marknaden eftersom dessa inte hade råd att sänka priserna (Lindén, 1996, s 7-9).

En liknande konkurrensbegränsande verksamhet kunde man även finna inom slakteribranschen, där flera företag hade bildat en kartell. Priserna sattes upp genom överenskommelser mellan näringsidkare på samma produktionsnivå, något som givetvis är kraftigt konkurrensbegränsande. En köpkraftsparitetsundersökning som genomfördes 1990 av OECD visade att Finland var det dyraste landet i Europa vid den uppmätta tidpunkten. Detta gällde specifikt livsmedelssektorn som karaktäriserades av ”dåligt skött jordbrukspolitik, korporatism, regleringar, karteller och avsaknad av inhemsk och utländsk konkurrens” (Lindén, 1996, s 9-10).

Enligt McKinsey-rapporten var en viktig faktor till rådande situation i Sverige att handeln inte utövade någon press på livsmedelstillverkarna. Man tar upp både USA och Tyskland som exempel där dagligvarukedjorna ständigt byter leverantörer med syfte att pressa ned priserna. I Sverige har det emellertid funnits ett beroende mellan de olika tillverkningsleden, vilket gjort sådana förhandlingar problematiska (Lindén, 1996, s 25).

Sammanfattningsvis kan man se en likartad bakgrund mellan Sverige och Finland när det gäller livsmedelspolitiken. Det finns givetvis vissa små skillnader men i grunden är tankesättet och medlen snarlika.

Regleringarna inom livsmedelssektorn har med stor sannolikhet medfört en hög prisnivå. De minimipriser som bestämts från statligt håll har bevisligen varit högre än om de fria marknadsmekanismerna hade bestämt priset. När minimipriset överstiger jämviktspriset bildas det ett utbudsöverskott, det vill säga att företaget vill bjuda ut mer vid det givna priset än vad som efterfrågas av konsumenterna. Det ”smörberg” som det har talats om mycket i svensk livsmedelspolitik är ett resultat av utbudsöverskott till följd av jordbruksregleringen.

Mot bakgrund av den nationalekonomiska teorin är det mycket sannolikt att den begränsade konkurrensen inom livsmedelssektorn lett till högre priser. Om marknaden istället hade präglats av

ren konkurrens skulle priserna med största sannolikhet varit lägre. Dessutom skulle ett konkurrensutsatt företag inte kunna hålla tillbaka den utbudna kvantiteten för att på så behålla höga priser. Den oligopolistiska företagsstruktur som varit fallet i både Sverige och Finland har medfört att prissättningen kunnat utföras på ett sätt som liknar monopolföretagets prissättningsstrategi snarare än ren konkurrens-företaget. Om man återknyter till avsnittet ovan angående prissättning under olika marknadsformer så finns det starka teoretiska belägg för att konkurrensbegränsning leder till högre priser.

Valios ställning på marknaden är ett bra exempel på hur monopolföretag kan agera för att höja sina vinster på konsumenternas bekostnad. För att återigen återknyta till teoridelen ovan innebär en monopolställning att företaget står för hela marknadens utbud. Det kan därmed utforma en prissättningsstrategi som innebär höjda prisnivåer och i förlängningen tillskansa sig högre vinster än ett konkurrensföretag.

Regleringarna, den oligopolistiska (i vissa fall monopolistiska) företagsstrukturen samt importavgifterna har dels medfört att prismekanismen satts ur spel och dels att konkurrensen inom livsmedelssektorn varit svag. Enligt teorin om den fria marknaden och ren konkurrens hade samhället kunnat erhålla stora ekonomiska vinster vid avreglering, ökad konkurrens samt ökad handel över gränserna. En mer konkurrensutsatt marknad hade tvingat företagen att kostnadseffektivisera, vilket i sig leder till lägre priser. Den hade även ökat incitamenten för företagen att försöka åstadkomma tekniska förbättringar i produktionen. Dessa hade i sin tur lett till en högre produktivitet, vilket enligt nationalekonomisk teori leder till en lägre prisnivå.

4.3 Kortsiktig utveckling

4.3.1 EU-inträdets kortsiktiga effekter

Den prisutveckling som skedde i Finland strax efter EU-inträdet får ses som anmärkningsvärd. I prognosen förutspåddes en genomsnittlig prisnedgång – vid allt annat lika - med 9,5%. Den faktiska kortsiktiga utvecklingen såg ut på följande vis:

1995	Februari	Maj	November
Livsmedel	-7,0%	-8,4%	-11,0%

Tabell 3, Lindén, 1996, s 20

Prissänkningen på kort sikt blev alltså mer omfattande än vad man förutspått i Finland. Det finns flera förklaringsfaktorer till detta. Övergången till EU:s producentprisnivå på jordbruksprodukter som endast låg på 60% av producentpriserna i Finland innan EU-inträdet är en viktig förklaring. Jordbrukarna fick ett kompletterande inkomststöd av EU och den finska staten för att kompensera det inkomstbortfall som den lägre producentprisnivån medförde (Lindén, 1996, s 13-14).

Sänkningen av mervärdesskatten från 22% till 17% är också en direkt orsak till priset. Detta var ett första steg i en anpassning av den finska indirekta beskattningen till EU-förhållanden. En ytterligare följd av EU-anslutningen var att momsstöd för vissa jordbruksprodukter togs bort liksom skatten på margarin, olja och socker. Dessutom togs tidigare importavgifter från EU-länder bort och för handel med tredje land infördes EU:s gränsskydd (Lindén, 1996, s 15).

