

FÖRORD

Regeringen beslutade den 31 maj 2001 att uppdra åt Luftfartsverket att kartlägga marknadssituationen för inrikesflyget och hur den påverkar målen för regionalpolitiken och transportpolitiken samt att lämna förslag till åtgärder. Redovisningen av uppdraget skall lämnas till regeringen senast den 15 november 2001. Näringsdepartementet har medgivit senare tidpunkt för redovisning av uppdraget.

Kapitel 4 Konkurrensen på flygmarknaden bygger på underlag från konsultföretaget ECON Center för ekonomisk analys, där docent Mats Bergman har varit huvudansvarig för arbetet. Cranfield University, Air Transport Group, har utarbetat en konsultrapport, som delvis utnyttjats som underlag till kapitel 5 Flygets driftskostnader.

LFV Resetjänst har medverkat i utredningsarbetet genom att samla in biljettprisdata till den internationella prisjämförelsen.

En extern referensgrupp har löpande följt utredningsarbetet. I referensgruppen har företrädare för Konkurrensverket, länsstyrelserna, Malmö Aviation, Rikstrafiken, SAS, Svenska Flygföretagens Riksförbund (SFR), Svenska Kommunförbundet, Svenska Resebyråföreningen, Svenskt Flyg, Svenskt Näringsliv och Sveriges Affärsreseförening ingått.

Luftfartsverket har under utredningsarbetet samrått med Konkurrensverket.

Norrköping den 19 november 2001

Per Wickenberg

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

| | |
|---|-----------|
| FÖRORD | 1 |
| SAMMANFATTNING | 7 |
| BAKGRUND | 12 |
| 1.1 Regeringsuppdraget | 12 |
| 1.2 Rapportens disposition | 12 |
| 2 INRIKESFLYGETS UTVECKLING EFTER AVREGLERINGEN | 13 |
| 2.1 Avregleringen av det svenska inrikesflyget | 13 |
| 2.1.1 Korssubsidieringen inom inrikesflyget | 14 |
| 2.1.2 Sverige och avregleringen av luftfarten inom den Europeiska Gemenskapen ... | 14 |
| 2.2 Aktörerna inom det svenska inrikesflyget | 15 |
| 2.3 Passagerarutvecklingen inom inrikesflyget | 17 |
| 2.4 Förändringar i kapaciteten | 19 |
| 2.5 Kabinfaktorn | 21 |
| 2.6 Linjeförändringar | 22 |
| 2.7 Tänkbara förklaringar till hittillsvarande utveckling | 23 |
| 2.7.1 Den ekonomiska utvecklingen | 23 |
| 2.7.2 Biljettpriser | 25 |
| 2.7.3 Biljettprisutvecklingen | 28 |
| 2.7.4 Genomsnittspriser | 31 |
| 2.7.5 Konkurrens från andra transportslag | 33 |
| 2.8 Slutsatser | 34 |
| 3 INTERNATIONELL PRISJÄMFÖRELSE | 36 |
| 3.1 Inledning | 36 |
| 3.2 Teori..... | 36 |
| 3.3 Data | 37 |
| 3.4 Lågkostnadsbolag | 39 |
| 3.5 Centrala resultat | 40 |
| 3.6 Statistisk analys | 43 |
| 3.6.1 Affärspriser omräknade med nominell växelkurs | 44 |
| 3.6.2 Affärspriser omräknade med PPP- växelkurs | 45 |
| 3.6.3 Privatpriser omräknade med nominell växelkurs | 45 |
| 3.6.4 Privatpriser omräknade med PPP-växelkurs | 45 |
| 3.7 Slutsatser | 45 |
| 4 KONKURRENSEN PÅ FLYGMARKNADEN | 48 |
| 4.1 Den 11 september 2001 | 48 |
| 4.2 Den europeiska flygmarknaden | 48 |
| 4.2.1 Konkurrenssituationen i Finland | 55 |
| 4.2.2 Konkurrenssituationen i Frankrike | 56 |
| 4.2.3 Konkurrenssituationen i Italien | 56 |
| 4.2.4 Konkurrenssituationen i Norge | 57 |
| 4.2.5 Konkurrenssituationen i Spanien | 57 |
| 4.2.6 Konkurrenssituationen i Storbritannien | 58 |

| | |
|--|-----------|
| 4.2.7 Konkurrenssituationen i Tyskland | 58 |
| 4.3 Flygekonomi | 59 |
| 4.3.1 Nav och ekrar | 60 |
| 4.3.2 Ankomst- och avgångstider | 62 |
| 4.3.3 Skalfördelar, nätverkseffekter och bonusprogram | 63 |
| 4.4. Prisdiskriminering och "yield management" | 67 |
| 4.5 Allianser | 70 |
| 4.6 Lågstnadsbolag -kostnadsfördelar och strategiska nackdelar | 72 |
| 4.6.1 Lågstnadsflygets kostnader och priser | 73 |
| 4.7 Faktisk och potentiell konkurrens | 76 |
| 4.7.1 Teorin om utmaningsbara marknader | 76 |
| 4.7.2 Effekten av potentiell konkurrens på flygmarknaden | 78 |
| 4.8 Sammanfattande slutsatser | 80 |
| 5 FLYGFÖRETAGENS DRIFTSEKONOMI | 87 |
| 5.1 Inledning | 87 |
| 5.2 Teori | 87 |
| 5.2.1 Generell beskrivning av driftskostnader | 87 |
| 5.2.2 Lågstnadsbolag | 89 |
| 5.3 Simuleringsresultat | 90 |
| 5.3.1 Traditionella bolag | 90 |
| 5.3.2 Lågstnadsbolag | 91 |
| 5.4 Slutsats | 92 |
| 6 TRANSPORTPOLITISKT PERSPEKTIV | 93 |
| 6.1 En vision för ett hållbart transportsystem..... | 93 |
| 6.2 Ett långsiktigt hållbart flygtransportsystem..... | 93 |
| 6.2.1 Ett tillgängligt transportsystem..... | 93 |
| 6.2.2 En hög transportkvalitet..... | 94 |
| 6.2.3 En säker trafik..... | 94 |
| 6.2.4 En god miljö | 94 |
| 6.2.5 En positiv regional utveckling | 94 |
| 6.3 Flygets regionala betydelse | 94 |
| 6.3.1 Tillgänglighet till flygplatssystemet..... | 95 |
| 6.4 Slutsatser | 96 |
| 7 LEGALA FÖRUTSÄTTNINGAR | 98 |
| 7.1 Europeiska erfarenheter av "upphandling" av flygtrafik | 98 |
| 7.1.1 Förutsättning | 98 |
| 7.1.2 Situationen i Europa | 98 |
| 7.1.3 Villkor enligt den allmänna trafikplikten | 99 |
| 7.1.4 Reservering av ankomst- och avgångstider | 100 |
| 7.1.5 Subvention | 100 |
| 7.1.6 Slutsatser | 100 |

| | |
|--|------------|
| 7.2 EG-regelverket | 101 |
| 7.2.1 Artikel 81 och 82 EG-fördraget | 101 |
| 7.2.2 Konkurrensreglernas tillämpning på transportområdet | 101 |
| 7.2.3 Konkurrenslagen | 102 |
| 7.3 Speciallagstiftning | 102 |
| 7.3.1 Inledning | 102 |
| 7.3.2 Marknadstillträdesförordningen, nr 2408/92 | 103 |
| 7.3.3 Tarifförordningen, Nr 2409/92 | 104 |
| 7.3.4 Statsstödsreglerna | 104 |
| 7.4 Tillämpning av konkurrensrätten på luftfartsområdet | 108 |
| 7.4.1 Samverkan | 108 |
| 7.4.2 Bonusprogram | 109 |
| 7.4.3 Tillträde till marknaden | 110 |
| 7.5 Ägarskapsreglerna | 112 |
| 7.6 Konsekvenserna av terrordåden i USA på den europeiska luftfartsindustrin | 114 |
| 7.6.1 Försäkringsmarknaden | 115 |
| 7.6.2 Luftfartsskydd | 115 |
| 8 SLUTSATSER OCH FÖRSLAG | 116 |
| 8.1 Åtgärder som stimulerar konkurrensen | 116 |
| 8.1.1 Förbättrat kunskapsläge om marknadssituationen | 116 |
| 8.1.2 Säkerställa kapacitet i Stockholms flygplatssystem | 117 |
| 8.1.3 Att beakta vid en revision av gällande slotsförordning | 120 |
| 8.1.4 Begränsa inträdesbarriärer på marknaden | 121 |
| 8.1.5 Differentiering av Luftfartsverkets flygoperativa produkter | 122 |
| 8.1.6 Utvecklat marknadsstöd på Luftfartsverkets flygplatser | 123 |
| 8.2 Åtgärder som påverkar den regionala utvecklingen | 124 |
| 8.2.1 Införande av allmän trafikplikt | 124 |
| 8.2.2 Nya former för stöd till flygtrafik | 125 |
| 8.3 Åtgärder som stimulerar utvecklingen av flyget | 126 |
| 8.3.1 Ekonomisk styrning av Luftfartsverket | 126 |
| 8.3.2 Ökade kostnader för tullhantering | 127 |
| 8.3.3 Statliga försäkringsgarantier till flygföretag med flera | 128 |
| 8.4 Fortsatt utredningsarbete | 129 |
| 8.4.1 Kartläggning av etableringshinder | 129 |
| 8.4.2 Kostnadsansvaret för ökad säkerhetskontroll av luftfartsskyddet | 130 |

SAMMANFATTNING

Sammanfattningen följer rapportens disposition.

Marknadsutvecklingen efter avregleringen

Det svenska inrikesflyget avreglerades sommaren 1992 under den då rådande lågkonjunkturen. Förväntningarna om ökad konkurrens och därmed lägre biljettpriser var stora. Nu, nästan tio år efter avregleringen, kan det konstateras att dessa förväntningar inte har infriats. Konkurrensen är ytterst begränsad och biljettpriserna har ökat i en mycket snabb takt. Antalet passagerare har dock ökat under perioden, men i ett historiskt perspektiv i en mycket långsam takt. En viktig förklaring till detta, vid sidan av den negativa biljettprisutvecklingen, är den utdragna lågkonjunkturen i början och mitten av 1990-talet. Lågkonjunkturen drabbade den inhemska ekonomin och därmed efterfrågan på inrikes flygresor. Variationen mellan enskilda linjer har emellertid varit stor.

Internationell prisjämförelse

Biljettpriser för ett brett urval av inrikeslinjer i Sverige, Finland, Norge, Frankrike, Storbritannien, Italien, Spanien och Tyskland har samlats in för att möjliggöra en internationell prisjämförelse. Affärspriserna i Sverige ligger i nivå med genomsnittet i jämförelseländerna. Det finns dock skillnader vid en jämförelse med enskilda länder, där vissa länder har högre och andra lägre biljettpriser än Sverige. Undersökningen visar att affärspriserna, jämfört med Sverige, är högre i Tyskland och Storbritannien, men lägre i Finland. För Italien, Spanien, Norge och Frankrike är det däremot svårare att uttala sig, eftersom valet av växelkurs får stor betydelse för jämförelseresultatet. De svenska privatpriserna är relativt sett låga. Det finns dock inget jämförelseland som har signifikant lägre priser än Sverige. Det kan också konstateras att det i datamaterialet inte finns något statistiskt stöd för att hårdare konkurrens i meningen fler operatörer leder till lägre biljettpriser. Det som däremot leder till lägre biljettpriser är existensen av lågkostnadsbolag. Dessa erbjuder betydligt lägre priser för en normal *affärsresa* jämfört med traditionella bolag, men det går däremot inte att säkerställa statistiskt att lågkostnadsbolagen erbjuder lägre *privatpriser*, men det finns indikationer på detta.

Konkurrensen på flygmarknaden

Flygmarknaderna inom EU avreglerades successivt 1987 – 1997. Avregleringen avsåg både in- och utrikesmarknaderna. Inledningsvis ledde detta till att de dominerande bolagen tappade marknadsandelar på inrikesflyget. Sedan 1997 ökar dock de dominerande flygbolagens marknadsandelar i de flesta länder, i synnerhet i mindre länder, men också i t.ex. Frankrike. Utvecklingen mot ökad konkurrens har däremot fortsatt främst i Italien, Spanien och Storbritannien. Sverige och Norge är de minsta inrikes flygmarknaderna där det ännu finns konkurrens, även om den är begränsad i Sverige och hotad i Norge.

Det finns konkurrens på inrikeslinjer med 300 000 – 500 000 passagerare per år och därutöver. Undantagen är främst Sverige och Frankrike, där konkurrens enbart finns på linjer med ett betydligt större passagerarunderlag.

Lågprisflyget blir allt mer etablerat i Europa, men har hittills främst inriktat sig på utrikestrafiken.

Flygekonomi

Internationellt har utvecklingen gått mot att allt mer av flygtrafiken (räknat i antal passagerare) bedrivs i nav-ekersystem. Systemet har fördelar från kostnadssynpunkt, men

också nackdelar. Resor via ett nav innebär längre restider. Utvecklingen har också lett till att de dominerande flygbolagen blir allt mer dominanta vid sina hemmanav, vilket tenderar att höja priserna för resor till och från (men inte via) navet.

Skalfördelar, nätverkseffekter och bonusprogram

Det existerar skalfördelar både på flygplans- och linjenivå, men de är mindre betydelsefulla än man skulle kunna tro.

Den viktigaste typen av skalfördel i flygbranschen är "economies of scope" – dvs. fördelar som uppstår genom att man kan erbjuda ett stort linjenät. Dessa skalfördelar uppstår främst på efterfrågesidan. Skalfördelarna kan också i hög grad förstärkas av bonusprogram och liknande lojalitetsskapande program.

Prisdiskriminering och "yield management"

Prisdiskriminering, dvs. att olika flygbiljetter mellan samma orter kostar olika mycket, tillämpas i stor omfattning inom branschen. Lågkostnadsbolagen använder sig av prisdiskriminering i ungefär lika hög grad som de traditionella bolagen.

Prisdiskriminering och prisspridning tycks snarare *öka* när konkurrensen ökar. Det kan till och med vara önskvärt med en viss prisdiskriminering, t.ex. mellan "peak" och "offpeak".

Allianser

Allianser är ett sätt att öka komplementariteten mellan två eller flera flygbolags nät. Därmed förstärks de stora bolagens "economies of scope". Alliansbildning tycks innebära att vissa typer av flygresor, främst interkontinentala resor, blir billigare. Däremot tycks andra typer av flygresor, inrikes och korta utrikesresor, bli dyrare på grund av allianserna.

Lågkostnadsbolag

Lågkostnadsbolagen har en kostnadsnivå som är upp till 40 procent lägre än vad de traditionella europeiska flygbolagen har. I USA är skillnaderna väsentligt mindre. De framgångsrika lågkostnadsbolagen är mycket lönsamma.

SAS *kostnader* förefaller vara höga i ett internationellt perspektiv, men detta beror dels på att medelflygsträckan är relativt kort, dels på att man erbjuder en hög servicenivå med relativt små flygplan. Enligt Luftfartsverkets analys av SAS *inrikes affärspriser* ligger dessa på en genomsnittlig nivå, sett ur ett europeiskt perspektiv. SAS *inrikes privatpriser* ligger däremot på en lägre nivå än genomsnittet, sett ur ett europeiskt perspektiv. SAS inköp av större flygplan kan dock komma att innebära att man måste sänka den genomsnittliga prisnivån, eftersom man troligen måste öka andelen privatresekunder.

Framtiden

Kortsiktigt kommer terrorattacken att leda till ett minskat flygresande. Det är dock för tidigt att uttala sig om de långsiktiga effekterna av terrorattacken. I samband med Kuwaitkriget minskade efterfrågan på flygresor, men efterfrågan började växa i normal takt redan efter ett år.

Det bör kunna finnas ett utrymme för konkurrens i Sverige på 4 – 10 linjer. Konkurrensen skulle mycket väl kunna komma från lågkostnadsbolag.

Även om två traditionella flygbolag skulle kunna konkurrera sida vid sida på de största linjerna i Sverige är det tveksamt om ett nytt traditionellt bolag kan etablera sig, givet att SAS fortsätter att konkurrera lika aktivt som man gjort hittills.

Den internationella erfarenheten är att flygbolag måste välja en tydlig strategi för att bli framgångsrika, endera ett utpräglat lågkostnadskoncept eller ett utpräglat fullservicekoncept.

Det förefaller som om ett lågkostnadsbolag skulle ha störst möjlighet att långsiktigt överleva i konkurrens med SAS. Den internationella erfarenheten säger dock att också de allra flesta lågkostnadsbolagen misslyckas med att etablera sig på marknaden. När väl ett lågkostnadsbolag nått en viss kritisk storlek tycks dock förutsättningarna att överleva och växa vara goda. Detta gäller exempelvis Ryanair.

En etablering av ett lågkostnadsbolag skulle kunna medföra en betydligt hårdare prispress på SAS än en etablering av ett traditionellt bolag.

I ett skandinaviskt perspektiv har SAS en etablerad position som det stora fullserviceföretaget, medan man i ett internationellt perspektiv är mer av en nischaktör. Trots den krisstämning som råder i flygbranschen och trots bedömningen att antalet flygbolag i Europa kommer att minska, talar allt för att SAS kan fortsätta att existera som ett självständigt och lönsamt bolag. Förhoppningsvis kan en hårdare konkurrens på hemmaplan bidra till att stärka, snarare än försvaga, SAS.

Flygets driftskostnader

I och med detta regeringsuppdrag har Luftfartsverket inlett ett långsiktigt arbete för att bygga upp större kunskap om flygbolagens driftskostnader. En kostnadssimuleringsmodell är bland annat under uppbyggnad. I föreliggande rapport redovisas de särdrag som kännetecknar driftskostnaderna inom flygbranschen. Ett stort antal faktorer som påverkar driftskostnaderna har identifierats. I rapporten beskrivs också kostnadsförutsättningarna för lågkostnadsbolag.

Legala förutsättningar

En granskning av regleringen av flygtrafikutbudet till perifera regioner genom upphandling av trafik enligt marknadstillträdesförordningen har genomförts i Frankrike, Storbritannien, Spanien, Portugal och Italien. Granskningen visar att införandet av allmän trafikplikt med eller utan upphandling är ett effektivt verktyg för att säkerställa ett adekvat utbud av regelbunden trafik till regioner med låg trafikintensitet. Medlemsländerna har enligt förordningen stor frihet att själva bestämma villkoren för den allmänna trafikplikten. Av granskningen framgår vidare att stöd av social karaktär genom rabatterade biljettpriser förekommer framför allt avseende linjer till öar med allmän trafikplikt som inte är upphandlade.