Det stora konkurrenspolitiska arbete som bedrevs sedan slutet av 1980-talet är en annan förklaringsfaktor. Nya konsument- och konkurrensmyndigheter fick med stöd av lagstiftningen fart på konkurrensen inom livsmedelssektorn. Prisregleringsperioden avslutades och en ny myndighet – Konkurrensverket - inrättades 1988. Dessutom tillkom två myndigheter på konsumentområdet, Konsumentverket och Konsumentforskningscentralen. Även ett konsumentförbund bildades och man visade stor aktivitet vad gällde prisfrågor på livsmedelsområdet. Köpbojkotter användes som metod för att priserna skulle sänkas. Dessa myndigheter och förbunds bildande medförde en mycket lyckosam prisutveckling på livsmedel i Finland. Konkurrensmyndigheterna såg till att eliminera konkurrensbegränsande verksamhet i största möjliga grad och konsumentmyndigheterna såg till att förse konsumenterna med fullständig information samt utförliga prisundersökningar på livsmedelsområdet (Lindén, 1996, s 11).

Den 1 september 1992 upprättades en ny konkurrenslagstiftning. Lagen innebar i korthet att horisontella konkurrensbegränsningar, det vill säga överenskommelser mellan företag med samma

verksamhet, förbjöds helt och hållet. Prisrekommendationer eller marknadsuppdelningar skulle ej längre vara tillåtna. (Lindén, 1996, s 5).

De konkurrenspolitiska åtgärder som vidtogs är med stor sannolikhet den viktigaste förklaringsfaktorn när det gäller den sänkta prisnivån i Finland. Eliminering av konkurrensbegränsande verksamhet i form av karteller medför dels att konkurrensen ökar och dels att nya företag kan etablera sig på marknaden. Enligt nationalekonomisk teori leder fler etablerade företag på marknaden till ökad konkurrens, vilket i sin tur leder till prispressning eftersom företagen måste kostnadseffektivisera. Den ökade pristransparensen medförde att människorna lättare kunde jämföra och på så sätt lätt upptäcka vilka företag som tog ut oskäligen priser.

Man kan se en del av de konkurrens- och konsumentpolitiska åtgärder som genomförts som en reaktion av den kommande EU-anslutningen. På så vis kan den prisutveckling på livsmedel som skett indirekt förklaras av EU-inträdet. Frågan man kan ställa sig är om Finland hade genomfört ovannämnda åtgärder om landet inte haft ett framtida EU-medlemskap att se fram emot. Det förefaller åtminstone rimligt att det framtida inträdet snabbade på processen, dels på grund av EU:s krav och dels till följd av landets egna vilja till integration.

Det stora mediala intresset kring prisfrågorna gjorde att det skapades en större medvetenhet bland medborgarna. Förväntningar om sänkta matpriser som en följd av EU-inträdet ökade ytterligare allmänhetens intresse för livsmedelspolitiken. Massmedias bevakning ledde således till ökad pristransparens, vilket i sin tur kan ha fått positiva effekter på prisutvecklingen. Mot denna bakgrund kan dessa troligen positiva effekter ses som ett indirekt resultat av EU-anslutningen.

När det gäller Sverige såg det annorlunda ut. I prognosen som gjorts innan EU-anslutningen beräknades livsmedelspriserna sjunka med 2-3% som en effekt av EU:s jordbruksreglering. Den faktiska utvecklingen blev följande:

1995	Mars	Juli	Augusti	September
Livsmedel	2,4%	3,4%	2,9%	2,8%

Tabell 4, Nyberg, TCO, Konsumentberedningen, 1995, s 6

I tabellen ovan är alla siffror beräknade som avvikelse i procent från december 1994.

Man kan alltså se en klar kortsiktig tendens att livsmedelspriserna ökat strax efter EU-inträdet. Det bör även påpekas att totala konsumentprisindexet under perioden steg med 2,7%, vilket innebär att den reala prisökningen på livsmedel är relativt låg (Nyberg, TCO, Konsumentberedningen, 1995, s 6). Den stora frågan man nu bör ställa sig är huruvida prisutvecklingen är en effekt av EU-inträdet i sig eller om det finns andra starkare förklaringsfaktorer.

Man kan börja med att studera vad i EU-inträdet som kan ha medfört ökade priser. Tillämpningen av EU:s högre externa tullar vid import från tredje land kan förklara en del av prisökningen. De högre externa tullarna ledde till att utomeuropeiska varor såsom ris, frukt och socker blev dyrare. Emellertid så betydde inträdet ett avskaffande av de interna tullarna medlemsländerna emellan, vilket i sin tur ledde till att priser på vissa europeiska varor sjönk. I vissa fall blev dock importen från EU-länder dyrare, eftersom Sverige inte längre kom ifråga för exportsubventioner från medlemsländerna (Nyberg, TCO, Konsumentberedningen, 1995, s 4-8).

En annan förklaringsfaktor vid sidan om EU-inträdet som tagits upp är den svenska kronans fall under våren 1995. Under augusti vände emellertid trenden och kronans värde steg ytterligare i september 1995. I mitten av november låg den till och med något högre än vid årsskiftet 1994-1995. Man bör ändå inse att skiftningar i valutakursen skapar osäkerhet (Nyberg, TCO, Konsumentberedningen, 1995, s 8). Enligt nationalekonomisk teori leder en svag valuta till dyrare importpriser. Detta leder till en minskning av importen och i förlängningen en begränsning av konkurrensen. I slutändan medför detta i teorin att priserna ökar till följd av den låga konkurrensen.

Den kortsiktiga månatliga reala prisutveckling som skett i de båda länderna kan illustreras i en tabell. Med den reala prisutvecklingen menas konsumentprisindexet (KPI) för livsmedel i relation till total KPI. Om index för livsmedel är högre än för total KPI har det skett en real prishöjning och vice versa. Prisutvecklingen nedan mäts som avvikelse i procent från december 1994.

	Sverige	Sverige	Finland	Finland
1995	Totalt	Livsmedel	Totalt	Livsmedel

Januari	0,7	0,8	-0,1	-4,2
Februari	1,1	1,6	0,3	-4,2
Mars	1,5	2,4	0,3	-4,5
April	2,2	3,0	0,4	-4,4
Maj	2,3	4,2	0,4	-4,4
Juni	2,2	3,8	0,8	-4,7
Juli	2,1	3,3	0,7	-4,3
Augusti	2,0	2,9	0,5	-5,8

Tabell 5, Nyberg, TCO, Konsumentberedningen, 1995, s 13

Mot bakgrund av de prognoser som gjordes innan EU-inträdet är det inte anmärkningsvärt att det finns en skillnad i prisutveckling mellan länderna. Detta med tanke på den sänkta moms i Finland samt delvis den svaga valutan i Sverige. Det som däremot är anmärkningsvärt att livsmedelspriserna i Finland sjunkit mer än prognosen visat medan priserna i Sverige stigit, när de enligt prognosen borde ha sjunkit. Dessutom ser man i tabellen ovan att det på kort sikt skedde en real prishöjning på livsmedel i Sverige medan det i Finland istället skedde en real prissänkning.

För det första karaktäriserades Sveriges livsmedelsindustri som lågproduktiv. För det andra framhölls jordbruksregleringen som ett problem för fri konkurrens och prispressning. För det tredje sågs ägarkoncentrationen som kraftigt konkurrensbegränsande. För det fjärde utövade inte handeln någon press på livsmedelstillverkarna för att erhålla lägre priser på varorna. Dels ovannämnda faktorer och dels det faktum att den svenska kronan försvagades är rimliga förklaringar till att prisutvecklingen inte följde prognosen (Lindén, 1996, 24-26).

Lindéns analyser måste ses som rimliga mot bakgrund av den nationalekonomiska teorin. Ju lägre produktiviteten är desto fler arbetsinsatser krävs det för att producera en given kvantitet, vilket leder till höga priser. Regleringen satte prismekanismen ur spel, vilket hämmade konkurrensen och cementerade de höga priserna. Den centrala ägarkoncentrationen hade en oligopolistisk struktur, vilket medförde att de stora företagen till stor del kunde påverka priserna och tillskansa sig höga vinster på konsumenternas bekostnad. Dessa vinster var frukten av den höga prisnivån.

När det gäller Finland såg prisutvecklingen på livsmedel som bekant mer positiv ut. Med tanke på hur lika Sverige och Finland är när det gäller företagsstruktur inom livsmedelssektorn är det förvånande att prissänkningen överträffade prognoserna. Att skillnaden mellan länderna skulle bero på förändringar som kan härledas till EU-inträdet kan möjligtvis ses som en förklaring, men eftersom båda länderna gick med samtidigt borde de ekonomisk-politiska förändringarna inneburit

samma resultat i båda länderna. Man kan emellertid inte bortse helt ifrån att Finland - med grund i den positiva synen på europasamarbete – med större vilja anpassat sig till EU:s politik i större grad än Sverige.

Den förklaring som får anses som mest rimlig är de åtgärder som Finland vidtog inom konkurrens- och konsumentområdet. Det innebar att konsumenternas prismedvetande ökade, vilket i sin tur ökade konkurrenstrycket. Dessutom innebar åtgärderna att det i en större utsträckning genomfördes prispförhandlingar mellan de olika handelsleden (Lindén, 1996, s 26).

Även den nyss nämnda förklaringsfaktorn kan ha med Finlands positiva inställning till EU att göra. Lindén hävdar att Finland genomförde dessa åtgärder för att kunna anpassa sig bättre till EU:s politik när man väl blev medlem (Lindén, 1996, s 13). Mot denna bakgrund kan EU-inträdet ses som en indirekt förklaringsfaktor till de sänkta livsmedelspriserna. I Sverige har man i grunden haft en pessimistisk syn på EU, vilket möjligtvis kan ha lett till att man inte genomförde liknande åtgärder som i Finland eftersom man inte var angelägna om att anpassa sig till EU på samma sätt.

Slutsatsen är därmed att man inte kan utesluta EU-inträdet som en förklaringsfaktor till prisutvecklingen i Sverige och Finland. Jag vill återigen peka på den olikhet som finns mellan länderna ifråga om europasamarbete. I det här fallet kan Finlands vilja att samarbeta, lära- samt anpassa sig ha medfört nåt positivt medan Sveriges mer EU-pessimistiska syn de facto kan ha hämmat den ekonomiska utvecklingen. De konkurrenspolitiska åtgärder som vidtogs bör emellertid ses som den enskilt största förklaringsfaktorn. En ökad konkurrens medför för det första att det uppstår möjlighet för fler företag att slå sig in på livsmedelsmarknaden. Det leder i sin tur till att centrala ägarkoncentrationer kan upplösas. Fler företag kommer då representera marknaden och priserna kommer enligt nationalekonomisk teori sjunka. För det andra medför en ökad konkurrens att företagen eftersträvar produktivitetsförbättringar för att vinna marknadsfördelar. En produktivitetsförbättring innebär att produktionen per arbetsinsats ökar, vilket i förlängningen medför att prisnivån sänks. För det tredje innebär en ökad konkurrens att handeln – till följd av kravet på kostnadseffektivisering – tvingas sätta press på livsmedelstillverkarna för att erhålla lägre priser.

4.3.2 EMU-inträdet kortsiktiga effekter

Prisutvecklingen på livsmedel under perioden för EMU-inträdet i Finland kan illustreras i följande tabell:

	Totalt	Jan	Feb	Mar	Apr	Maj	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec
2001	98,0	96,1	96,1	96,6	96,7	98,5	98,7	98,6	98,5	99,0	99,0	98,6	99,5
2002	101,0	102,9	102,0	102,7	101,1	102,3	101,3	101,8	100,0	99,5	99,5	99,3	99,9
2003	101,6	101,4	102,3	102,3	102,2	101,5	101,6	101,6	100,5	101,5	101,2	101,5	102,0

Tabell 6, Statistikcentralen, Finland, KPI 1992=100. Livsmedel och alkoholfria drycker.