För att finna stöd för eventuella åtgärder som förbättrar marknadssituationen har EG-regelverket närmare analyserats. Förutom konkurrenslagens bestämmelser om förbud mot konkurrensbegränsande samarbete mellan företag och missbruk av dominerande ställning finns det få möjligheter att styra flygmarknaden. Dessa möjligheter återfinns bland annat i marknadstillträdesförordningen genom införandet av allmän trafikplikt, i tarifförordningen genom uppföljning av biljettprisutvecklingen och ingripande mot lufttrafikföretag som överprissätter eller underprissätter samt i reglerna om statsstöd. Analysen visar i övrigt att det finns ett behov av att se över tillämpningen av

konkurrensrätten på områden som utgör inträdeshinder och som därmed hämmar en effektiv konkurrens på marknaden. Det gäller framför allt prissamordning, flygbolagens bonusprogram och bristen på attraktiva slot-tider.

Slutsatser och förslag

I rapporten redovisas förslag på åtgärder som kan förbättra marknadsförutsättningarna inom det svenska inrikesflyget. I begreppet ”marknadsförutsättningar” ingår inte bara åtgärder som stimulerar konkurrensen. Där ingår också åtgärder som stimulerar flygets utveckling i allmänhet och åtgärder som stimulerar en positiv regional utveckling, ett av transportpolitikens delmål. Förslagen tar också hänsyn till den situation som flygmarknaden befinner sig i efter terrorattentaten mot World Trade Center i september 2001 samt den rådande lågkonjunkturen.

Luftfartsverket lämnar följande förslag:

- Möjligheterna att genom en Origin Destination Survey (ODS) av amerikansk modell eller andra system löpande samla in och rapportera om prisutvecklingen och förändringar i trafikutbudet och efterfrågan bör utredas.
- Sverige bör i samband med revidering av slot-förordningen söka säkerställa att EG-rätten gör det möjligt att även i framtiden tilldela regionalpolitiskt motiverad flygtrafik samt nytillträdande lufttrafikföretag rimliga slot-tider på för Sverige godtagbara villkor.
- Regeringen bör i sina fortsatta överväganden om utbyggnaden av transportsystemet i Stockholmsregionen skapa förutsättningar för att flygets långsiktiga kapacitetsbehov säkerställs i regionen.
- Lojalitetsskapande bonusprogram bör i ett första steg avskaffas för alla flygföretag som verkar på konkurrensutsatta flyglinjer i Sverige. I ett andra steg bör Sverige verka för att lojalitetsskapande bonusprogram avskaffas på konkurrensutsatta flyglinjer på inrikestrafiken inom EU:s medlemsländer.
- Förutsättningarna för att differentiera Luftfartsverkets utbud av produkter och tjänster på de statliga flygplatserna med syfte att tillmötesgå olika flygföretags produktionsförutsättningar och deras önskemål om differentierad servicenivå bör särskilt studeras.
- En översyn av nuvarande marknadsstöd för att stimulera introduktionen av nya flyglinjer och nya flygtrafikföretag på de statliga flygplatserna bör genomföras. Stimulanspaketen skall vara tidsbegränsade, icke-diskriminerande, genomblickbara och proportionella.
- Rikstrafiken bör i samverkan med Luftfartsverket och andra berörda verk/myndigheter få i uppdrag av regeringen att gemensamt utveckla ett analysverktyg för att pröva behovet av att inrätta ytterligare linjer med allmän trafikplikt eller på annat sätt säkerställa transportpolitiskt angelägen flygtrafik.
- Regeringen bör genom direktiv till Rikstrafiken skapa förutsättningar för att med stöd i artikel 87 pkt 2 a) Romfördraget subventionera biljettpriset genom att rabattera inrikes flygresor som är transportpolitiskt motiverade. Rikstrafiken bör i första hand pröva förutsättningarna för att stödja flyget till och från Gotland enligt statsstödsreglerna.
- Regeringen bör i sin ekonomiska styrning av verket anpassa de ekonomiska parametrarna med hänsyn till behovet av att säkerställa en långsiktigt stabil utveckling av flyget.

- Regeringen bör i sina avvägningar i samband med den ekonomiska styrningen av verket ta hänsyn till merkostnaderna för det statliga driftstödet till kommunala flygplatser orsakat av utökade kostnader för tullhantering.
- Regeringen bör verka för att svenska flygföretag, flygplatser, handlingbolag m.fl. får likvärdiga möjligheter som flygföretag, flygplatser, handlingbolag i andra EU-länder att komma i åtnjutande av statliga försäkringsgarantier för tredjemansskada i händelse av krig och terrorhandlingar med mera.
- Fortsatta analyser av inrikesflygets marknadsförutsättningar bör genomföras beträffande bl.a. etableringshinder i form av bonusprogram, försäljningssystem, allianser. Arbetet syftar till att förbättra kunskapsunderlaget om förutsättningarna för konkurrens på flygmarknaden.
- En översyn bör genomföras av kostnadsansvaret för utökad säkerhetskontroll med avseende på allmänhetens behov av skydd och flygets behov av skydd.

1 BAKGRUND

1.1 Regeringsuppdraget

Regeringen beslutade den 31 maj 2001 att uppdra åt Luftfartsverket att kartlägga marknadssituationen för inrikesflyget och hur den påverkar målen för regionalpolitiken och transportpolitiken samt att lämna förslag till åtgärder. Redovisningen av uppdraget skall lämnas till regeringen senast den 15 november 2001.

Luftfartsverket skall enligt uppdraget

- kartlägga och analysera dagens marknadssituation med avseende på priser, utbud och servicenivå,
- föreslå åtgärder som kan öka konkurrensen på och om marknaden för inrikesflyget,
- analysera vilka linjer som skulle kunna komma ifråga för inrättande av allmän trafikplikt,
- förbättra kunskapen om flygföretagens driftsekonomiska förhållanden,
- granska de internationella erfarenheterna av upphandling av flygtrafik,
- analysera EU-regler för att finna stöd för eventuella åtgärder i syfte att förbättra marknadssituationen.

1.2 Rapportens disposition

Arbetet med regeringsuppdraget har i stor utsträckning påverkats av den rådande situationen på flygmarknaden efter terrorattentaten mot World Trade Center den 11 september 2001 samt den rådande lågkonjunkturen. Konkurrensförutsättningarna inom flyget har försvårats. I tider av tillväxt är förutsättningarna för konkurrens betydligt bättre.

I kapitel 2 *Inrikesflygets utveckling efter avregleringen* belyses marknadsutvecklingen efter avregleringen 1992.

I kapitel 3 *Internationell prisjämförelse* jämförs priserna på svenska inrikeslinjer med inrikeslinjer i övriga Europa. Syftet är att klarlägga om biljettprisnivån i Sverige skiljer sig från prisnivån i övriga länder.

Kapitel 4 *Konkurrensen på flygmarknaden* behandlar frågeställningar om konkurrenssituationen på flygmarknaden utifrån olika aspekter.

I kapitel 5 *Flygets driftskostnader* ges en teoretisk bakgrund till flygets driftskostnader och redovisas resultaten från en kostnadssimuleringsmodell.

Kapitel 6 *Transportpolitiskt perspektiv* behandlar frågor om flyget som en tillväxtfaktor i samspel med andra samhällssektorer inom och transport- och kommunikationssystemen.

I kapitel 7 *Legala förutsättningar* genomförs en granskning av hur en rad europeiska länder genomfört upphandling av flygtrafik med stöd av marknadsstillträdesförordningen. EG-regelverket analyseras för att finna stöd för att förbättra flygets marknadssituation.

I kapitel 8 *Slutsatser och förslag* redovisas förslag på åtgärder som förbättrar marknadsförutsättningarna inom det svenska inrikesflyget.

2 INRIKESFLYGETS UTVECKLING EFTER AVREGLERINGEN

2.1 Avregleringen av det svenska inrikesflyget

I 1992 års budgetproposition (1991/92:100) föreslog regeringen för riksdagen att nya riktlinjer skulle tillämpas vid meddelande av trafiktillstånd inom det svenska inrikesflyget. De nya riktlinjerna innebar att det svenska inrikesflyget avreglerades med innebörden att marknaden skulle bestämma prisnivåer, utbud och kapacitet¹. Det övergripande syftet med avregleringen var införa fri konkurrens för att skapa bättre service och lägre priser. I 1989 års Konkurrenskommitté (SOU 1990:58) granskades särskilt hur reglerade sektorer i ekonomin, bland annat transportsektorn, genom förändrad lagstiftning kunde konkurrensutsättas. Kommittén ansåg att inrikesmarknaden i början på 1990-talet skulle vara mogen för konkurrensutsättning. De externa skälen var främst den pågående liberaliseringen av luftfarten inom EG, där svenska flygföretag skulle bli tvingade till konkurrensanpassning, samt den kraftiga volymtillväxten inom svenskt inrikesflyg på över 250 procent mätt i antalet passagerare mellan 1980 och 1990. Dessutom hade den amerikanska avregleringen av inrikesflyget 1978 visat sig effektivisera flygmarknaden med generellt bättre utbud och priser som följd. I mera principiella termer motiverade Konkurrenskommittén att konkurrens inom inrikesflyget skulle leda till:

- Ökad valfrihet för konsumenterna.
- Ökad handlingsfrihet för flygföretagen att agera på marknaden, inte minst för charterföretagen och regionalflyget.
- Ökad kostnadseffektivitet inom flygföretagen med sänkta flygpriser för konsumenterna som följd.
- Fria möjligheter för marknaden att anpassa priser och utbud till konsumenternas efterfrågan.

De ovanstående motiven skulle mötas av positiva effekter:

- Nya företag.
- Ökat trafikutbud.
- Ökad servicenivå.
- Utveckling av direktlinjer i inrikesnätet.
- Nya nav-eker system bredvid Arlanda.
- Lägre biljettpriser.
- En fungerande prisdifferentiering för att erbjuda priser till en bred konsumentgrupp.
- Lägre underskott/kostnader för regionalpolitiskt motiverade flyglinjer.

Konkurrenskommitténs slutförslag riktade in sig på att införa fri konkurrens (inträde/utträde på marknaden, prissättning, kapacitet) på flyglinjer med mer än 300 000 årspassagerare. Detta motsvarade år 1990 de tio största inrikeslinjerna. Regeringen föreslog att konkurrens endast skulle tillåtas mellan SAS och Linjeflyg då bedömningen

¹ Med "avreglering" menas inte ett avskaffande av alla regleringar. 'Avreglering' i detta sammanhang betyder liberalisering av delar av regelverket, bland annat priser, utbud och kapacitet. I det engelska språket används både uttrycken 'liberalisation' och 'deregulation' när man pratar om 'avreglering' i denna betydelse.

var att Arlanda, Sveriges flygnav, inte hade tillräcklig kapacitet för helt fri konkurrens.² Riksdagens beslut trädde i kraft den 1 januari 1992. En månad senare köpte SAS aktiemajoriteten i Linjeflyg vilket fick till följd att konkurrens på inrikesflyget inte längre förelåg. Som en reaktion på detta beslutade regeringen den 29 april 1992 att avreglera det svenska inrikesflyget med fritt inträde/utträde, fri prissättning och fri kapacitet för samtliga svenska flygföretag.³ Regeringens principiella motiv och förväntade effekter av avregleringen låg i linje med de ovanstående motiv som framfördes av Konkurrenskommittén.

2.1.1 Korssubsidieringen inom inrikesflyget

En avreglerad marknad skulle inte bara åstadkomma en ökad konkurrens med lägre priser och bättre service som följd. Avregleringen skulle också åstadkomma ett heltäckande inrikesnät inklusive passagerarsvaga regionallinjer utan hjälp av principen om korssubsidiering⁴, även om det inledningsvis kunde skapas instabilitet i turutbudet främst på passagerarsvaga flyglinjer. Regionalpolitiskt betydelsefulla flyglinjer som hotades nedläggning skulle staten vara beredd att ta ansvar för genom att inrätta allmän trafikplikt och genomföra anbudsupphandlingar.

Före avregleringen 1992 krävdes statlig tillståndsgivning på de trafikerade flyglinjerna. Dessutom reglerade staten biljettpiserna. Flygbolagen SAS och Linjeflyg gavs företrädesrätten och ansvaret för ett rimligt trafikutbud på det svenska inrikesnätet inklusive det regionala flyglinjenätet dvs. de trafiksvaga linjerna i landets glesbefolkade delar. Detta innebar att den statliga tillståndsgivningen och prisregleringen i kombination möjliggjorde korssubsidieringen av flygtransportssystemet, där passagerarstarka flyglinjer subventionerade passagerarsvaga flyglinjer. När inrikesflyget avreglerades försvann korssubsidieringssystemets möjligheter. Den fria prissättningen och rätten att fritt träda ut och in på den svenska inrikesmarknaden innebar att flygbolagen endast ställdes inför sina egna förutsättningar att bedriva lönsam flygtrafik.

2.1.2 Sverige och avregleringen av luftfarten inom den Europeiska Gemenskapen

Det är i detta perspektiv också viktigt att erinra om den avregleringsprocess som genomfördes inom den Europeiska Gemenskapen. Genom EG:s så kallade ”tredje paket” avreglerades den europeiska flygmarknaden inom EG från den 1 januari 1993. Sverige anslöt sig genom EES-avtalet till tredje paketet den 5 april 1991 vilket för svensk del trädde i kraft i augusti 1993. Tredje paketet innebär kortfattat att fri konkurrens råder mellan den Europeiska Gemenskapens flygplatser samt flygplatser inom de stater anslutna till ovan nämnda EES-avtal. Att avreglera den svenska inrikesmarknaden var således en naturlig förberedelse för att möta de beslut om liberalisering av flygmarknaden som fattades inom den Europeiska Gemenskapen. Fullständigt cabotage, eller rätten för utländska EU-registrerade flygföretag att bedriva inrikestrafik inom bland annat Sverige, infördes från april 1997. Det kan därför vara på sin plats och fråga vad som egentligen menas med ”inrikesmarknad” idag. Rent strukturellt kan det påstås att inrikesflyget är det

² Se regeringens näringslivspolitiska proposition 1990/91:87, ss. 190-193.

³ Se regeringens budgetproposition 1991/92:100, Appendix 7 sektion F.

⁴ Resultatutjämning mellan intäktstarka och intäktssvaga flyglinjer i SAS och Linjeflygs inrikestrafik.

som pågår inom Sveriges nationsgränser, men principiellt bör kanske inrikesmarknaden definieras som hela EU samt de länder som har skrivit på EES-avtalet. Denna utredning har dock studerat inrikesmarknaden i Sverige.

Det har nu gått snart 10 år sedan avregleringen av inrikesflyget inleddes. Vi kan nu dra viktiga slutsatser av utfallet; var avregleringen lyckad, har inrikesflyget blivit konsumentvänligare, har målen med avregleringen helt enkelt uppnåtts? Det är utredningens ambition att presentera fakta om inrikesflygets utveckling och försöka ge svar på ovanstående frågeställningar.

2.2 Aktörerna inom det svenska inrikesflyget

Strax före avregleringen, i början av 1992, köptes Linjeflyg av SAS. Därmed fick SAS mer än 95 procent av inrikesmarknaden.⁵ Därutöver fanns ett antal s.k. regionalflygbolag, som i huvudsak använde mindre propellerdrivna flygplan (t.ex. SAAB 340). Efter avregleringen minskade SAS andel av passagerarna, för att kring 1995 vara nere i cirka två tredjedelar. Den senaste utvecklingen har dock inneburit att SAS andel åter ökat till cirka 75 procent.⁶

Transwede grundades 1985 och bedrev inledningsvis chartertrafik. Bolaget startade reguljärtrafik på fyra linjer 1992, från Stockholm till Malmö, Luleå, Umeå och Visby. Successivt startades nya linjer till Gällivare, Halmstad, Sundsvall och Jönköping. Redan i början av 1995 vändes dock expansionen i stagnation, i och med att Malmö- och Gällivarelinjerna lades ned.⁷ Åren 1996–1997 köptes Transwede i två etapper av det norska bolaget Braathens, varför namnet ändrades till Braathens Sverige. I augusti 1998 köptes också Malmö Aviation och bolaget bytte namn till Braathens Malmö Aviation. Under Braathens ledning har alla Transwedelinjer avvecklats, varför SAS idag bara har konkurrens på de gamla Malmö Aviationlinjerna till Göteborg och Malmö, nu åter under namnet Malmö Aviation. Braathens har också drabbats av allvarliga lönsamhetsproblem på den norska marknaden, vilket lett till att SAS lagt ett bud på bolaget. Förvärvet har accepterats av det norska konkurrensverket. Om förvärvet genomförs har SAS åtagit sig att sälja ut Malmö Aviation.

Under i stort sett alla år har Transwede och motsvarande del av Braathens gjort stora förluster, under flera år i storleksordningen 200 miljoner kronor på en årlig omsättning kring som mest en miljard kronor. Malmö Aviation, som också startade inrikes reguljärtrafik i samband med avregleringen, har däremot varit lönsamt de flesta år. Detta beror huvudsakligen på att man flyger på den centralt belägna Brommaflygplatsen och därför kunnat ta ut relativt höga priser och haft god beläggning.⁸ För närvarande har dock

⁵ Dåvarande Näringsfrihetsombudsmannen, NO (beslut 1992:177). NOs uppgifter kan sägas ha övertagits av Konkurrensverket.

⁶ Bergman (1996) och (2001) beskriver utvecklingen på den avreglerade svenska marknaden.

⁷ Visbylinjen lades ned redan efter ett halvår.

⁸ Vid sidan av Transwede, Malmö Aviation och Braathens har SAS mött konkurrens av ytterligare två bolag. Nordic European bedrev mellan slutet av år 1995 och våren 1997 trafik på linjen Östersund-Arlanda. Denna linje övertogs därefter av Transwede/Braathens, men lades ned efter ytterligare ett år. I maj 2000 startade bolaget Fly European en linje mellan Skavsta, tio mil söder om Stockholm, och Malmö, med inriktning på lågprisresenärer, men passagerartillströmningen blev låg och linjen lades ned efter ett par månader.