Följande tabell visar livsmedelsprisernas avvikelse i procent från december 2001, det vill säga den sista månaden Finland använde Mark.

	Jan	Feb	Mar	Apr	Maj	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec
2002	3,4%	2,5%	3,2%	1,6%	2,8%	1,8%	2,3%	0,5%	0%	0%	-0,2%	0,4%
2003	1,9%	2,8%	2,8%	2,7%	2,0%	2,1%	2,1%	1,0%	2,0%	1,7%	2,0%	2,5%

Tabell 7

Tendenserna man kan se är att det sker en relativt kraftig prisökning i samband med årskiftet 2001-2002, det vill säga då valutabytet skedde. Priserna på livsmedel ökade med 3,4% i januari 2002 för att sedan avta succesivt under kommande månader. I november 2002 var priserna till och med lägre än i december året innan. Under år 2003 stiger priserna en aning och ligger på en jämn nivå runt 2% över priserna från december 2001.

Hur skall man förklara den kortsiktiga prisutvecklingen på livsmedel under perioden för Finlands EMU-inträde? Den första potentiella förklaringen till höjda priser på kort sikt är de direkta kostnader som följde i och med EMU-inträdet. Exempel på dessa kostnader är nya prismärkningsrutiner, nya kassaapparater samt mer kontanter i butikerna, vilket i sin tur lett till högre kostnader för säkerhet (Bergström och Eckerdal, 2003, s 13).

Ett annat omdiskuterat problem med EMU-inträdet var risken att företag skulle avrunda priserna uppåt, i syfte att öka sina vinstmarginaler. En sådan avrundning på en enskild vara må vara knappt märkbar, men i det stora hela får de marginella prishöjningarna en relativt stor omfattning. Bergström och Eckerdal avfärdar emellertid avrundningsproblemet som ett litet och kortsiktigt problem (Bergström och Eckerdal, 2003, s 13).

På lokala marknader med stark efterfrågan och stora etableringshinder fanns det en risk att butiksinnehavarna skulle passa på att höja priserna efter valutabytet (Bergström och Eckerdal, 2003, s 12-13). Marginella prishöjningar skulle vara svåra att märka på den enskilda varan. Detta kunde vara ett problem på mindre orter med dålig konkurrens när det gäller livsmedel. Enskilda butiksinnehavare kunde därför höja priserna eftersom kostnaden och ansträngningen för kunderna

att åka till en annan ort för att handla var för stor. Glesbygden kännetecknas ofta av att ett eller ett fåtal företag dominerar sin sektor. Det innebär att marknaden får en oligopolistisk-, eller i värsta fall en monopolistisk struktur, där företagen kan ta ut oskäligen priser från konsumenterna.

Slutligen menar författarna att man även bör ha uppsikt på andra potentiella förklaringsfaktorer till prisutvecklingens utseende, såsom nyinförda eller borttagna skatter, asymmetriska chocker eller andra exogena effekter såsom utbuds- eller efterfrågestörningar. Bergström och Eckerdal gör även en analys och bedömning av de ovannämnda potentiella förklaringsfaktorerna till en kortsiktig prisökning. Den övergripande slutsatsen de gör är att man inte kan hävda att övergången till Euro har lett till en prisökning på livsmedel totalt sett (Bergström och Eckerdal, 2003, s 19).

Författarna medger att ovannämnda förklaringsfaktorer är rimliga på kort sikt, men att oskäligen prishöjningar är i stort sett omöjliga på längre sikt. Enligt nationalekonomisk teori tenderar en fri marknad snabbt att nå en jämvikt mellan utbud och efterfrågan. Företag som sätter högre priser kommer konkurreras ut av andra företag som sätter lägre priser. Alternativet skulle isåfall vara att en betydande mängd företag bildar en kartell där en gemensam hög prissättning sker. Även detta ser Bergström och Eckerdal som en orealistisk tanke i ett såpass stort område som eurozonen. Mot ovanstående bakgrund menar de att högprisföretag förr eller senare kommer att slås ut från marknaden (Bergström och Eckerdal, 2003, s 14-15).

Under förutsättning att marknaden kännetecknas av konkurrens är författarnas analyser mycket rimliga. Som nämnts i teoriavsnittet kan inte ett företag i konkurrens ta ut oskäligen priser eftersom konsumenterna då kommer välja att handla hos ett annat företag. Att alla företag på en konkurrensmarknad gemensamt skulle sammansluta sig i en kartell förefaller orimligt. Det finns allt för många företag på ett allt för stort geografiskt område för att det skulle vara möjligt.

Prisutveckling på livsmedel i Sverige under samma period.

	Jan	Feb	Mar	Apr	Maj	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec
2001	225,11	226,30	228,64	231,10	234,90	234,00	233,93	234,22	234,18	236,18	234,74	236,38
2002	240,84	239,64	242,82	241,43	241,15	240,09	240,06	240,65	239,90	239,66	236,71	237,28
2003	238,46	240,52	242,22	241,37	239,83	240,02	241,30	241,89	242,86	241,65	239,36	239,95

Tabell 8, Statistiska Centralbyrån. KPI 1980=100. Livsmedel och alkoholfria drycker.

Tabell med livsmedelsprisernas avvikelse i procent från december 2001.

	Jan	Feb	Mar	Apr	Maj	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec
2002	1,9%	1,4%	2,7%	2,1%	2,0%	1,6%	1,6%	1,8%	1,5%	1,4%	0,1%	0,3%
2003	0,9%	1,8%	2,5%	2,1%	1,5%	1,5%	2,1%	2,3%	2,7%	2,2%	1,3%	1,5%

Tabell 9

Av tabellerna ovan att döma sker det en liten prisökning på livsmedel i Sverige under perioden kring Finlands EMU-inträde. Ökningens omfattning är likartad den som skedde i Finland med den skillnaden att livsmedelspriserna i Finland ökade mer precis efter inträdet. Huruvida skillnaderna i den kortsiktiga utvecklingen mellan Sverige och Finland går att härleda till valutabytet är naturligtvis svårt att klargöra, men det finns belägg för att hävda att de praktiska kostnaderna kan ha medfört en viss prishöjning i Finland.

Den likartade utveckling som sker efter inledningen på 2002 kan tolkas som att EMU-inträdet i sig inte medförde några anmärkningsvärda prishöjningar på kort sikt.

4.4 Långsiktig utveckling

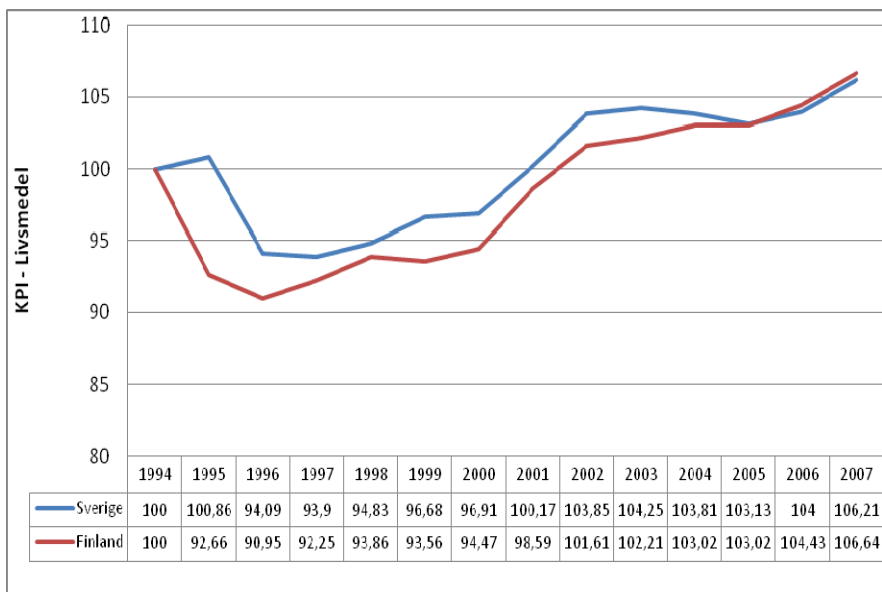


Diagram 1. Källor: Respektive lands statistiska centralbyrå, SCB samt Statfin

Prisutvecklingen på livsmedel i de båda länderna är likartad. En tydlig skillnad är att livsmedelspriserna i Finland sjönk rejält under 1995 medan en liknande prissänkning i Sverige skedde 1996. Som jag tidigare nämnt berodde prissänkningen i Finland till stor del på den sänkta momsen som infördes inför EU-inträdet. I Sverige skedde motsvarande sänkning av momsen 1

januari 1996, vilken till stor förklarar den prissänkning som skedde under 1996 (Jordbruksstatistisk årsbok, 2008, s 307).

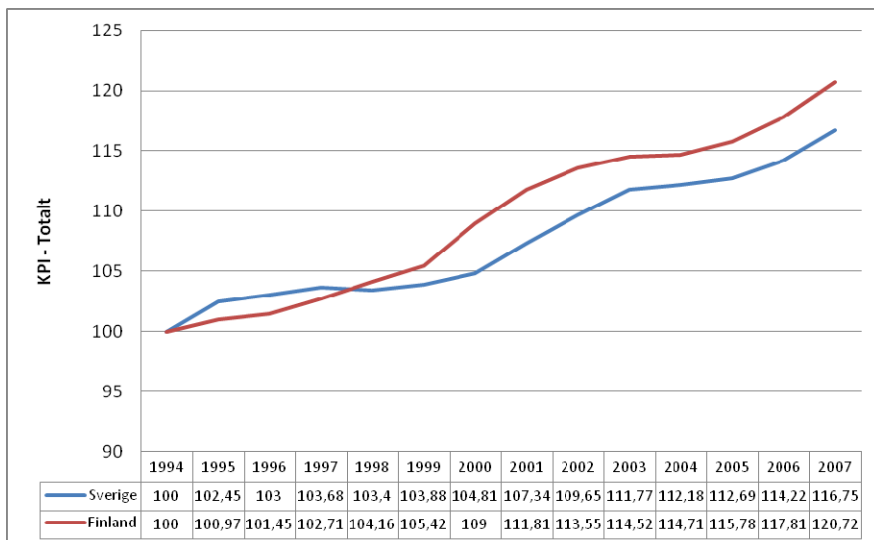


Diagram 2. Källor: Respektive lands statistiska centralbyrå, SCB samt Statfin

Även när det gäller den allmänna prisnivån ser utvecklingen likartad ut mellan länderna. Fram till 1998 är priserna marginellt högre i Sverige än i Finland. Därefter ökar de finländska priserna och ligger konstant på en lite högre nivå än i Sverige.

I och med, den ibland, stora problematiken kring att härleda prisförändringar till en viss specifik händelse kommer jag i följande analys ta upp och resonera kring olika potentiella förklaringsfaktorer till att livsmedelsprisernas fluktuationer.

4.4.1 Den likartade utvecklingen i Sverige och Finland

Till syvende och sist kvarstår emellertid det faktum att ländernas prisutveckling varit likartad både när det gäller livsmedelspriserna och den allmänna prisnivån. Detta går i mångt och mycket att härleda till likheterna mellan länderna i den ekonomiska strukturen som jag tog upp i ett tidigare avsnitt. Utvecklingen av BNP och Inflationsnivån har sett snarlig ut i de båda länderna. Om exempelvis Sverige hade haft en märkbart högre inflation än Finland allmänt sett hade högre livsmedelspriser kunnat förklaras till stor del av just inflationsnivån.