Malmö Aviation överkapacitet och lönsamhetsproblem, efter att ha skaffat fler och större flygplan.

Räknat i antal passagerare innebar denna utveckling att andelen passagerare som haft möjlighet att välja någon av SAS huvudkonkurrenter på inrikesmarknaden ökade från cirka 55 procent under andra halvan av 1992, till cirka 70 procent under 1996.⁹ Därefter har andelen successivt minskat, till cirka hälften i början av 1999 och efter Braathens Malmö Aviations nedläggning av de gamla Transwedelinjerna 2000 till cirka en tredjedel – dvs. Göteborgs- och Malmölinjerna. I stort sett hela variationen i andelen av passagerarna som flyger på en konkurrensutsatt linje kan således tillskrivas Transwede, eller under senare år, den delen av Braathens svenska dotterbolag som härrör från Transwede.¹⁰ Det bör också understrykas att rent faktiskt har som mest cirka en fjärdedel av passagerarna flugit med något av de nya bolagen och i dag är andelen endast något över tio procent.

Skyways, det största regionalflygbolaget, bildades 1992 genom en sammanslagning av två mindre bolag. Sedan dess har man vuxit relativt snabbt, delvis genom uppköp av ett antal mindre bolag. I dag flyger Skyways på knappt 30 inrikes destinationer och fem utrikes. Andelen av inrikespassagerarna har vuxit till mer än tio procent.¹¹ Fram till och med 1999 uppvisade företaget god lönsamhet, men för 2000 redovisar Skyways negativt resultat, vilket tillskrivs köpet av Flying Enterprise. År 1997 ingick Skyways ett samarbetsavtal med SAS, som också äger 25 procent av bolaget.¹² Det nära samarbetet illustreras av att Skyways, liksom norska Wideroe (ägt till 63,2 procent av SAS) och finska Air Botnia (helägt av SAS), använder ”Well connected with SAS” som slogan.

Sedan avregleringen har SAS mött fyra utmanare som bedriver tung jettrafik inrikes i Sverige: Transwede, Malmö Aviation, Nordic European och Fly European. Svenskägda Nordic Airlinck har inlett trafik på sträckan Stockholm – Luleå den 5 november i år med fem avgångar per vecka. Affärsbiljetterna kommer att vara cirka 1 000 kronor billigare än SAS nuvarande pris. De billigaste biljetterna kommer att kosta under 500 kronor, vilket är mindre än hälften av SAS motsvarande biljettpriiser.¹³ Även Malmö Aviation har uttryckt intresse av att återuppta norrlandstrafiken, men då från Bromma.

När det gäller det renodlade regionalflyget är marknadsdynamiken större. Ett stort antal små bolag har kommit och gått under åren. Bara under det senaste halvåret finns åtminstone två exempel. Gotlandsflyg (med Trygg-Flyg som innehavare av den operativa licensen) har startat trafik på sträckan Visby – Arlanda och City Airline har startat trafik på sträckan Linköping – Göteborg – Manchester.

⁹ Se Bergman (2001).

¹⁰ I siffrorna ovan är de linjer där endast en av SAS huvudkonkurrenter – men inte SAS – flyger medräknade, t.ex. Transwedens/Braathens tidigare trafik till Halmstad och Jönköping. Dessa linjer har dock inte stått för mer än cirka fem procentenheter, och har dessutom varit utsatta för faktisk eller potentiell konkurrens från främst det med SAS allierade Skyways.

¹¹ Andelen av den utbudna kapaciteten var 14 procent hösten 2001.

¹² Den 29 augusti 2000 genomförde Konkurrensverket en oanmäld inspektion (en ”gryningsråd”) hos bl.a. SAS och Skyways, med anledning av misstankar om otillåten marknadsdelning mellan de två bolagen.

¹³ Dagens Nyheter, 11/10 2001; Flygtorget @irmail nr. 138, 10/10 2001.

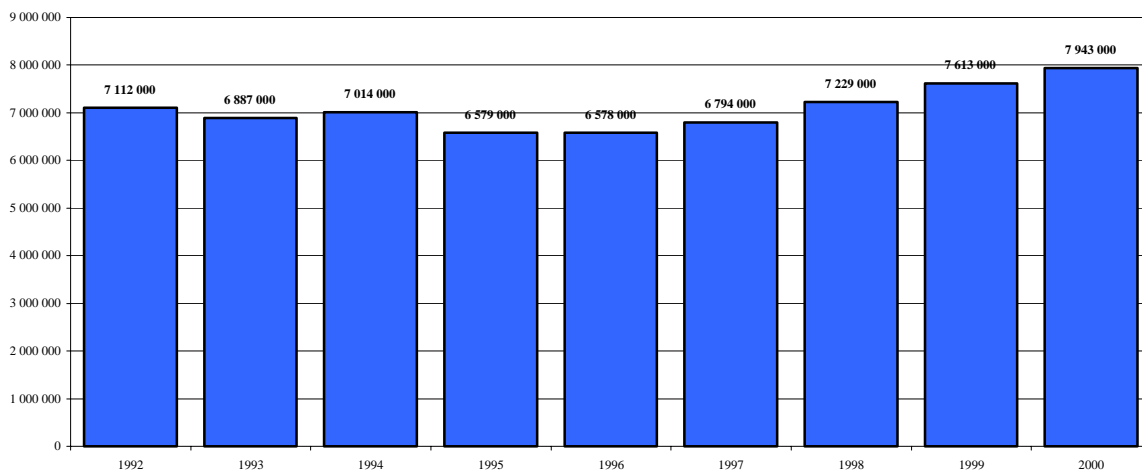
2.3 Passagerarutvecklingen inom inrikesflyget

I trafikflygets barndom var huvuddelen av trafiken utrikesflyg. I början av 1970-talet flög knappt två miljoner passagerare inrikes i Sverige, medan ungefär dubbelt så många flög utrikes. Därefter ökade antalet inrikes passagerare snabbt, så att dessa i mitten av 1980-talet översteg antalet utrikes passagerare. I samband med lågkonjunkturen och Kuwaitkriget i början av 1990-talet föll efterfrågan på flygresor kraftigt.

När det svenska inrikesflyget avreglerades sommaren 1992 befann sig den svenska ekonomin i en djup lågkonjunktur sedan ett drygt år tillbaka. Under 1991 hade antalet inrikespassagerare på de svenska flygplatserna bland annat till följd av lågkonjunkturen minskat med 17,3 procent, från 8,7 miljoner till 7,2 miljoner. Detta var något unikt för det svenska inrikesflyget som i det närmaste vuxit kontinuerligt sedan 1950-talet.

Den svaga volymutvecklingen fortsatte även de följande åren och den negativa trenden bröts egentligen först under 1997 då antalet passagerare ökade med måttliga 3,3 procent. Passagerarvolymen fortsatte att öka även de följande tre åren och uppgick under 2000 till drygt 7,9 miljoner passagerare. Antalet passagerare var, trots ökningen 0,8 miljoner eller med 9 procent, mindre än under rekordåret 1990. 1990-talet går således till historien som ett stagnationens årtionde inom det svenska inrikesflyget. Antalet utrikes passagerare har däremot fortsatt att öka under 1990-talet, till nästan 16 miljoner år 2000.

Antal inrikes passagerare på svenska flygplatser 1992-2000



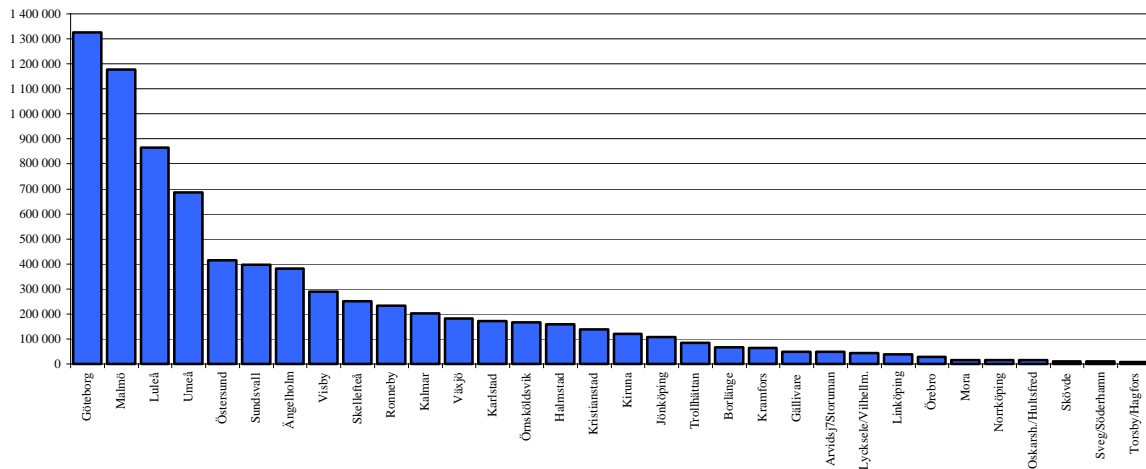
När detta skrivs går det ännu inte att överblicka vilka de långsiktiga verkningarna av terrorattacken mot World Trade Center blir. Att antalet flygresor kommer att minska under återstoden av 2001 står dock klart sannolikt också under 2002. För flygbranschen i stort medförde Kuwaitkriget ett ungefär ett år långt "hack" i tillväxtkurvan; efter ett års tillbakagång fortsatte tillväxten av antalet flygresor ungefär som vanligt (om än utifrån en lägre nivå)¹⁴. Den långa stagnationen för svenskt inrikesflyg torde därför ha andra orsaker.

¹⁴ The Economist, 22 september 2001, s. 61-62.

Nästan samtliga inrikes passagerare reser antingen till eller från Stockholm eller passerar Stockholm på en resa mellan två andra orter. Enligt Luftfartsverkets statistik går i dag cirka 97,5 procent av all inrikestrafik, räknat i antal passagerare, på sträckor till och från Stockholm. Ett mindre antal tvärinjer har funnits och finns alltjämt men är volymmässigt mycket små, men i denna utredning är intresset riktat mot i huvudsak trafiken till och från Stockholm. Syftet är att ge en övergripande bild av marknadens utveckling efter avregleringen utan alltför detaljerade linjeanalyser.

Som framgår av den följande figuren så är den volymmässiga variationen stor mellan de olika linjerna med åretruntrafik. Från drygt 1,3 miljoner årspassagerare på sträckan Stockholm – Göteborg till drygt 6 000 mellan Stockholm och Torsby/Hagfors.

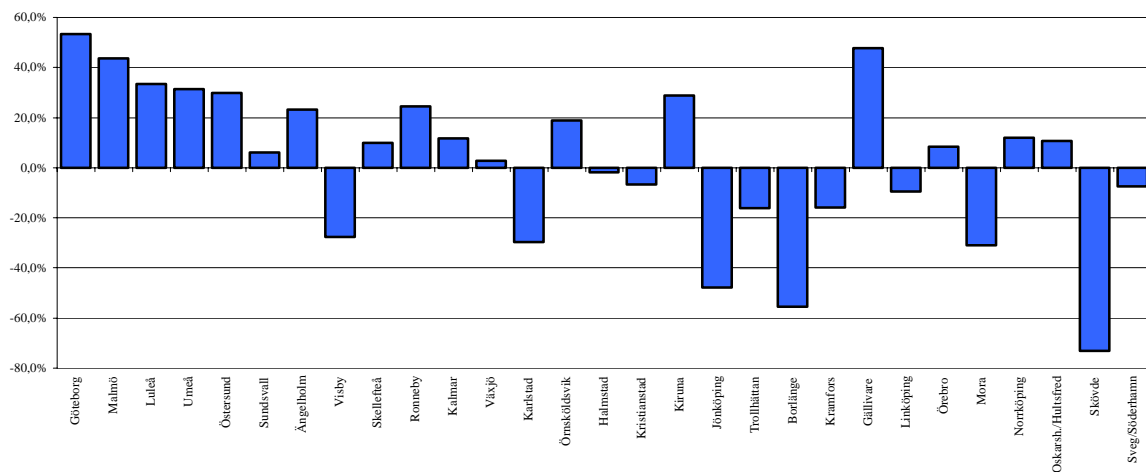
Antal passagerare mellan Stockholm och respektive flygplats 2000



Den absolut övervägande majoriteten av sträckorna (21 av 32, eller 66 procent) hade färre än 200 000 passagerare, varav flertalet hade under 100 000 passagerare. Endast sju linjer (21 procent) hade fler än 300 000 passagerare. Två linjer (Göteborg och Malmö) hade fler än 1 miljon passagerare.

Även volymförändringen har skiljt sig åt mellan de olika linjerna.

Relativ förändring av antal passagerare 1992-2000 på linjer till och från Stockholm



Det är framför allt de ”tungta” linjerna, dvs. de med runt 400 000 årspassagerare eller fler som ökat mest. Även trafiken till Ronneby och Kiruna har haft en god tillväxt. Bland de mindre linjerna har Gällivare ökat relativt kraftigt genom att flertalet avgångar numera går direkt till Stockholm och inte som tidigare då flertalet turer gick via Luleå eller Umeå. Linjen mellan Stockholm och Arvidsjaur/Storuman redovisas inte i figuren. Denna linje startade först under 1992 och hade då en årsvolym på 4 700 passagerare. Under 2000 var antalet årspassagerare närmare 48 000, en ökning med över 900 procent. Inte heller linjerna Lycksele/Vilhelmina och Torsby/Hagfors finns med i figuren eftersom det endast förekom trafik under en del av 1992.

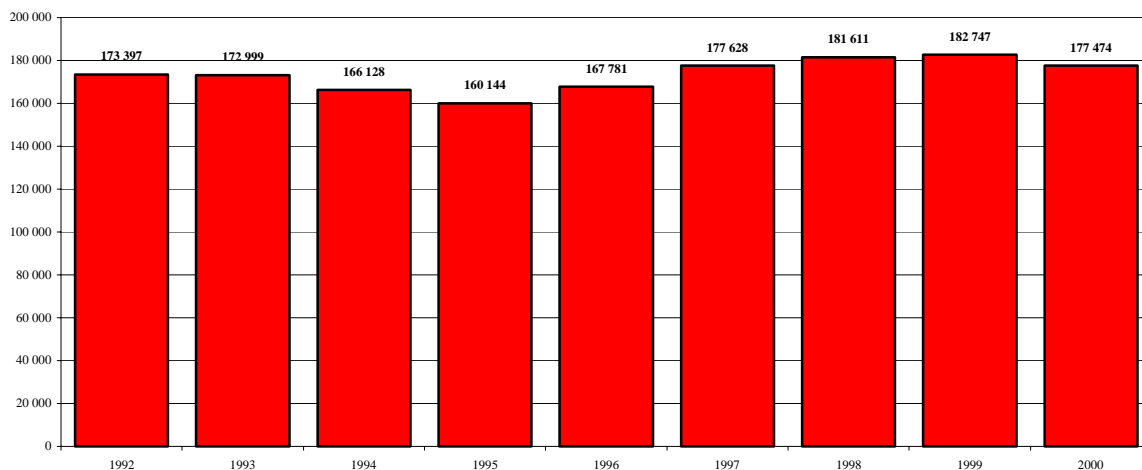
På sju (inklusive Arvidsjaur/Storuman) av linjerna har således trafiken ökat under perioden. På tolv av linjerna har trafiken minskat. Särskilt stor har nedgången varit på trafiken till och från Skövde, Borlänge och Jönköping där antalet passagerare har halverats. Även Visby, Karlstad och Mora har fått vidkännas en kraftig minskning.

2.4 Förändringar i kapaciteten

Kapaciteten kan beskrivas på flera olika sätt: antal flygplansrörelser och antalet erbjudna stolar under ett år är ett par exempel. Dessa kan i viss mån också betraktas som ett mått på servicenivån på en viss flygsträcka.

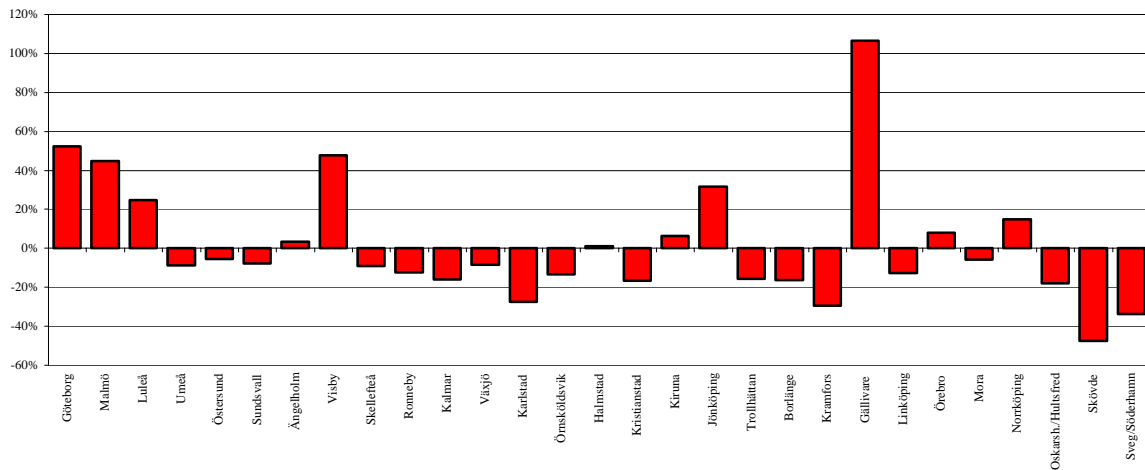
Utvecklingen av antalet landningar har i princip haft samma utvecklingsförlopp som antalet passagerare vilket framgår av följande figur. Dock vände den negativa trenden några år tidigare jämfört med passagerarutvecklingen. En annan skillnad gentemot passagerarvolymen är nedgången under 2000.

Antal inrikes landningar på svenska flygplatser 1992-2000



I den följande figuren visas de relativa förändringar av flygplansrörelserna på linjerna till och från Stockholm.