Sverige och Finlands bakgrund när det gäller den ekonomiska strukturen är likartad, som man kan läsa tidigare i uppsatsen. De begränsningar som fanns på det konkurrenspolitiska området förbättrades avsevärt i de båda länderna efter EU-inträdet, och sen dess har länderna varit likartade på även det området.

De svenska och finska livsmedelspriserna är bland de högsta i Europa, något som lett till stark kritik från olika håll (Eurostat, 2009, s 1-3). Man bör i emellertid ha i beaktande att priserna i de rikare länderna generellt sett är högre än i de fattiga. Det har att göra med de högre inkomsterna som lett till en högre levnadsstandard. När arbetskraftskostnaderna ökar i ett land måste företagen kompensera detta genom att höja priserna för sina varor. Det går dock inte helt att skylla de höga priserna på att länderna är förhållandevis rika. Som jag tagit upp i teoriavsnittet kan man genom produktivitetsförbättringar sänka prisnivån utan att kostnaderna ökar. Jag vill återigen belysa att det är genom förbättringar i produktionen som man når en reelt lägre prisnivå.

4.4.2 EU-inträdet långsiktiga effekter

Det är naturligtvis svårare att utröna de långsiktiga än de kortsiktiga effekterna av EU-inträdet. Efter 1996 har prisutvecklingen på livsmedel sett snarlik ut i de båda länderna. De kraftiga momssänkningarna har lett till att de faktiska priserna på livsmedel är lägre än vad de hade vart vid en högre moms nivå. Därför kan inte momssänkningarna i sig förklara skiftningarna i kurvan. Övergången till EU:s producentprisnivå på jordbruksprodukter samt statliga subventioner är andra kortsiktiga faktorer som lett till att de faktiska priserna sjunkit. Man måste emellertid inse att dessa skattesänkningar och subventioner leder till att någon annan del av ekonomin blir lidande. Exempelvis kan ökade subventioner till en sektor finansieras med sänkta subventioner till en annan. Lägre skatter, som i fallet med momssänkningarna, leder till mindre inkomster för staten, vilket i sin tur leder till nedskärningar på något annat område. I diagrammet som visar den totala prisutvecklingen kan man konstatera att den prissänkning på livsmedel som skedde till följd av dessa ekonomisk-politiska åtgärder inte fått genomslag på den allmänna prisnivån. Det innebär alltså att ökade priser på andra varor kompenserat de sänkta livsmedelspriserna. På så sätt har andra sektorer blivit lidande för att livsmedelspriserna skall hållas på en låg nivå.

Man kan här återknyta till den nationalekonomiska teorin som säger oss att produktivitetsförbättringar är det man bör sträva efter för att uppnå en lägre allmän prisnivå. Om produktionen per arbetare ökar leder det till att färre arbetsinsatser kan göra samma jobb som

tidigare. Det innebär att företaget kan bjuda ut samma kvantitet som tidigare, fast till ett lägre pris. Detta är en följd av de sjunkande arbetskraftskostnader som en ökad produktivitet medför.

En potentiell långsiktig positiv effekt i paritet med en produktivitetsutveckling är borttagandet av importtullar mellan medlemsländerna som skedde till följd av EU-inträdet. När man eliminerar tullsatserna ökar incitamenten till import, vilket dels leder till att konkurrensen från utlandet blir större och dels till att potentiella effektivitetsvinster av handeln ökar. Ökad konkurrens leder - som jag tagit upp i teoriavsnittet - till lägre priser. En ökad handel leder - enligt teorin - till ekonomiska effektivitetsvinster när länder specialiserar sig i produktionen. Mot denna bakgrund är det rimligt att hävda att EU-inträdet har medfört en viss positiv effekt när det gäller konkurrens och handel. Det är emellertid svårt att bedöma hur stor denna effekt är.

Till sist kan man inte undgå att ta upp effekten som förberedandet inför medlemskapet kan ha fört med sig. I Finland genomfördes tidigt flera konkurrenspolitiska åtgärder och Sverige följde sedermera efter. Momsnivåerna sänktes och priserna på livsmedel sjönk rejält under åren strax efter inträdet. Mot denna bakgrund förefaller det rimligt att både Sverige och Finland erhölet en indirekt positiv effekt av EU-inträdet 1995.

4.4.3 EMU-inträdet långsiktiga effekter

Det är svårt att utröna några klara långsiktiga effekter av EMU-inträdet (eller i Sveriges fall utanförskapet) eftersom det inte var så länge sen valutabytet skedde. Enligt diagrammet kan man se att priserna i båda länderna steg under 2002, för att sedan avta under åren framöver. Faktum är att de svenska livsmedelspriserna sjönk aningen under 2004 och 2005 medan de i Finland ökade marginellt. Vid analysperiodens slut 2007 låg de svenska livsmedelspriserna strax under de finska.

Prisutvecklingen hos de båda länderna efter valutabytet är likartad. Mellan 1995-2005 låg de svenska livsmedelspriserna på en marginellt men stadigt högre nivå än de finska. Det är mot denna bakgrund det blir intressant att studera varför de svenska livsmedelspriserna sjönk under de finska och framförallt varför det skedde efter Finlands EMU-inträde.

Jag har tidigare tagit upp potentiella orsaker till prishöjningar, såsom avrundningsproblemet samt direkta kostnader till följd av EMU-inträdet. Dessa problem bör emellertid endast ses som kortsiktiga eftersom det på en konkurrensutsatt marknad är i princip omöjligt att ta ut oskäligen priser.

En av de stora fördelarna med en valutaunion är att transaktionskostnaderna för valutaväxling försvinner. Dessutom ökar pristransparensen, vilket gör det lättare för konsumenter och företag att jämföra priser över nationsgränserna. Som en följd av de eliminerade transaktionskostnaderna samt andra kostnader, relaterade till den osäkerhet som finns vid handel mellan olika valutor, ökar incitamenten till import och export mellan länderna inom valutaunionen. Alla dessa faktorer medför att konkurrensen mellan företagen väntas öka (Fregert och Jonung, 2005, s 466). Ökad handel mellan länder inom en valutaunion leder enligt Ricardos teori till specialisering och ekonomiska effektivitetsvinster.

Mot denna bakgrund anser jag det orimligt att EMU-inträdet skulle vara orsaken till att de finska livsmedelspriserna steg över de svenska. Tvärtom så borde en valutaunion innebära ökad konkurrens och effektivitetsvinster, vilket enligt teorin leder till lägre priser.

4.4.4 Andra förklaringsfaktorer

Konjunktursvängningar har en stor påverkan på marknadspriserna. Om den aggregerade efterfrågan av någon anledning minskar - låt oss säga till följd av ökad pessimism om framtiden – så kommer prisnivån falla. Den sjunkande efterfrågan leder till mindre konsumtion, vilket i sin tur gör att företagen tvingas sänka priserna. Sänkta priser samt mindre konsumtion gör dels att BNP sjunker och dels att ekonomin på kort sikt går igenom en recession, det vill säga att både prisnivå och producerad kvantitet faller. På längre sikt kommer emellertid ekonomin i fas igen. Även om kapacitetsutnyttjandet faller påverkas inte den samlade mängden produktionsresurser och den långsiktiga produktivitetsutvecklingen av att den allmänna prisnivån sjunkit (Eklund, 2007, s 265-267). Hur lång tid det tar innan ekonomin repar sig beror till stor del på hur pass snabbt de nominella lönerna sjunker samt företagets efterfrågan på arbetskraft ökar. Om lönerna ligger kvar på samma nivå trots att prisnivån fallit kommer arbetslösheten att öka. Det sker eftersom företagen inte längre gör samma vinster och därför inte kan täcka löneutgifterna. Man blir då tvungna att göra nedskärningar i arbetskraften. Det är emellertid sannolikt att arbetskraften kommer acceptera fallande nominella löner eftersom även prisnivån fallit. De reala lönerna förändras därmed ytterst marginellt eller ingenting alls.

På motsvarande sätt leder ökad efterfrågan till högre prisnivåer och ökad konsumtion. Detta beror på att företagen kan öka sina priser, vilket leder till högre vinster. På kort sikt kommer företagen även kunna anställa mer arbetskraft. I det här läget kommer emellertid arbetstagarerna att kräva högre

nominella löner för att kompensera sig mot den ökade allmänna prisnivån. Om lönenivån hade varit konstant samtidigt som prisnivån ökat hade det inneburit att arbetstagarna erhållit en lägre reallön (Eklund, 2007, s 265-267).

Sammanfattningsvis kan man konstatera att konjunktursvängningar har en stor påverkan på den allmänna prisnivån och på livsmedelsprisnivån.

Utbudsstörningar är en annan orsak till prisfluktuationer. En negativ utbudsstörning på livsmedelsområdet kan vara skördebortfall eller någon annan följd av dåligt klimat eller dåliga förutsättningar. Det sker då en försämring av produktiviteten, det vill säga att varje extra arbetad timme producerar mindre och mindre - marginalprodukten minskar. Kostnaden för att producera en extra enhet blir dyrare – marginalkostnaden ökar. För att täcka upp dessa extra kostnader måste jordbruken höja priserna. Detta får genomslag i hela livsmedelskedjan och i slutändan innebär det höjda priser för konsumenterna (Fregert och Jonung, s 315f).

En annan form av utbudsstörning är den som går att relatera till ökade kostnader för produktionsfaktorerna, såsom ökade löner till följd av löneförhandlingar. Om exempelvis en fackförening lyckas förhandla till sig högre löner - som inte beror på arbetsmarknadsläget - för anställda inom livsmedelsbranschen, måste företagen kompensera sig för detta genom att sätta högre priser. (Fregert och Jonung, s 315f).

Det finns även positiva utbudsschocker, som sänker kostnaderna i produktionen. Dessa är ofta följder utav snabb teknologisk utveckling och ökad produktivitet. En ökad produktivitet innebär att varje arbetsinsats medför ett större tillskott till produktionen. Företaget är då villigt att producera en större kvantitet till ett lägre pris. Detta under förutsättning att marknaden kännetecknas av konkurrens (Eklund, 2007, s 269).

Valutakursförändringar är en annan orsak till livsmedelsprisernas fluktuationer och hör även ihop med konkurrensnivån (Nyberg, TCO, Konsumentberedningen, 1995, s 8). Om den inhemska valutakursen stärks i förhållande till andra länder ökar de ekonomiska incitamenten att importera. Detta sker eftersom en stärkt inhemsk valuta gör det billigare att köpa utländsk valuta. Vid ökad import ökar också konkurrensen inom livsmedelsindustrin, något som i slutändan avspeglar sig i lägre priser. Om valutakursen istället försvagas blir det dyrare att importera, och bristen på utländsk konkurrens gör sig hörd.

5. Sammanfattande slutsatser

Finland mötte en klart kraftigare prissänkning på livsmedel i anslutning till EU-inträdet än vad Sverige gjorde. Detta hade främst att göra med sänkningen av moms men även det konkurrenspolitiska arbete som bedrivits sedan många år tillbaka spelade en relativt stor roll. I Sverige kom motsvarande prissänkning året efter och även här låg en kraftig momssänkning bakom. EU-inträdet långsiktiga effekter är som jag nämnt innan svåra att utvärdera, men en ökad handel och eliminering av importtullar bör enligt nationalekonomisk teori leda till sjunkande prisnivåer.