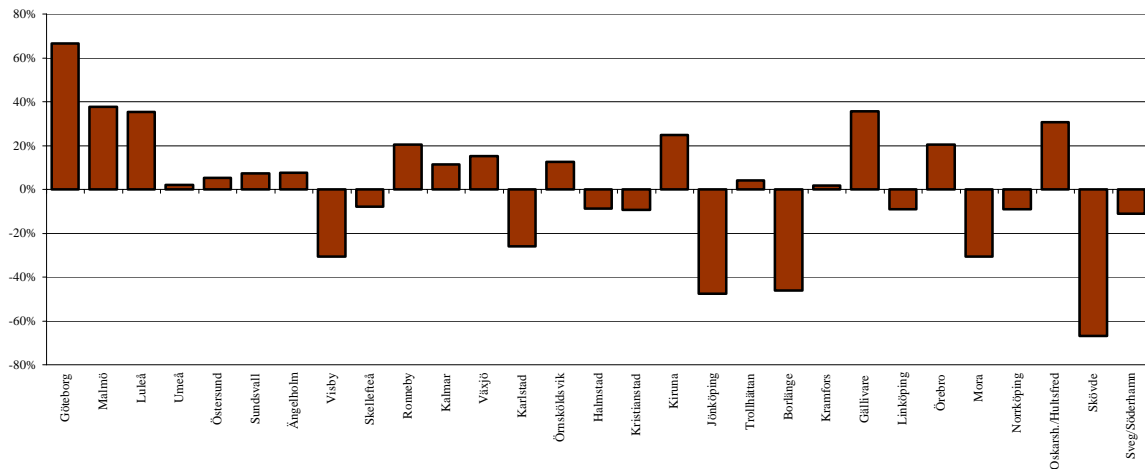
Relativ förändring av antalet flygrörelser 1992-2000 på linjer till och från Stockholm



Till skillnad från passagerarutvecklingen där volymen ökat på flertalet linjer så har flygrörelserna minskat på de flesta av sträckorna. Störst har minskningen varit på sträckan Skövde – Stockholm. Störst ökning har man haft till och från Gällivare där rörelserna mer än fördubblats, vilket som tidigare nämnts beror på en ökad direkttrafik till och från Stockholm och utnyttjandet av mindre flygplanstyper.

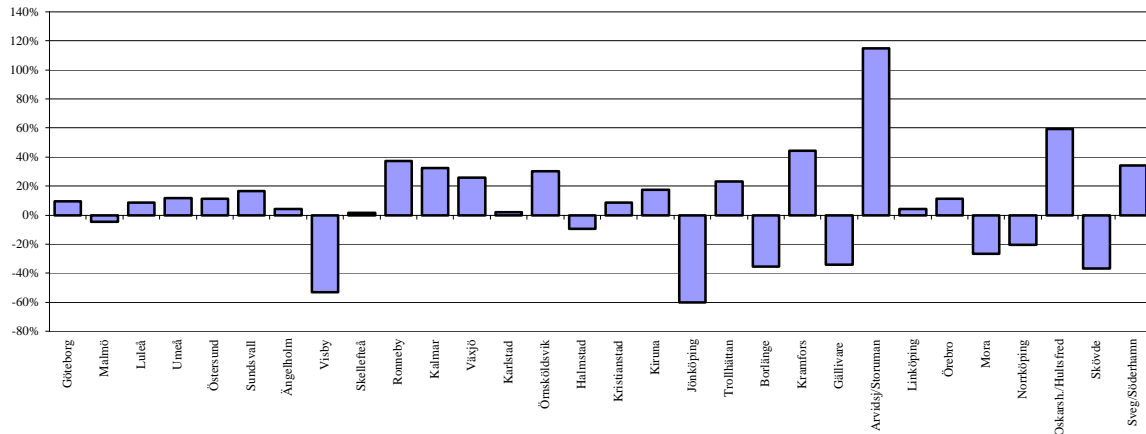
Studerar förändringen i stolskapaciteten framträder följande bild.

Relativ förändring av antalet utbudna stolar 1992-2000 till och från Stockholm



Till skillnad från flygrörelserna så har kapaciteten mätt som antalet utbudna stolar ökat på de flesta sträckor under perioden. Divideras antalet stolar med antalet flygplansrörelser så fås den genomsnittliga flygplansstorleken som kan vara ett ytterligare mått på utveckling av servicenivån (större flygplan upplevs oftast av passageraren som mer säkra och komfortabla).

Relativ förändring av den genomsnittliga flygplanstorleken 1992-2000 till och från Stockholm

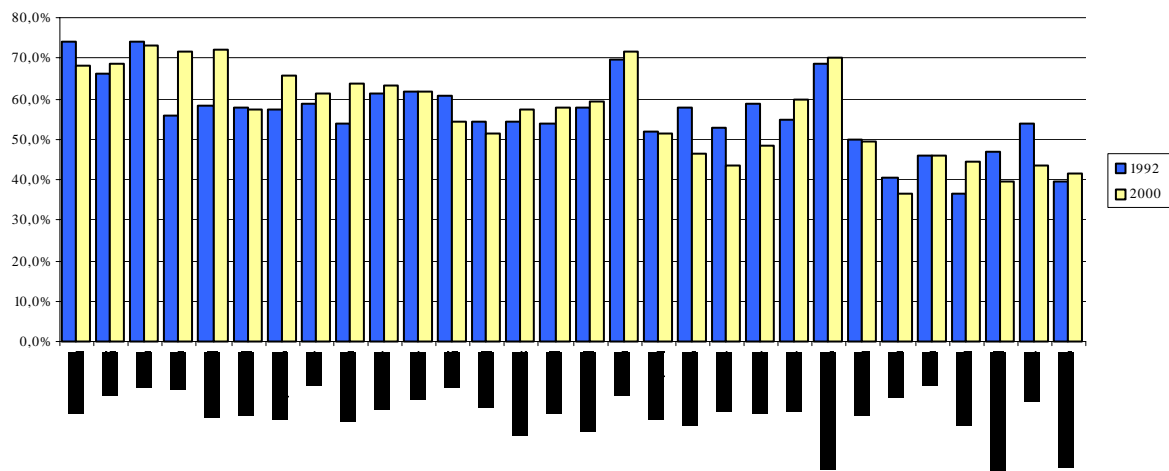


Som framgår av figuren ovan så trafikeras en övervägande majoritet av linjerna i dag med större flygplan jämfört med 1992. Vad som hänt är således att minskningen av antalet turer kompenseras av ett större utbud av säten genom användning av större flygplan. Det omvända förhållandet gäller exempelvis Visby, Jönköping och Borlänge.

2.5 Kabinfaktorn

Kabinfaktorn (antal passagerare per flygning) är ett mått på flygplanens kapacitetsutnyttjande. Hur den utvecklats visas i nästa figur.

Kabinfaktorn 1992 och 2000 på linjer till och från Stockholm



På drygt hälften av sträckorna har kabinfaktorn ökat. Totalt för samtliga linjer var kabinfaktorn under 1992 ca 61 procent och under 2000 drygt 64 procent, vilket innebär att kapacitetsutnyttjandet förbättrats tämligen kraftigt. På enskilda linjer har ökningen varit särskilt stor på Umeå, Östersund och Skellefteå där kabinfaktorn ökat med 10 procentenheter eller mer. Bland de linjer där kabinfaktorn minskat kan nämnas

Trollhättan, Borlänge och Kramfors där den minskat med ca 10 procentenheter. Luleå har den högsta kabinfaktorn både 1992 och 2000.

2.6 Linjeförändringar

Vid sidan av linjer till och från Stockholm har det funnits, och finns alltjämt ett drygt tiotal linjer som inte direkt berör Stockholm. Dessa linjer kan antingen vara direkta eller ingå i en linjesträckning, t.ex. Arlanda – Torsby – Hagfors. Fastän antalet varit tämligen konstant är det nya linjer som tillkommit medan andra lagts ned. Gemensamt är dock att de volymmässigt oftast är och har varit små. Räknas också nya linjer och linjer som försvunnit till och från Stockholm fås följande bild:

| Linjer som fanns 1992 men ej nu | Linjer som finns nu men ej 1992 |
|--|--|
| Umeå – Lycksele | Arvidsjaur – Storuman |
| Umeå – Gällivare | Göteborg – Bromma |
| Umeå – Vilhelmina | Göteborg – Borlänge |
| Umeå – Arvidsjaur | Göteborg – Sundsvall |
| Östersund – Gällivare | Halmstad – Bromma |
| Östersund – Kiruna | Kiruna – Gällivare |
| Sundsvall – Gällivare | Luleå – Pajala |
| Nyköping – Arlanda | Lycksele – Arlanda |
| Kalmar – Visby | Vilhelmina – Arlanda |
| Lidköping – Arlanda | Malmö – Bromma |
| Lidköping – Karlstad | Malmö – Örebro |
| Lidköping – Skövde | Malmö – Västerås |
| Örebro – Västerås | Trollhättan – Bromma |
| Örebro – Göteborg | Visby – Bromma |
| Hudiksvall – Arlanda | Sundsvall – Luleå |
| Gävle – Arlanda | Hagfors – Arlanda |
| | Torsby – Arlanda |
| | Hagfors – Torsby |
| | Linköping – Göteborg |

Nettot, dvs. skillnaden mellan linjer som tillkommit och sådana som upphört, uppgår till tre stycken. På några sträckningar exempelvis mellan Torsby och Hagfors förekommer knappast någon lokaltrafik. Det kan diskuteras om det är rimligt att ta med dessa i jämförelsen. Fastän antalet resenärer sannolikt är ytterst få, om ens några, så finns ändå möjligheten. Det huvudsakliga skälet till att förbinda dessa orter är att få ett tillräckligt stort passagerarunderlag för att kunna bedriva trafik till Stockholm.

Bland de linjer som försvunnit är det fyra som berört Stockholm. I övrigt är det framför allt linjer inom Norrland som berörts. Vad gäller de tillkommande linjerna har oftast någon av de större flygplatserna (Göteborg, Malmö, Arlanda och Bromma) varit berörda. I och med avregleringen och borttagandet av företrädesrätten för koncessionsinnehavaren blev det lättare att starta inrikestrafik till och från Bromma. En möjlighet som bevisligen utnyttjats, framförallt av Malmö Aviation. Denna är för närvarande den enda – dock högst

begränsade – konkurrens som förekommer i det svenska inrikesflyget, vid sidan av Visby – Stockholm och den nystartade konkurrensen mellan Luleå och Arlanda.

En viktig utvecklingstendens är regionalflygbolagens ökade betydelse. Under perioden efter avregleringen har regionalflygbolagens marknadsandel ökat från cirka fyra procent till cirka 15 procent, vilket huvudsakligen kan tillskrivas det faktum att de större flygbolagen övergett ett antal relativt stora linjer – de mellan Stockholm och Borlänge, Gällivare, Halmstad, Jönköping och Visby. Ett relativt stort antal linjer har tillkommit, t.ex. direktlinjer mellan Lycksele och Stockholm och mellan Borlänge och Göteborg, men nästan lika många har försvunnit.¹⁵

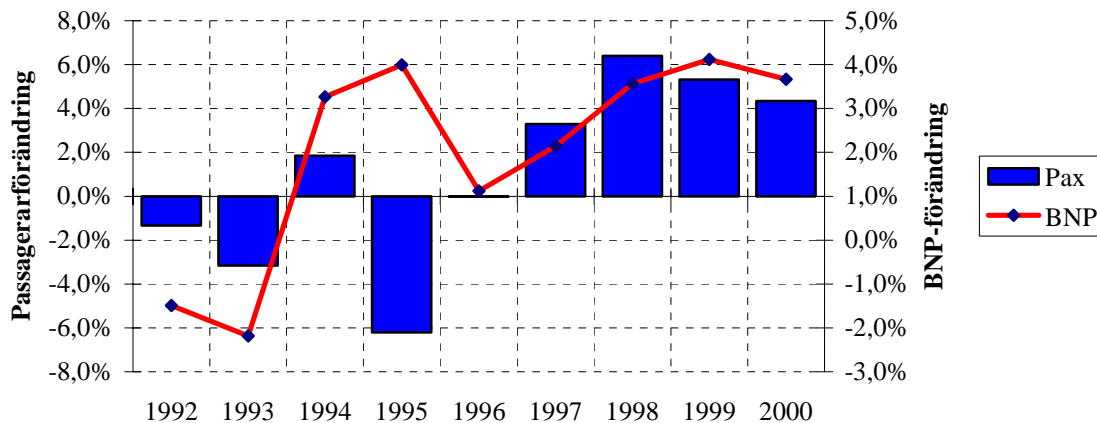
2.7 Tänkbara förklaringar till hittillsvarande utveckling

Under perioden 1992 – 2000 ökade antalet inrikespassagerare med drygt 800 000. Det har också visat sig att utvecklingen skiljt sig relativt kraftigt mellan olika sträckor. I detta avsnitt anges ett antal faktorer eller fenomen som var för sig eller tillsammans kan ha bidragit till den hittillsvarande utvecklingen. Dessa fenomen är av såväl exogen som endogen karaktär. Bland de förra kan t ex. nämnas den ekonomiska utvecklingen och konkurrens från andra färdmedel. Bland de senare kan till exempel nämnas biljettprisutvecklingen, skillnader mellan linjer som är eller har varit konkurrensutsatta och sådana som inte är eller har varit konkurrensutsatta, sträckornas passagerarvolym, flygsträckans längd etc.

2.7.1 Den ekonomiska utvecklingen

Efterfrågan på flygresor är konjunkturkänslig vilket illustreras i följande figur som beskriver samvariationen mellan förändringar i passagerarvolym och BNP.

Årlig förändring av BNP och passagerarvolym 1992-2000



¹⁵ Motsvarande utvecklingstendens finns även internationellt. Utvecklingen drivs där inte minst av övergången till regionaljetflyg. (Airline Business, 2001.) I USA har antalet regionalflygpassagerare ökat med 40 procent de senaste fem åren. Regionalflygets andel av det totala antalet passagerare är cirka 15 procent i Europa och drygt 10 procent i USA, medan andelen av trafikvolymen (RPK, Revenue Passenger Kilometers, eller betalda passagerarkilometer) är cirka 4 respektive cirka 3 procent. Dessa siffror inkluderar inkluderar både internationell och inrikes trafik. (Airline Business, 2001, och Airline Business, 2000.)

Den s.k. korrelationskoefficienten är ett tydligt definierat mått på hur stark samvariationen är. Korrelationskoefficienten uppgick under perioden till cirka 50 procent vilket sannolikt gör BNP till den enskilt viktigaste faktorn, men indikerar samtidigt att det finns ytterligare en eller flera faktorer som kan förklara utvecklingen efter avregleringen. Faktorer som biljettpris, utbud, servicenivå, konkurrens gentemot andra färdmedel är några som bör ha haft stor betydelse på enskilda linjer.

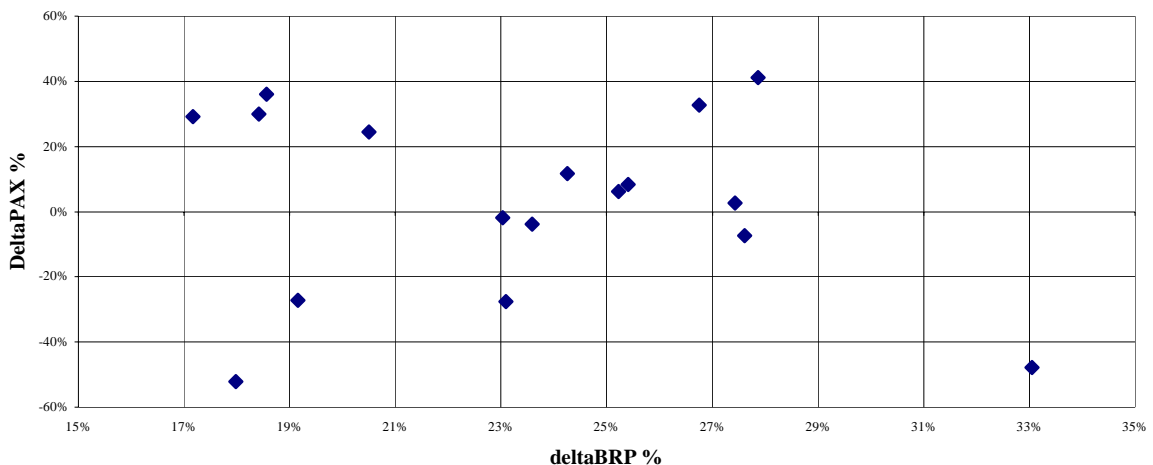
Statistiska centralbyrån mäter vid sidan av BNP för hela riket också utvecklingen på regional nivå genom den s.k. Bruttoregionalprodukten (BRP). I den följande sammanställningen visas hur BRP förändrats (i löpande priser) mellan 1993 och 1998 för de län som hade flygplatser med trafik till och från Stockholm. Data för 1999 och 2000 är ännu icke färdigställda och data för 1992 håller på att revideras. I sammanställningen visas också vilka flygplatser med trafik till Stockholm som finns i de olika länen tillsammans med förändringar i passagerarvolymen mellan 1992 och 2000. Tidsperioderna stämmer inte helt överens men ger ändå en indikation på sambanden mellan den ekonomiska utvecklingen och utvecklingen av antalet passagerare. Det bör också påpekas att flygplatsernas upptagningsområden inte nödvändigtvis stämmer överens med länsgränserna.

| LÄN | FLYGPLATS | Förändring av BRP 1993-1998, % | Förändring av antal passagerare 1992-2000, % |
|-----------------|--|--------------------------------|--|
| Östergötland | Linköping, Norrköping | +24 | -4 |
| Jönköping | Jönköping | +33 | -48 |
| Kronoberg | Växjö | +27 | +3 |
| Kalmar | Kalmar, Oskarshamn, Hultsfred | +24 | +12 |
| Gotland | Visby | +23 | -28 |
| Blekinge | Ronneby | +21 | +24 |
| Skåne | Malmö, Ängelholm, Kristianstad | +27 | +33 |
| Halland | Halmstad | +23 | -2 |
| Västra Götaland | Göteborg, Trollhättan, Skövde | +28 | +41 |
| Värmland | Karlstad, Hagfors, Torsby | +19 | -27 |
| Örebro | Örebro | +25 | +8 |
| Dalarna | Borlänge, Mora | +18 | -52 |
| Gävleborg | Söderhamn | +28 | -7 |
| Västernorrland | Sundsvall, Örnsköldsvik, Kramfors | +25 | +6 |
| Jämtland | Östersund, Sveg | +17 | +29 |
| Västerbotten | Umeå, Skellefteå, Storuman, Lycksele, Vilhelmina | +18 | +30 |
| Norrbotten | Luleå, Kiruna, Gällivare, Arvidsjaur | +19 | +36 |

Exklusive flygplatserna i Gävle och Hudiksvall i Gävleborgs län

Bland de län som haft den kraftigaste passagerarökningen (> 20 procent tillväxt) har BRP ökat med mellan knappt 17 procent och 28 procent. Det län som hade den näst högsta passagerartillväxten (Norrbottens län) hade samtidigt en av de lägsta ökningarna av BRP. Likaså hade det län som hade den högsta tillväxten av BRP den näst lägsta passagerartillväxten (Jönköpings län). Korrelationen mellan de båda storheterna är mycket svag vilket tyder på att sambandet mellan BRP och passagerarutvecklingen skulle vara i det närmaste obefintligt. Om man studerar siffrorna lite närmare (se nästa figur) ser man att det framför allt är fem län som starkt bidrar till det svaga sambandet. Jönköpings län har haft den högsta tillväxten av BRP, men den näst sämsta passagerarutvecklingen. Norrbotten, Västerbotten och Jämtland tillhör de län som haft den snabbaste volymökningen samtidigt som BRP-tillväxten varit förhållandevis låg. För Jönköpings del så har det skett förbättringar av vägstandard (motorväg hela vägen till Stockholm) och tågtrafik (X2000), det senare gäller också för Dalarna. Dessutom tillhör Borlänge och Jönköping de linjer som SAS lade ned och som övertogs av annan operatör vilket innebar färre utbudna stolar och mindre flygplan. Linjerna har också drabbats av kraftiga biljettprishöjningar under perioden. När det gäller de tre andra länen, Jämtland, Västerbotten och Norrbotten så har det på de stora flygplatserna i dessa län funnits fler än en operatör, vilket det förvisso också funnits på Göteborg, Malmö och Sundsvall. Detta har inneburit att det funnits stort utbud och att biljettprisutvecklingen där varit relativt gynnsam. Avsaknaden av alternativa färdmedel och långa avstånd till Stockholm kan vara en annan förklaring. Detta sammantaget är sannolikt huvudförklaringen till den starka volymutvecklingen som dessa län uppvisat. Resonemanget ovan visar att en mängd olika faktorer ligger bakom utvecklingen på linjenivå. Därför är det inte förvånande att det är svårt att påvisa ett samband mellan efterfrågan på flygresor och BRP. Vi kan således konstatera att något samband mellan efterfrågan på flygresor och BRP inte kan påvisas. Däremot finns som tidigare visats ett samband på aggregerad nivå.

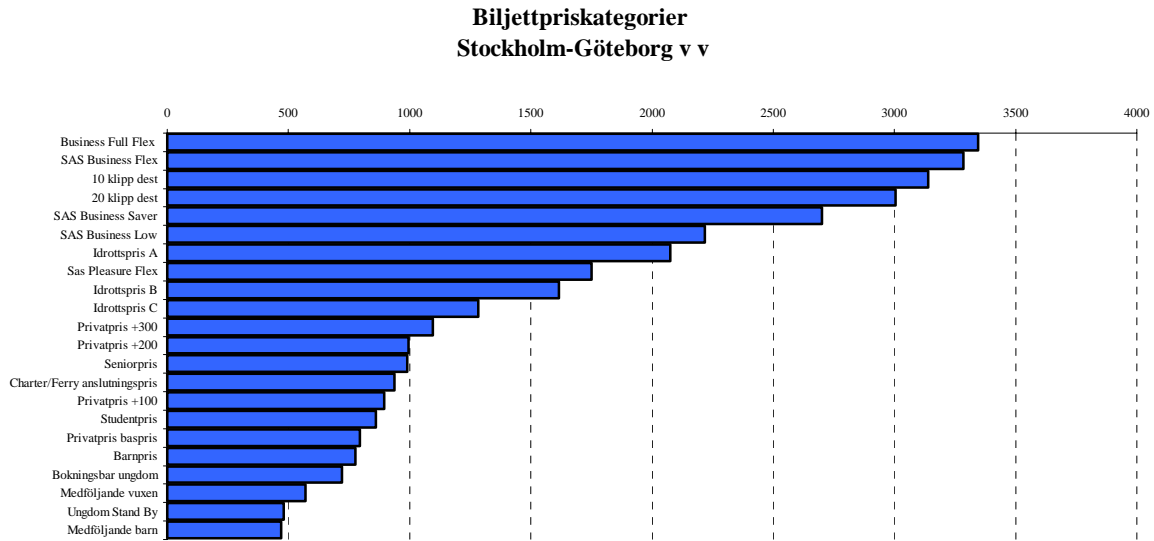
Sambandet mellan BRP och passagerarförändring



2.7.2 Biljettpriser

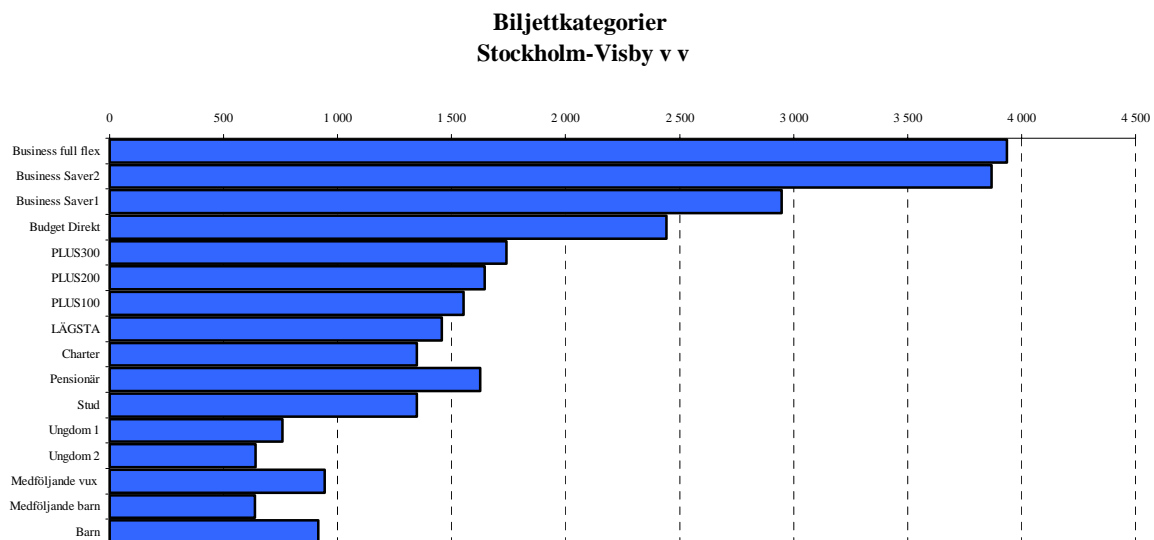
Det som stått i fokus för debatten kring avregleringen av inrikesflyget är hur biljettpriserna har utvecklats. En effekt av avregleringen var ökad prisdifferentiering genom att ett antal nya biljettkategorier tillskapades som inte hade funnits tidigare. Tanken har från flygbolagens sida varit att effektivt ta till vara och utnyttja de olika betalningsviljor som finns hos olika resenärskategorier, så kallad "yield management". På t.ex. SAS linje mellan Stockholm och Göteborg fanns i juni 2001 22 olika

biljettkategorier (inklusive olika medföljanderabatter). Utöver dessa fanns olika typer av årskort och halvårskort som tillåter ett obegränsat antal resor och vars genomsnittspris beror på hur många resor som görs.

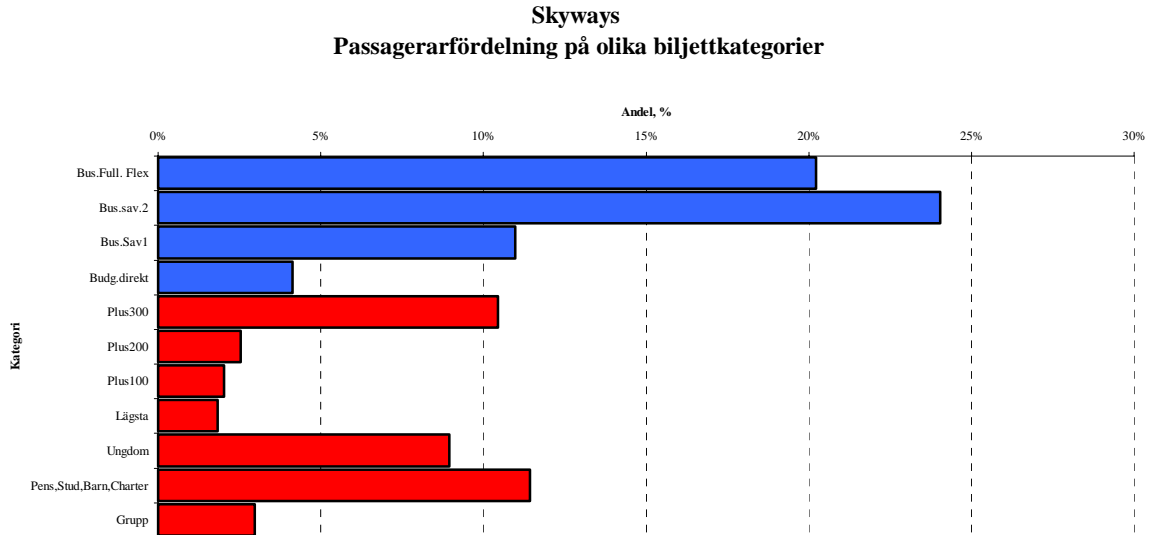


Det som skiljer de olika kategorierna är de villkor som gäller för resan. Generellt kan sägas att priset ökar med graden av flexibilitet som biljettkategorin erbjuder resenären (möjligheten till ombokningar, krav på helgövernattning etc.). Detta har för konsumenten skapat ökade möjligheter att hitta prisvärda alternativ. Samtidigt ställs det högre krav på resenären för att fullt ut kunna ta del av det utbud som finns. De flesta är hänvisade till den service som reseförsäljarna erbjuder.

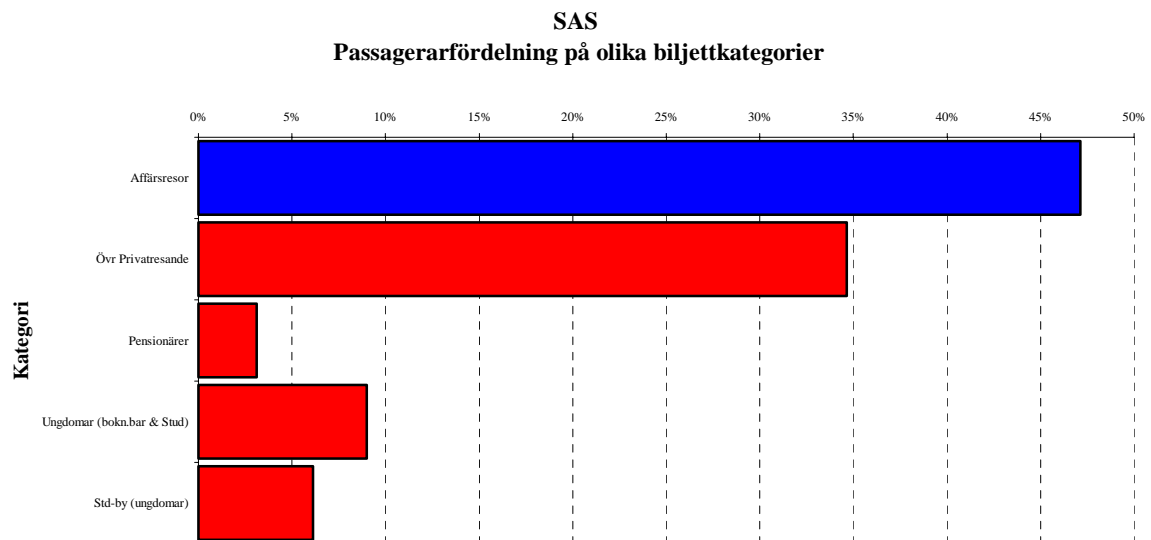
På sträckan Stockholm – Visby, där det fanns 16 olika kategorier (inklusive medföljanderabatter men exklusive årskort) ser det ut enligt följande (juni 2001):



I de två följande figurerna visas hur resenärerna fördelade sig på ett antal olika biljettkategorier under 2000 hos flygbolagen SAS och Skyways.



Cirka 60 procent av Skyways resenärer nyttjade något av de s.k. affärspriserna (blå staplar). Vanligast bland affärspriserna var "Business saver 2" vilket är det näst högsta priset och innebär bl.a. att biljetten ger tillträde till samtliga avgångar, är fullt ombokningsbar och att man får tillbaka hela beloppet om biljetten inte används. Bland privatpriserna, som svarar för cirka 40 procent är den enskilt mest försålda biljettypen "Plus 300". "Plus 300" är till skillnad från de andra plusbiljetterna giltig alla veckodagar. Biljetten måste bokas och betalas sju dagar före avresan, om- och avbokning måste göras senast sju dagar före avresan. Värt att notera är att cirka 20 procent reser på pensionärs-, ungdoms-, studerande- eller barnbiljetter.

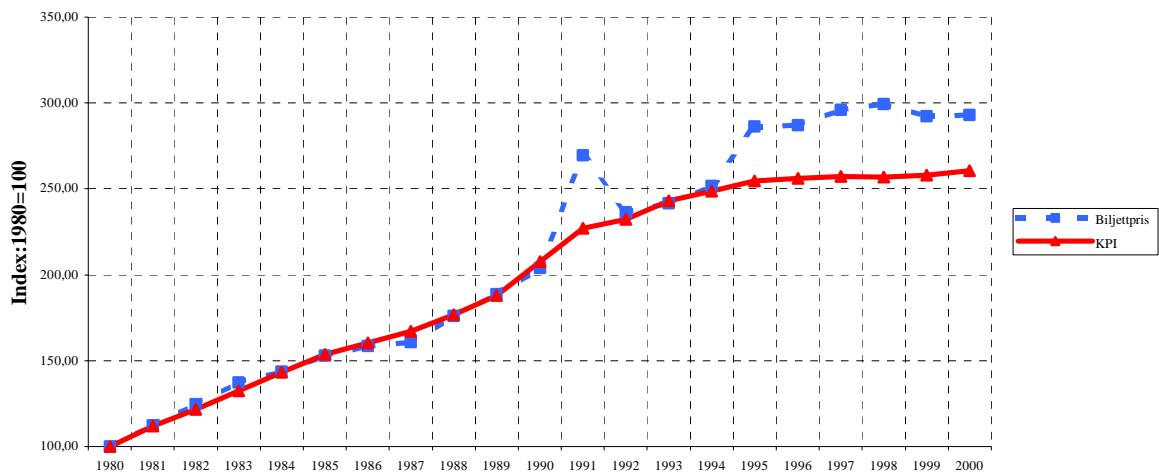


Hos SAS dominerar resenärer som reser på andra biljetter än de som klassas som affärsbiljetter av typen ”Business Full Flex” och ”Business Saver” etc. Sammantaget för SAS och Skyways var andelen försålda biljetter i affärssegmentet 49 procent och 51 procent i privatresesegmentet. Enligt de nationella resvaneundersökningarna (Riks-RVU och RES) uppgick andelen tjänsteresenärer under 1995 till 67 procent. Motsvarande siffra för 2000 var 51 procent. Det har således på kort tid skett en stor förändring i inrikesflyget, från ”direktörsflyg” till ”folkflyg”. Till saken hör dock att affärsresenärer i allt större utsträckning reser med privatprisbiljetter.

2.7.3 Biljettprisutvecklingen

Statistiska Centralbyrån har sedan lång tid tillbaka följt hur biljettpriserna inom inrikesflyget utvecklats. Flygresor ingår som en komponent i konsumentprisindex (KPI) som mäter den allmänna prisutvecklingen i Sverige. Eftersom KPI har fokus på den privata konsumtionen har SCB i första hand följt utvecklingen av privatresepriserna. I följande figur visas hur dessa utvecklats sedan 1980.

Biljettprisutvecklingen för privatresor 1980-2000

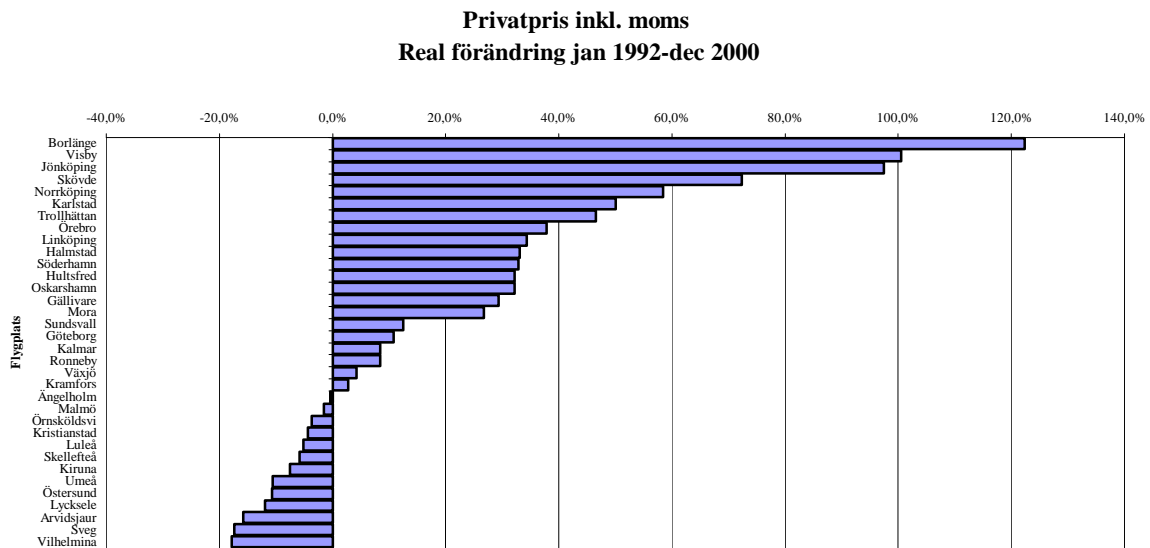
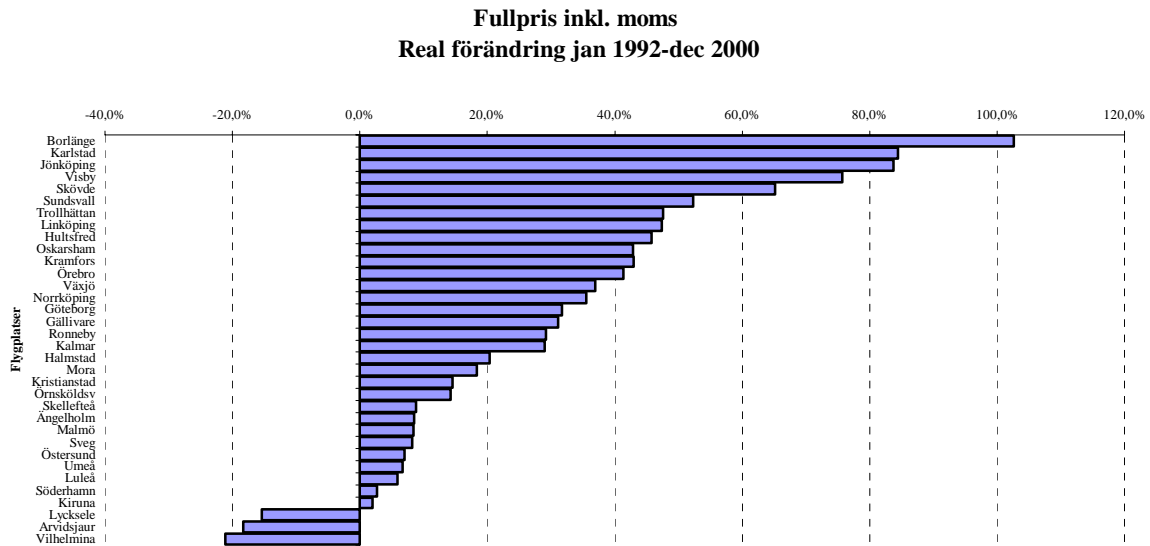


Under 1980-talet steg biljettpriset nominellt kraftigt, den underliggande inflationstakten var emellertid hög vilket innebar att priset minskade reallt. Efter 1992 har den nominella ökningstakten varit lägre än under 1980-talet, men reallt betydligt högre.