När det gäller perioden kring EMU-anslutningen (eller utanförskapet för Sveriges del) kan man se en marginell ökning av livsmedelspriserna i Finland, som rimligtvis går att härleda till de direkta kostnader som exempelvis nya prismärkningsrutiner och nya kassaapparater leder till. De långsiktiga effekterna är även här svåra att dra slutsatser kring men som jag resonerat om innan så borde snarare EMU-inträdet leda till positiva effekter på prisnivån. Detta eftersom de minskade transaktionskostnaderna stimulerar till handel mellan medlemsländer samt ökar konkurrensen inom unionen. Enligt teorin leder dessa effekter till en sänkning av prisnivån. Mot bakgrund av denna teori bör man därför vara försiktig med att förklara Finlands höga prisökningstakt på livsmedel gentemot Sverige efter 2002 med inträdet i valutaunionen. Det är snarare mer rimligt att studera andra tänkbara faktorer.

En av de centrala frågeställningar som togs upp i inledningen var huruvida Sverige och Finlands respektive livsmedelsprisutveckling hade sett ut om man valt att stå utanför EU-samarbetet. Vid ett utanförskap hade importtullarna funnits kvar vilket hade minskat incitamenten till handel med utlandet. Om man återknyter det till teorin finns det en viss rimlighet i att anta att prisnivån hade legat på en högre nivå. Det är emellertid även i det här fallet i princip omöjligt att dra säkra slutsatser.

En annan central frågeställning var huruvida Sveriges prisutveckling på livsmedel hade liknat Finlands vid ett EMU-inträde och på motsvarande sätt om Finlands utveckling hade liknat Sveriges om man stått utanför EMU. I och med att ländernas utveckling är relativt likartad så är det svårt att dra slutsatser kring huruvida EMU-inträdet har påverkat prisnivån på livsmedel positivt eller negativt. Det är emellertid rimligt – mot bakgrund av den livsmedelsprisernas tidigare utveckling samt ländernas likartade ekonomiska struktur – att prisutvecklingen i Sverige hade varit snarlik den i Finland om man gått med i EMU. Av motsvarande anledning är det även troligt att den finska prisutvecklingen hade liknat den svenska om man valt att stå utanför.

6. Källförteckning

Böcker

Appleyard, Dennis R., Field, Alfred J. and Cobb, Steven (2008) *International Economics*, sixth edition, McGraw-Hill

Eklund, Klas (2007) *Vår Ekonomi – en introduktion till samhällsekonomin*, elfte upplagan, Nordsteds akademiska förlag

Fregert, Klas och Jonung, Lars (2005) *Makroekonomi – Teori, politik & institutioner*, Studentlitteratur AB

Tidskrifter, artiklar, uppsatser och dylikt

Eckerdal, Carl och Bergström, Fredrik (2003) *Gav euron högre priser? – En studie av prisutvecklingen efter övergången till euro den 1 januari 2002*, Handelsns utredningsinstitut

Jonung, Lars och Sjöholm, Fredrik (1997) *Hur ser ett optimalt valutaområde ut för Sverige*, *Ekonomisk Debatt*, årg 25, nr 5

Liikanen, Erkki (2007) *Vilka är likheterna och skillnaderna mellan de nordiska EU-ekonomierna?* Finlands Bank, Mariehamn

Lindén, Yngve och Nyberg, Jan-Erik, TCO (1996) *Prisutveckling på livsmedel i Finland efter EU-inträdet*, Konsumentberedningen, januari

Lundvall, Kurt (2004) *Konsumenterna, matpriserna och konkurrensen*, konkurrensverket

Nyberg, Jan-Erik, TCO (1995) *Livsmedelspriserna efter EU-inträdet*, Konsumentberedningen, oktober

Zaier, Nadja och Ehsani, Hengameh (2006) *Hur påverkar en ökad konkurrens de svenska livsmedelspriserna?* Kandidatuppsats, Södertörns Högskola.

Internet

Eurostat Newsrelease (2009) *Consumer price levels in 2008, Price levels varied by one to three across the EU27 Member States*, 104/2009 – 16 July 2009
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-16072009-AP/EN/2-16072009-AP-EN.PDF (2009-12-10)

Jordbruksstatistisk årsbok (2007) *Internationella uppgifter om livsmedel*
http://www.scb.se/statistik/publikationer/JO1901_2006A01_BR_24_JO01SA0701.pdf (2009-12-03)

Jordbruksstatistisk årsbok (2008) *Priser på livsmedel*
<http://www.sjv.se/download/18.50cb902d1234ca17a7e8000523/Priser+p%C3%A5+livsmedel+sid+307-314.pdf> (2009-12-03)

Riksbanken, inflationsrapport, *Prisutveckling och konkurrens i den svenska livsmedelssektorn* (1999:4)
http://www.riksbank.se/upload/Dokument_riksbank/Kat_publicerat/Rutor_IR/IR99_4_ruta6.pdf (2009-12-04)

Riksbanken, penningpolitisk rapport, *Stigande livsmedelspriser* (2008:1)
http://www.riksbank.se/upload/Dokument_riksbank/Kat_publicerat/Rutor_IR/PPR_08_1_sv_artikel2.pdf (2009-12-04)

Sveriges officiella statistik, *statistiska meddelanden Prisindex och priser inom livsmedelsområdet* JO 49 SM 0902
http://www.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/Amnesomraden/Statistik,%20fakta/Priser%20och%20prisindex/JO49/JO49SM0902/JO49SM0902_omstatistiken.htm (2009-12-06)

Statistik

<http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/MainTable.asp?yp=tophi&xu=90148001&omradekod=PR&omradetext=Priser+och+konsumtion&lang=1>

Den finska statistiken tillhandahölls efter ett personligt meddelande från statistikcentralen, Finland.