Sedan 1996 mäter också SCB biljettprisutvecklingen för tjänsteresor. Fram till 2000 ökade dessa med 12,8 procent, medan privatpriset under samma period ökade med drygt två procent. Privatpriset har således ur resenärens synvinkel haft en bättre utveckling under andra halvan av 1990-talet. I detta sammanhang kan också nämnas att biljettpriset i utrikesflyget ökade med 16,3 procent under samma tid. Då skall man också komma ihåg att konkurrens inom utrikesflyget är betydligt mer vanligt förekommande än i inrikestrafiken, även om det oftast handlar duopolmarknader.

I tidigare studier som gjorts av prisutvecklingen på *enskilda* linjer har man i avsaknad av en fullständig information om prisen varit hänvisad till att studera endast de

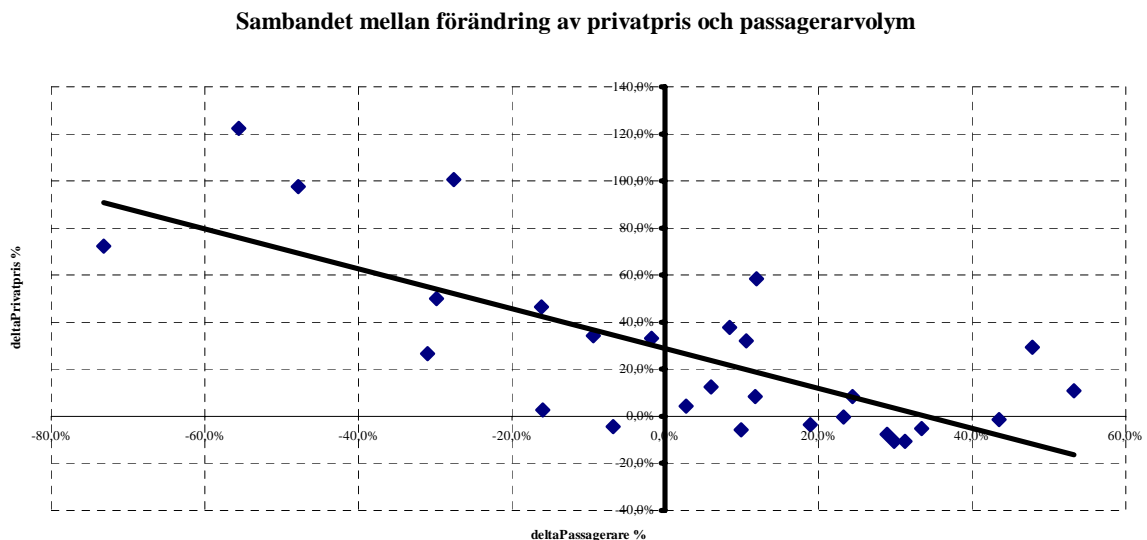
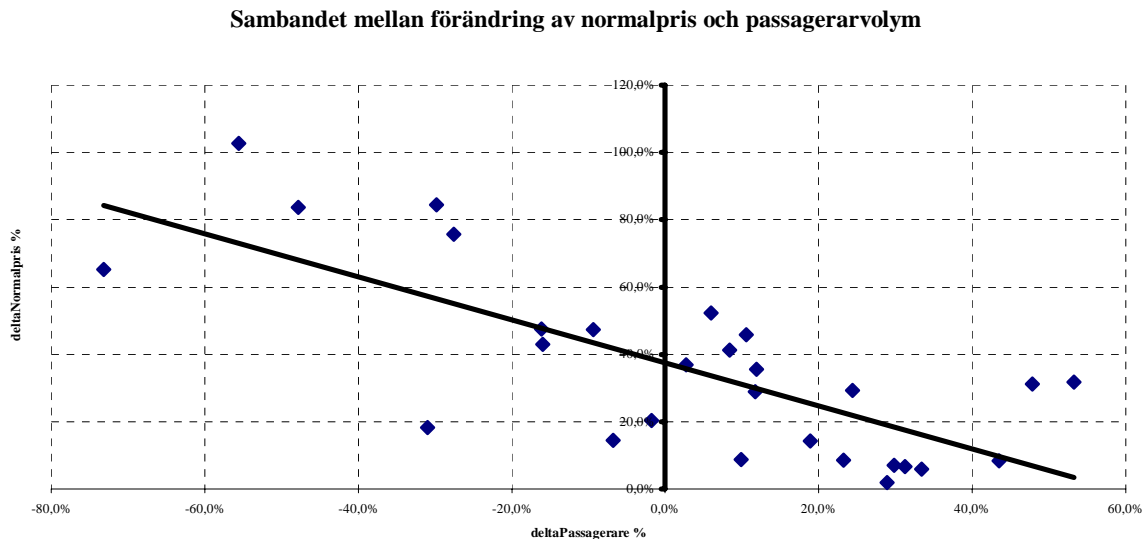
biljettpriskategorier som funnits tillgängliga i flygbolagens officiella tidtabellspublicationer. De analyser som gjorts utifrån detta material har entydigt visat att det blivit betydligt dyrare att flyga inrikes på de flesta linjer efter avregleringen. I nedanstående figurer visas förändringen av fullpris och det mest använda privatpriset mellan 1992 och 2000 på linjer till och från Stockholm – Arlanda.



Det har varit en stor skillnad i prisutveckling mellan de olika linjerna. Generellt kan det sägas att de passagerartunga linjerna har haft en prisutveckling som varit lägre än genomsnittet. Detta gäller i synnerhet de linjer där det förekommit direkt konkurrens under en längre tid (t.ex. Luleå och Umeå). Likaså kan det konstateras att linjer som haft en relativt kraftig prisuppgång är linjer med tämligen få passagerare. Bland de 10 linjer som haft de kraftigaste prisökningarna trafikerades två av SAS, resten tillhör det s.k. regionalflyget, främst med Skyways som operatör. Priserna har ökat mest på de linjer som tidigare har trafikerats av SAS men som i dag trafikerats av Skyways t.ex. Borlänge, Visby

och Jönköping. Den kraftiga prisökningen på dessa linjer inleddes redan 1993 då SAS trafikerade dessa linjer. SAS motiv till prisökningen var att få linjevis lönsamhet på flyglinjerna efter avregleringen. SAS bedömde att de korta flyglinjerna hade för låga priser i förhållande till produktionskostnaden. För linjerna till Arvidsjaur, Lycksele och Vilhelmina bör det påpekas att det på dessa sker en kommunal upphandling av flygtrafiken sedan mitten av 1990-talet.

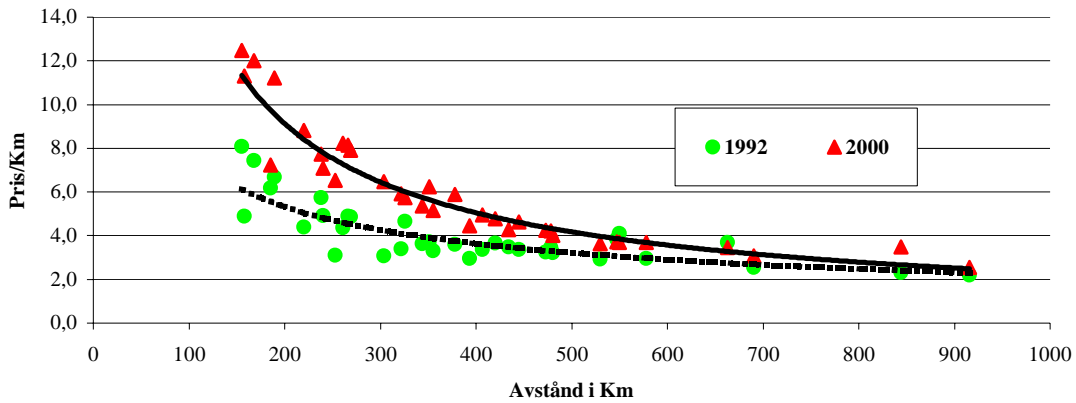
Det finns också en tydlig koppling mellan passagerarutveckling och förändringar i biljettpriserna på enskilda linjer. Detta framgår av de två följande figurerna.



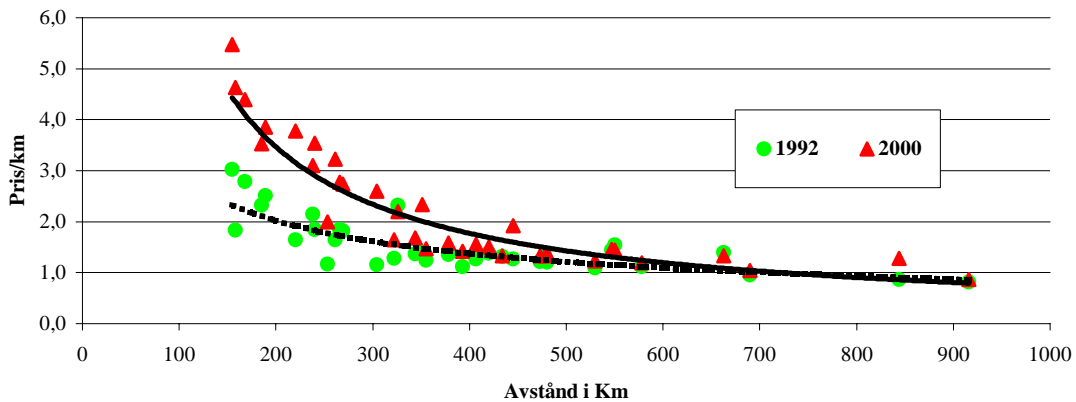
De linjer som haft de största biljettprisökningarna har generellt haft en sämre passagerarutveckling, medan de med relativt liten höjning av biljettpriset har haft en bättre passagerarutveckling. Korrelationen, dvs. samvariationen, uppgår till ca 75 procent för båda biljettpristyperna.

En ytterligare iakttagelse är att prissättningen har blivit alltmer avståndsrelaterad. Det är linjer med relativt korta flygavstånd som har fått vidkännas störst prisökningar, vilket beskrevs ovan.

Normalpris
Pris per kilometer 1992 och 2000



Privatpris
Pris per kilometer 1992 och 2000



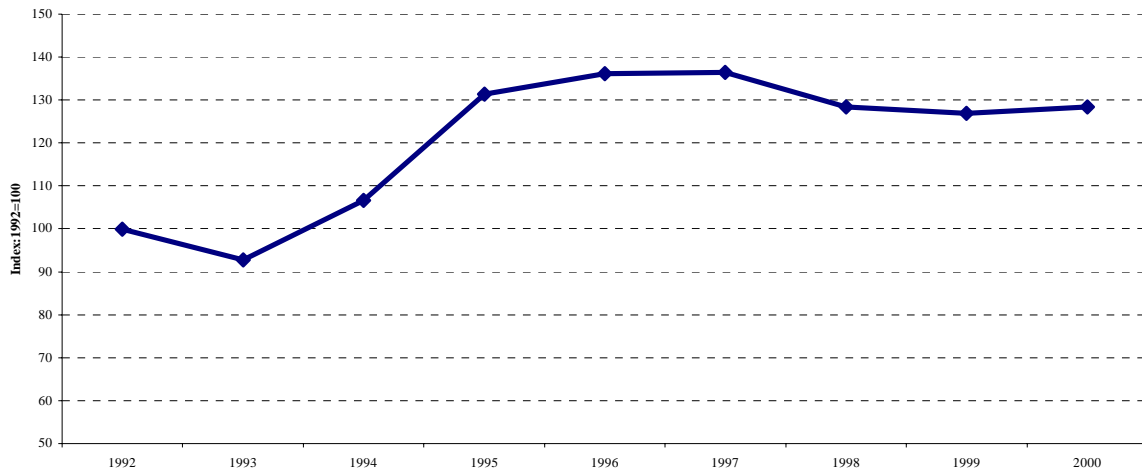
Som framgår av figurerna så råder ett tydligt samband mellan biljettpris och flygavstånd: ju kortare flygavstånd desto högre kilometerpris. Sambandet har förstärkts över tiden vilket innebär att det skett en anpassning mot en mer avstånds- eller kostnadsrelaterad prissättning.

2.7.4 Genomsnittspriser

Som redovisats ovan så finns det ett stort antal olika biljettprikkategorier. För att få en så korrekt bild som möjligt över hur prisutvecklingen varit bör man studera *snittpriset*, dvs. det genomsnittliga pris som resenärerna betalar vilket är lika med det vägda genomsnittet av antalet försålda biljetter inom de olika segmenten. Luftfartsverket har fått ta del av detta tidigare konfidentiella material. En del luckor finns emellertid i materialet. Uppgifter

saknas till exempel för vissa linjer och vissa år, till största delen beroende på att flygbolag som tidigare trafikerat dessa linjer inte längre existerar. Det finns dock uppgifter för drygt hälften av de linjer som trafikeras i dag. Från SAS har Luftfartsverket erhållit en komplett bild av snittprisernas utveckling. I den följande figuren visas hur SAS snittpris har utvecklats sedan 1992.

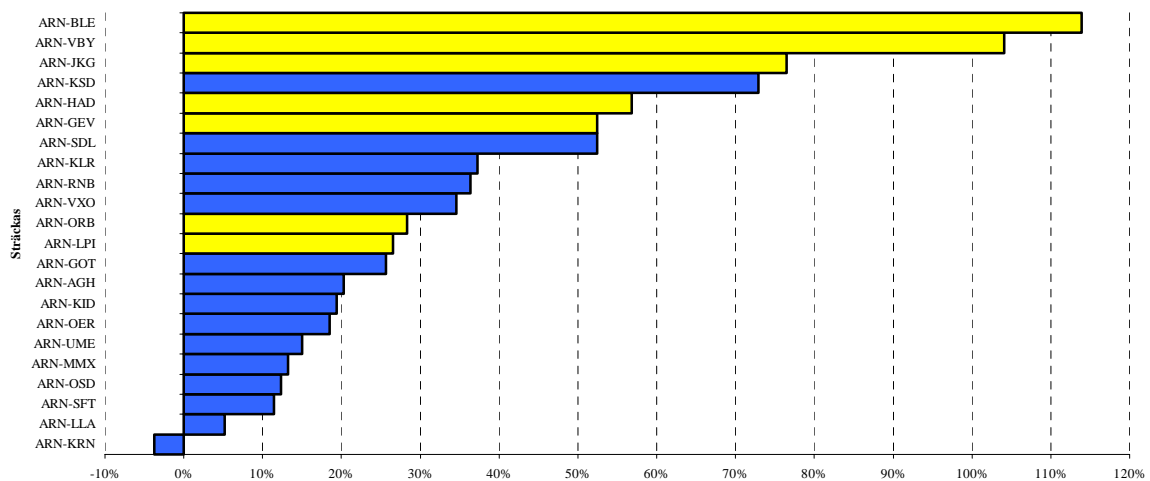
SAS reala intäktsutveckling per passagerare 1992-2000



Det första året efter avregleringen minskade priset som en följd av den konkurrens SAS möttes av från framför allt Transwede. Priskonkurrensen blev dock inte särskilt långvarig och redan under 1994 passerades prisnivån som gällde under 1992. Prisreduktionen i kombination med en vikande efterfrågan till följd av lågkonjunkturen innebar tämligen kraftiga förluster för flygbolagen. Dessa förluster togs igen genom bl.a. kraftiga prishöjningar under framför allt 1994 och 1995. Under de senaste åren har priserna varit relativt oförändrade. Sett över hela perioden har SAS höjt sina biljettpriser med 28 procent eller i genomsnitt 3,2 procent per år i reala termer.

Som tidigare påpekats så har det inte varit möjligt att få fram uppgifter om snittprisernas utveckling för samtliga linjer. De uppgifter som varit tillgängliga för Luftfartsverket framgår av följande figur (SAS linjer: blå staplar).

Real förändring av genomsnittspriset 1992-2000

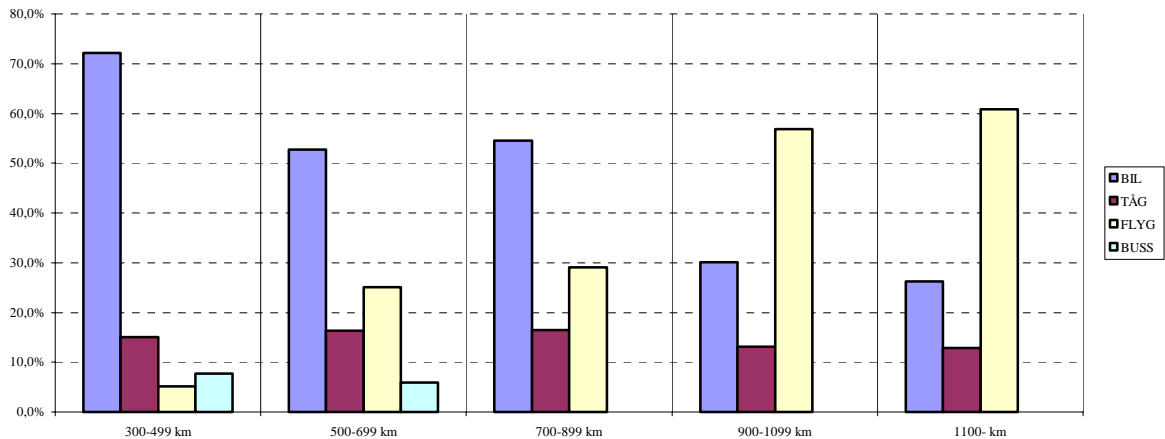


Den bild som tidigare givits om vilka linjer som haft den bästa respektive sämsta prisutvecklingen bekräftas då man studerar genomsnittspriserna. Gemensamt för fyra av de fem med den sämsta utvecklingen är att de tidigare trafikerades av SAS/Linjeflyg och numera trafikeras av Skyways. De linjer som klarat sig bäst, med undantag av linjen till Malmö, är trafiken till Norrland.

2.7.5 Konkurrens från andra transportslag

Flyget är framför allt ett färdmedel för långa distanser. Under 300 kilometer genomförs förhållandevis få flygresor. Det finns emellertid många inrikeslinjer där avståndet är under 300 kilometer. Ett exempel är linjen Borlänge – Arlanda som under 2000 hade närmare 70 000 passagerare. Få av dessa har Stockholm som målpunkt utan reser i stället vidare efter byte på Arlanda. Det är egentligen först när reseavstånden är över 400 kilometer som flyget gör sig gällande. I figuren visas färdmedelsfördelningen uppdelat på reslängd och färdmedel enligt den nationella resvaneundersökningen RES.

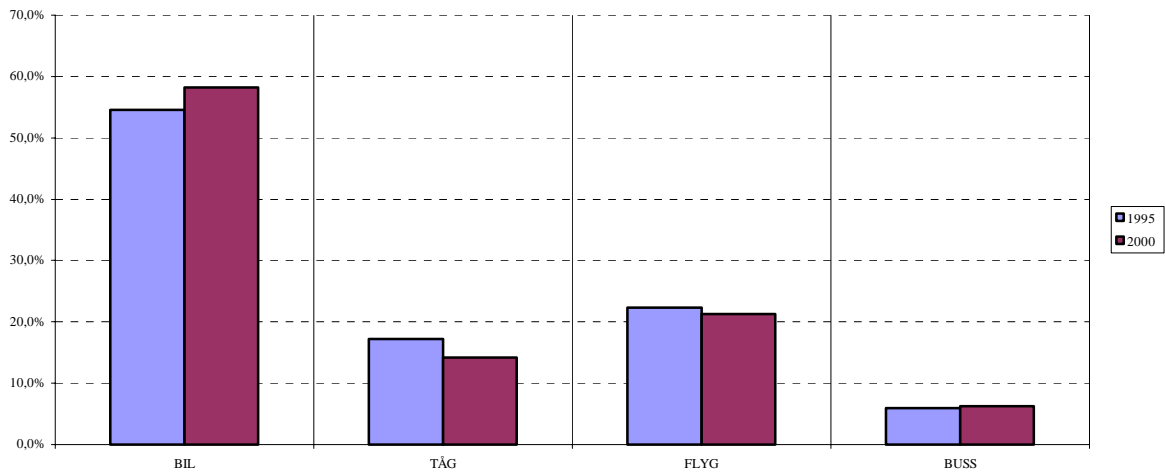
Andel av inrikes transportarbete 1999/2000, fördelat på färdmedel och färdlängd



Bilen är det klart dominerande färdmedlet även vid långa resor inom Sverige. Av allt persontransportarbete över 300 kilometer svarade bilen för över 56 procent. Fastän bilens dominans är så stor, avtar dess marknadsandel successivt med ökande reseavstånd. För flyget är det tvärtom så att dess marknadsandel tilltar med reseavståndet. Tåget dominerar inte inom något av de olika avståndsintervallen utan har en relativt jämn andel. Bussen har relativt små marknadsandelar och bussresor över 700 kilometer är mycket få.

Hur de olika färdmedlen har utvecklats över tiden är svårt att med säkerhet veta. Den statistik som finns att tillgå är den nationella resvaneundersökningen. Denna är en urvalsundersökning och är som sådan behäftad med olika felkällor som gör skattningarna mer eller mindre tillförlitliga. Vill man dessutom skatta förändringar över tiden så blir osäkerheten ännu större. I nedanstående figur visas färdmedelsfördelningen för resor över 30 mil under 1995 och 2000. Man bör dock vara försiktig med att dra alltför långtgående slutsatser från detta material.

Andel av transportarbetet över 30 mil 1995 och 2000



Den enda statistiskt säkerställda slutsats som kan dras är att bilen har ökat sin marknadsandel. Att bilen, trots att bensinpriset ökat med 25 procent, lyckats öka sin marknadsandel är anmärkningsvärt. Inte minst med tanke på att flygpriserna ökade med endast 2,4 procent och tågpriserna med 4,9 procent under perioden 1995-2000.

Den till synes kraftiga nedgången av tågtrafiken är däremot inte statistiskt säkerställd. Påståendet att tåget är flygets värsta konkurrent kan inte bekräftas av denna bild. Hypotesen att det är bilen som är flygets (och även tågets) huvudsakliga konkurrent om passagerarna motsägs åtminstone inte av ovanstående figur. Också det faktum att den kraftigaste relativa passagerarökningen i inrikesflyget under perioden har varit på sträckan Stockholm – Göteborg, där X2000 etablerats och expanderat kraftigt förstärker ytterligare bilden av att konkurrensen mellan tåg och flyg är liten. För att närmare utreda konkurrensförhållandena mellan de olika färdmedlen krävs en djupare analys som dock inte har genomförts inom ramen för denna utredning.

2.8 Slutsatser

- Den ekonomiska utvecklingen under 1990-talet har haft betydelse för trafikutvecklingen på en aggregerad nivå. Dock finns inget tydligt samband på regional nivå mellan bruttoregionalprodukt och passagerarutveckling. Andra faktorer har sannolikt spelat större roll.
- Passagerartillväxten har i ett historiskt perspektiv varit relativt svag efter avregleringen och har samtidigt varit ojämnt fördelad mellan de olika linjerna.
- Antalet avgångar har minskat på de flesta linjer. Däremot har antalet utbudna stolar ökat på en majoritet av linjerna.
- Den genomsnittliga flygplanstorleken har ökat på de flesta linjer.

- Kabinfaktorn, dvs. antalet passagerare per flygavgång har ökat vilket innebär ett högre kapacitetsutnyttjande.
- Antalet linjer är för närvarande något fler än före avregleringen.
- Biljettpriserna har ökat kraftigt efter avregleringen. Variationen är dock stor mellan enskilda linjer. Störst har ökningen varit på linjer med korta flygavstånd och relativt litet passagerarunderlag.
- Privatpriserna har haft en bättre utveckling än affärspriserna.
- De fyra linjerna till Borlänge, Visby, Jönköping och Karlstad har haft en särskilt kraftig prisökning.
- Av de tio linjer som haft den lägsta prisökningen går huvuddelen till och från Norrlandsflygplatser.
- Prisdifferentieringen har ökat efter avregleringen.
- Det finns en tydlig koppling mellan biljettpris- och passagerarutveckling på enskilda linjer.
- Det är oklart om och hur de konkurrerande färdmedlen tåg, buss och bil påverkat flygets utveckling.

3 INTERNATIONELL PRISJÄMFÖRELSE

3.1 Inledning

I detta kapitel jämförs biljettpriserna på svenska inrikeslinjer med priserna på inrikeslinjer i Finland, Norge, Frankrike, Storbritannien, Italien, Spanien och Tyskland. Genom jämförelsen ges bl.a. svar på frågan om det finns stora skillnader mellan olika länder och om priserna är lägre där det finns fler konkurrenter. Däremot kan studien inte ge svar på frågan om priserna ligger på rätt eller fel nivå. Med rätt prisnivå avses att priset är lika med det pris som hade gällt på en marknad som kännetecknas av perfekt konkurrens.

En marknad utgörs i denna studie av en inrikessträcka mellan landets huvudstad¹⁶ och i princip samtliga orter som har reguljära flygförbindelser. Samtliga inrikessträckor från de nationella naven Stockholm, Helsingfors, Oslo, Paris, London, Rom, Madrid och Frankfurt, där biljettinformation finns i bokningssystemet Amadeus, ingår i datamaterialet. Dessutom har priser samlats in via Internet för de inrikeslinjer i Storbritannien som trafikeras av lågkostnadsbolagen easyJet, Go och Ryanair.

3.2 Teori

Vi kan från ett teoretiskt perspektiv förvänta oss att biljettpriset på en inrikessträcka

- ökar då konsumenternas inkomster ökar så länge marknaden inte kännetecknas av perfekt konkurrens¹⁷,
- ökar då marginalkostnaden ökar,
- ökar för ett företag som har högre produktkvalitet och
- minskar då antalet konkurrenter ökar.

Dessa generella resultat kan t.ex. härledas ur en Cournot-modell¹⁸, som utvidgats jämfört med läroboksmodellen genom att produktdifferentiering införts¹⁹ och marginalkostnaden tillåts vara avtagande på ett sätt som avspeglar de specifika förhållandena för flygets driftskostnader. Figuren nedan illustrerar att driftskostnaderna per stolskilometer avtar på ett icke-linjärt sätt då flugen distans ökar²⁰.

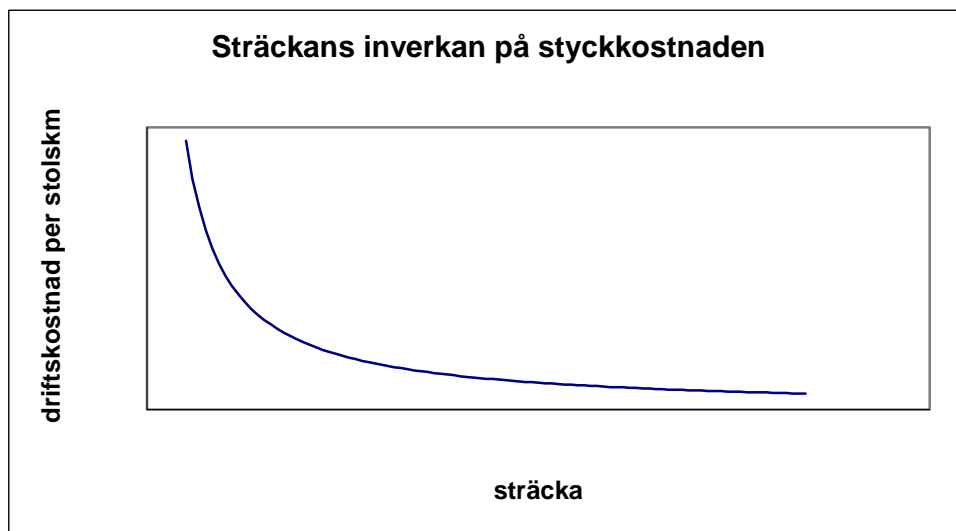
¹⁶ Undantaget är Tyskland där huvudstaden ersatts med det nationella navet Frankfurt.

¹⁷ På en marknad med perfekt konkurrens kommer priset att vara lika med marginalkostnaden och därmed oberoende av konsumenternas inkomster. I en mindre stiliserad modell, där inkomsterna via företagens lönekostnader är korrelerade med marginalkostnaderna, kommer inkomsterna naturligtvis att få betydelse för prisnivån.

¹⁸ Se t.ex. Tirole (1988), sid. 218 ff.

¹⁹ Det betyder att produkterna inte är homogena och därför inte perfekta substitut.

²⁰ Se Doganis (1991) sid. 153ff. Detta mönster avspeglas även i priserna, vilket framgår av figurerna under avsnittet *Centrala resultat* nedan.



För att kunna testa om de faktiska kilometerprisernas beroende av marginalkostnaderna, produktdifferentieringen och konkurrensen överensstämmer med de teoretiskt förväntade används en statistisk regressionsmodell, där sträckan och antalet stolar per avgång²¹ representerar kostnader, där BNP per capita representerar individernas inkomster, där produktdifferentieringen representeras av variabler som anger om flygbolaget är ett traditionellt nationellt flygbolag²² eller ett lågkostnadsbolag och där konkurrensen mäts av det s.k. Herfindahl-indexet²³ eller variabler som anger om marknaden karakteriseras av monopol, duopol etc.

Undersökningen bygger på data som samlats in vid en enda tidpunkt. Konsekvensen av detta är att det inte går att följa hur priserna utvecklas då konkurrensen förändras. Det skulle t.ex. vara intressant att studera hur priserna påverkas på en linje då en konkurrent kommer in eller lämnar marknaden. Likaså skulle det vara intressant att undersöka hur dynamisk marknaden är, eller med andra ord i hur stor utsträckning och hur snabbt konkurrensförhållandena förändras. Med tanke på att tidsseriedata för linjer utanför Sverige inte finns tillgängliga för Luftfartsverket har det dock inte varit möjligt att arbeta med någon av dessa frågeställningar.

3.3 Data

Totalt 584 affärs- och privatpriser exklusive skatter på 292 linjer ingår i undersökningen. Merparten av prisinformationen har samlats in av LFV Resetjänst via bokningssystemet Amadeus för inrikessträckor i Sverige, Finland, Norge, Frankrike, Storbritannien, Italien, Spanien och Tyskland. Affärspriset utgörs av det lägsta pris som erbjuds för en tur- och returbiljett som är fullt flexibel, men där ombokning inte kan göras till annat bolag. Hos SAS kallas detta pris för SAS Business Flex. Privatpriset utgörs av priset för en ekonomiklassbiljett med restriktionen att resenären måste stanna borta natten mellan

²¹ Antalet stolar per avgång är ett mått på flygplansstorleken. Kostnaden per stolskilometer minskar i viss mån då större flygplan används.

²² Med nationellt bolag avses "flagcarrier" eller med andra ord bolag såsom British Airways, Lufthansa och SAS.

²³ Herfindahl-indexet för en marknad är ett mått på hur koncentrerad en marknad är. På en monopolmarknad är Herfindahl-indexet lika med ett, medan det går mot noll då marknaden närmar sig perfekt konkurrens. Indexet definieras som kvadratsumman av alla företags marknadsandelar.

lördag och söndag. Detta pris är i allmänhet det dyraste privatpriset och kallas hos SAS för SAS Private Fare. Det är omöjligt att hitta fullständigt jämförbara biljettpriser för privatpriserna, eftersom ytterligare restriktioner vad gäller krav på förköp och biljettens giltighetstid varierar. Bedömningen är dock att de privatpriser som ingår i studien uppfyller rimliga krav på jämförbarhet.

Linjerna till bl.a. Korsika, Spetsbergen och Kanarieöarna har tagits bort. Trafiken till Korsika är subventionerad, vilket visar sig i lägre kilometerpriser än till andra franska destinationer. Linjerna till Kanarieöarna och de allra längsta linjerna i Norge har begränsat intresse, eftersom dessa är avsevärt längre än den längsta linjen i Sverige.

Kilometerpriserna beräknas i inhemsk valuta och måste därefter räknas om till en gemensam valuta för att kunna bli jämförbara. Av naturliga skäl har svenska kronor valts som gemensam valuta. Nästa ställningstagande är vilken växelkurs som skall väljas. I den här studien används dels den nominella växelkurs som gällde då priserna samlades in, dels den senast tillgängliga PPP-växelkursen²⁴ från 2000. Det är välkänt att nominella växelkurser svänger kraftigt på kort sikt och därför blir prisjämförelsen felaktig om dagskursen avviker kraftigt från den långsiktiga jämviktsväxelkursen. PPP-växelkurser är stabila över tiden och grundas på ett köpkraftsparitetsvillkor, eller med andra ord att frånvaron av arbitrage garanterar att priserna på en viss varukorg skall vara likvärdiga i olika länder²⁵.

För lågkostnadsbolagen easyJet, Go och Ryanair, vilka bedriver inrikestrafik i Storbritannien finns inga priser i Amadeus. Dessa bolag har inte heller bokningsklasser på traditionellt sätt. För dessa bolag har priserna i stället insamlats via bolagens hemsidor på Internet. Ett affärspris har beräknats genom att en tur- och returresa bokats med utresa nästföljande vardag morgon och återresa samma dag på eftermiddagen. Det är klart att det finns skillnader i produktkvaliteten mellan en affärsresa som genomförs med ett lågkostnadsbolag och ett traditionellt bolag i affärsklass, men det är icke desto mindre intressant att inkludera lågkostnadsbolagen, eftersom det givetvis är möjligt att genomföra en normal affärsresa även med dessa bolag. Privatpriset har samlats in genom att en tur- och returresa över ett veckoslut har bokats en och en halv vecka i förväg.

Lågkostnadsbolagens prissättning beskrivs närmare nedan. De variabler som används i skattningarna framgår av tabell på följande sida.

²⁴ PPP står för köpkraftsparitet (purchasing power parity) och är ett mått på den reala växelkursen. Den kan beräknas för olika produkter, produktgrupper eller för all produktion (BNP). Köpkraftspariteten för en läsk som kostar 15 kr i Sverige och £ 1,00 i Storbritannien är kvoten mellan priserna eller i detta fall $15/1=15$. Paritetstalen är de växelkurser som skulle råda om en brittisk och en svensk läsk vore perfekta substitut i den meningen att produkterna upplevs som identiska och att det för en svensk eller britt inte finns några transaktionskostnader förknippade med att köpa läsk i Storbritannien i stället för i Sverige.

²⁵ Se t.ex. Husted & Melvin (1998), sid. 375ff för en översikt om köpkraftsparitet.

Skattade variabler

| Variabel-namn | Kategori | Dummy-variabel | Förklaring |
|-----------------|------------------------|----------------|--|
| flagC | produktdifferentiering | Ja | anger om operatören är ett nationellt flygbolag |
| lagPrOp | produktdifferentiering | Ja | anger om operatören är ett lågkostnadsbolag |
| stolPerFrekv | kostnader | Nej | anger antalet stolar per frekvens (mått på flygplansstorlek) |
| dist | kostnader | Nej | anger flygsträckan mellan flygplatserna |
| bnpCap | inkomst | Nej | anger BNP per capita för år 2000 i tusentals kronor |
| stolPerDest | marknadens storlek | Nej | anger antalet stolar per destination och vecka |
| Priskmafspot | pris | Nej | anger affärspriset omräknat med nominell växelkurs |
| Priskmprspot | pris | Nej | anger privatpriset omräknat med nominell växelkurs |
| Priskmafppp | pris | Nej | anger affärspriset omräknat med PPP-växelkurs |
| Priskmprppp | pris | Nej | anger privatpriset omräknat med PPP-växelkurs |
| monop | konkurrens | Ja | anger om linjen har en operatör |
| duop | konkurrens | Ja | anger om linjen har två operatörer |
| triop | konkurrens | Ja | anger om linjen har tre operatörer |
| herf | konkurrens | Nej | anger Herfindahl-index* för linjen |
| se, fi, no etc. | land | Ja | variabler som anger i vilket land linjen finns |

* Se ovan under avsnittet *Teori* för en definition av Herfindahl-indexet.

3.4 Lågkostnadsbolag

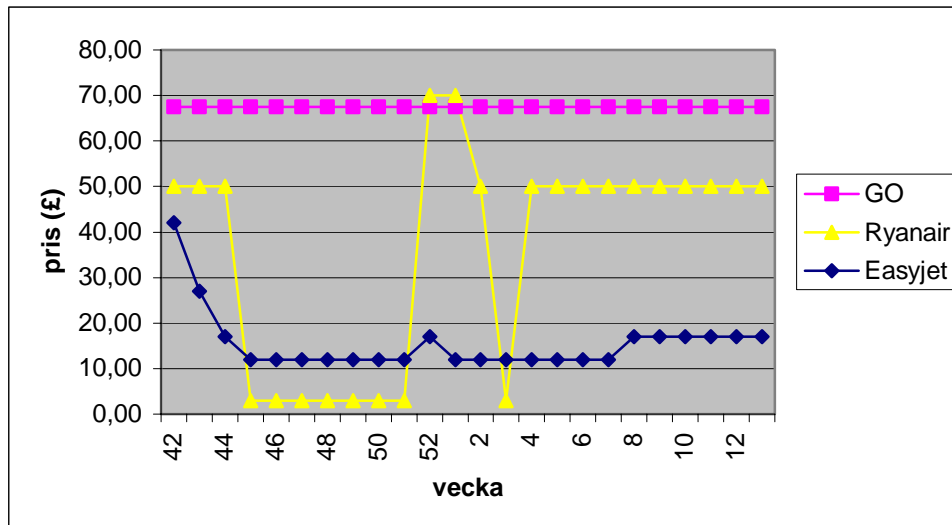
Det enda av jämförelseländerna som har inrikestrafik med lågkostnadsbolag är Storbritannien. Där opererar lågkostnadsbolag på inrikeslinjerna från London till Glasgow, Edinburgh, Belfast, Aberdeen och Inverness. Dessa flygsträckor är mellan 500 och 600 km med undantag för sträckan till Inverness som är 672 km. Som jämförelse är sträckorna Arlanda-Malmö och Arlanda-Luleå 530 resp. 690 km. Med ett undantag varierar priserna för en veckoslutsresa i datamaterialet mellan £ 90 (1 400 kronor) för en resa med easyJet från London till Belfast och £ 150 (2 345 kronor) för en resa med easyJet från London till Inverness. Undantaget utgörs av Ryanair som för linjen London – Glasgow vid det aktuella tillfället erbjöd en tur- och returbiljett för £ 21 (328 kronor). Som en jämförelse kan noteras att British Airways och British Midland erbjöd biljetter mellan London och Glasgow för £ 151 (2 368 kronor) resp. £ 149 (2 337 kronor). Privatpriset med SAS i Sverige för en tur- och returresa uppgår till 1 115 kronor för Arlanda – Malmö och 1 239 för Arlanda – Luleå. Detta illustrerar det generella resultatet att svenska privatpriser är låga i en internationell jämförelse²⁶.

Det förefaller rimligt att spridningen i datamaterialet från 1 400 kronor till 2 345 kronor avspeglar det pris en konsument i Storbritannien i normalfallet får betala för en tur- och returbiljett över en helg om man bokar en och en halv vecka i förväg och åker med något av lågkostnadsbolagen. Det mycket låga priset med Ryanair till Glasgow kan ses som ett exempel på att de lockpriser som anges i reklamen existerar. Det faktum att det endast var för *ett* lågkostnadsbolag och för *en* sträcka som ett extremt lågt pris kunde hittas, indikerar dock att det är relativt svårt att få en biljett till extremt låga priser – åtminstone om man är sent ute med sin bokning.

²⁶ Notera dock att en svag kronkurs mot pundet gör jämförelsen något orättvis och att den generella slutsatsen att de svenska privatpriserna är låga kommer från hela datamaterialet och inte från dessa exempelsträckor.

För att undersöka lågkostnadsbolagens prissättning närmare har en enkel undersökning gjorts av dessa bolags prissättningsbeteende. Genom att den 10 oktober 2001 boka en enkelresa från London till Glasgow med första avgången på måndag morgon den 15 oktober fås den första observationen. Den andra observationen utgörs av motsvarande pris för en resa måndagen den 22 oktober. På motsvarande sätt samlas data in för varje vecka upp till ett halvår från utgångsdagen den 10 oktober. De priser som då erhålls framgår av figuren nedan.

Priser för enkelresor från London till Glasgow vid olika avreseveckor under slutet av 2001 och början av 2002



Av figuren framgår att prissättningsbeteendet varierar kraftigt. Det är naturligtvis svårt att med utgångspunkt från detta begränsade material dra några långtgående slutsatser, men det går ändå att göra några iakttagelser. Go verkar ha en mycket enkel prisstrategi, där ett pris på £ 67,50 används genomgående. En ofrånkomlig fråga är hur detta bolag kan få kunder, då genomsnittspriset är så mycket högre än övriga lågkostnadsbolags priser, men priset är samtidigt mycket lägre än British Airways och British Midlands priser. EasyJet förefaller att basera sin prissättning på idén att resenärer som bokar sent har högre betalningsvilja, eftersom priset tydligt avtar under veckorna 42 till 44. En liten prishöjning inträffar vid jul (vecka 52). EasyJets prissättning med höga priser för sena bokningar motsvarar rätt väl det man skulle kunna förvänta sig från en teoretisk utgångspunkt, men prisnivån förefaller orimligt låg. Ryanairs prisbild uppvisar de största variationerna. Ett sätt att förklara prissättningen är följande: En priskampanj på elva veckor med start i vecka 45 och slut i vecka 3 avbryter det pris (£ 50) Ryanair verkar ha i normalfallet. Priskampanjen avbryts i sin tur av extra höga priser tre måndagar runt jul och nyår, vilket troligen beror på att efterfrågan förväntas vara betydligt högre under dessa veckor.

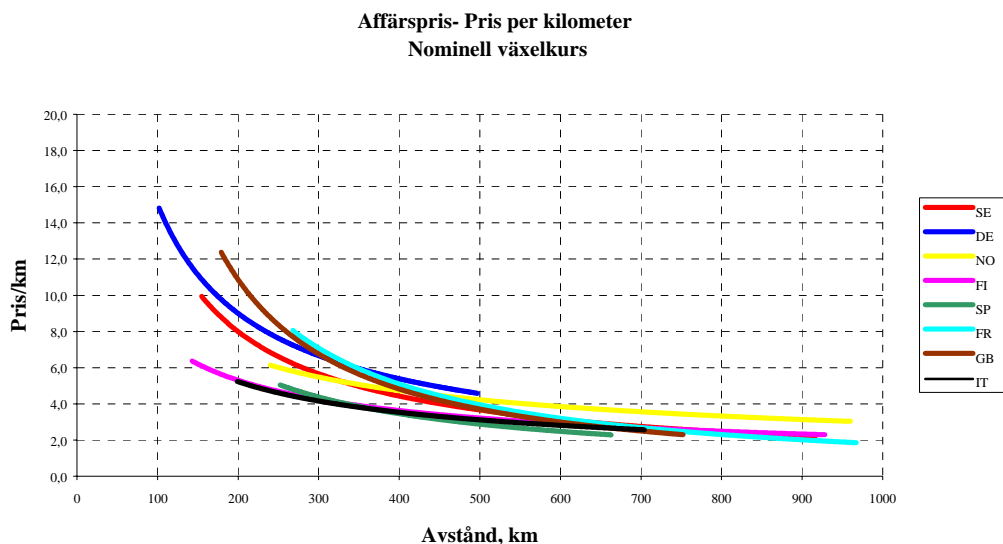
3.5 Centrala resultat

De viktigaste resultaten beskrivs i detta avsnitt. För en något mer noggrann beskrivning av hur analysen har gjorts hänvisas till avsnittet "Statistisk analys" nedan.

Som förväntat har flygsträckan en avgörande betydelse för kilometerpriset, vilket framgår av de fyra figurerna närmast nedan. Inkomstnivån i länderna mätt som BNP per capita är

en annan viktig faktor som påverkar prisnivån. Länder med högre BNP per capita har i allmänhet högre priser. Lågkostnadsbolag erbjuder möjligheten att genomföra normala affärsresor till kraftigt reducerade priser, men med utgångspunkt från det här datamaterialet är det inte möjligt att statistiskt säkerställa att lågkostnadsbolagen erbjuder lägre privatpriser än de traditionella bolagen, men det finns ändå anledning att tro att även privatpriserna i allmänhet är lägre hos lågkostnadsbolagen. Det finns inte heller något stöd för att fler operatörer på en marknad leder till lägre priser, vilket är ett resultat som saknar entydig tolkning. En möjlighet till tolkning är att den dominerande typen av konkurrens (duopol) inte innebär tillräckligt hård konkurrens för att få prispåverkan, vilket skulle betyda att det inom flygbranschen råder monopolpriser även på konkurrensmarknader. En annan möjlig tolkning är att potentiell konkurrens är en realitet inom denna bransch, vilket skulle betyda att priserna karakteriseras av fri konkurrens, oavsett marknadens koncentration²⁷. Det finns inte heller något stöd för att flygplanens storlek eller marknadens storlek mätt som antalet utbudna stolar per destination har någon avgörande inverkan på prisnivån.

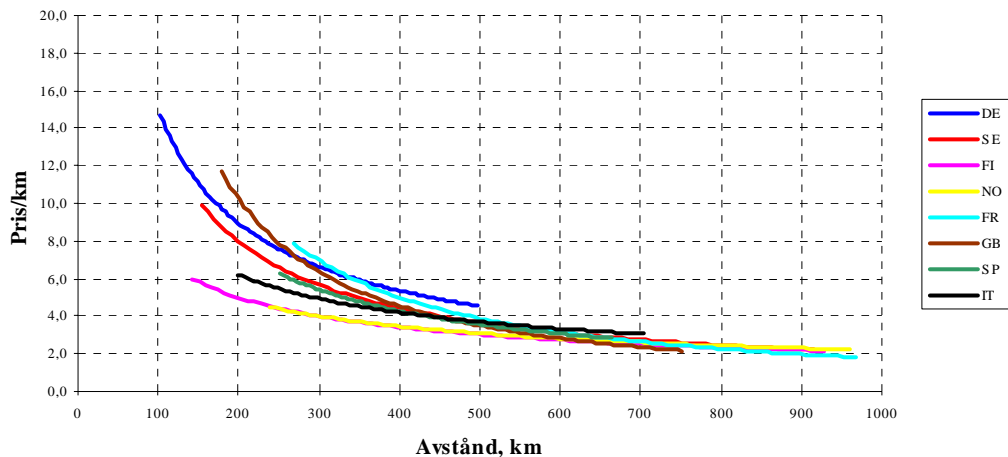
Figuren över affärspriserna omräknade med nominell växelkurs ger en bild av hur dessa priser varierar mellan jämförelseländerna. De skillnader i priser som kan fastställas statistiskt är att Tyskland och Storbritannien har högre priser än Sverige, medan Finland, Italien och Spanien har lägre priser.



Om man jämför ovanstående figur med figuren nedan över affärspriserna omräknade med PPP-växelkurs ser man att det grundläggande mönstret består, även om det finns vissa viktiga skillnader. Norge får t.ex. signifikant lägre priser än Sverige då dessa omräknas med PPP-växelkurs, medan de italienska och spanska priserna inte längre är signifikant lägre då priserna omräknas med PPP-växelkurs. Anledningen är att den svenska kronan vid mätillfället hade en växelkurs mot dessa länder som avsevärt avvek från den växelkurs som skulle råda vid köpkraftsparitet. Med tanke på hur kraftigt nominella växelkurser svänger på kort sikt, är det rimligt att fästa större tilltro till de omräkningar som görs med PPP-växelkurser.

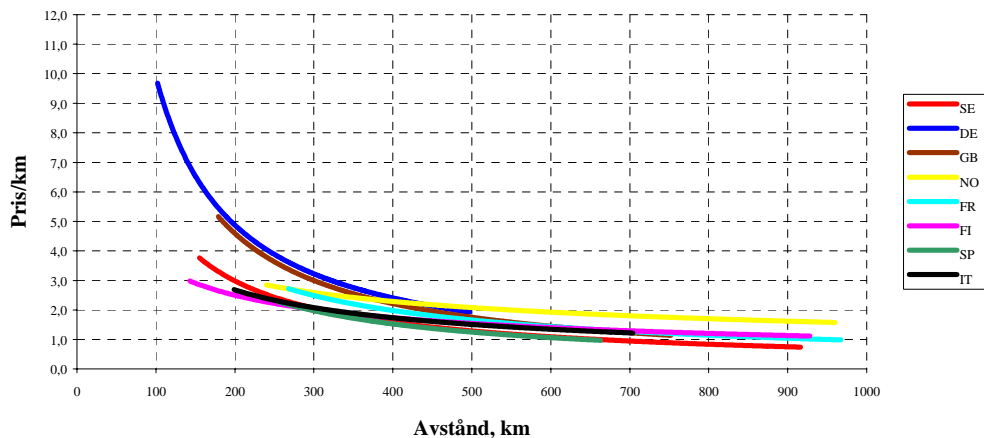
²⁷ Se avsnitt 4.7.1 för en diskussion kring detta.

**Affärspris- Pris per kilometer
Real växelkurs (PPP)**



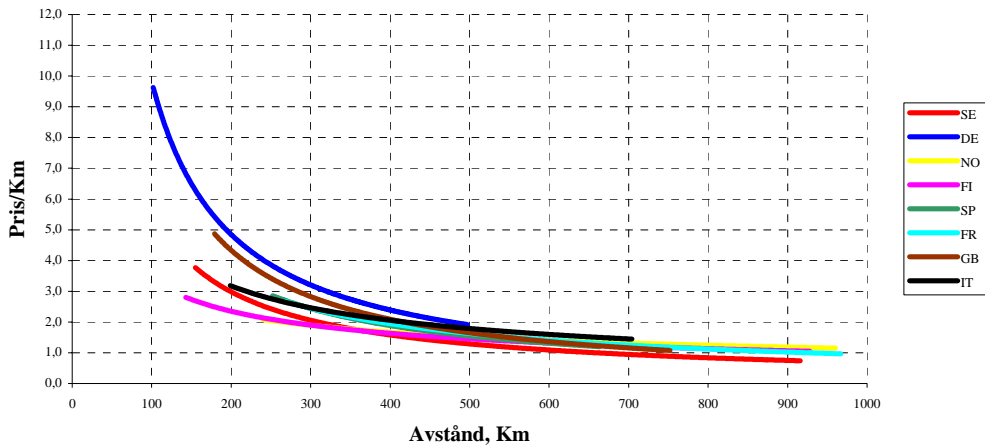
För privatpriserna (se de två figurerna nedan) gäller att Sverige har ungefär 50 öre lägre kilometerpriser än övriga länder i genomsnitt, vilket betyder att en tur- och returresa i Sverige på totalt 1 000 km är ungefär 500 kronor billigare än den genomsnittliga biljetten i jämförelseländerna. De länder som har signifikant högre priser då priserna räknas om med nominella växelkurser är Tyskland, Storbritannien, Frankrike och Norge, medan inget jämförelseland har signifikant lägre privatpriser.

**Privatpris- Pris per kilometer
Nominell växelkurs**



Den viktigaste skillnaden då PPP-växelkurser används är att Norges priser blir lägre, medan Spaniens och Italiens priser blir högre. Detta beror, precis som tidigare, på att den svenska kronans nominella växelkurs mot valutorna i Norge, Spanien och Italien vid mätillfället avvek avsevärt mot PPP-växelkursen.

Privatpris- Pris per kilometer Real växelkurs (PPP)



3.6 Statistisk analys

I detta avsnitt redovisas resultaten av de ekonometriska skattningarna mer noggrant. Först presenteras de generella resultaten som gäller för de fyra nedanstående prisvariablerna

- affärspriset omräknat till svenska kronor med nominell växelkurs,
- affärspriset omräknat med PPP-växelkurs,
- privatpriset omräknat med nominell växelkurs och
- privatpriset omräknat med PPP-växelkurs

och därefter de specifika resultaten för varje prisvariabel. Skattningsresultat framgår av tabellbilagan sist i detta kapitel.

Den enskilt viktigaste faktorn bakom skillnaderna i priset per kilometer är, föga förvånande, flygsträckans längd. Kilometerpriset avtar till en början snabbt då sträckan ökar, men i avtagande takt, vilket helt överensstämmer med det förväntade mönstret enligt avsnittet "Teori" ovan.

Årsinkomsten mätt som BNP per capita visar sig statistiskt vara en annan viktig variabel. En ökning av årsinkomsten med ettusen kronor ger upphov till en ökning av affärspriset per kilometer med ungefär tre öre då priserna räknas om med nominell växelkurs och en ökning med drygt ett öre då affärspriset räknas om med PPP-växelkurs. Att inkomstnivån får större genomslag på priserna då nominell växelkurs används, beror på att de länder i datamaterialet som har hög BNP per capita även har stark nominell växelkurs i förhållande till PPP-växelkursen. Ett exempel på hur inkomsten påverkar affärspriserna i modellen är att skillnaden i BNP per capita mellan Frankrike och Sverige, som är ungefär 21 000 kronor, ger upphov till ett franskt kilometerpris som är ungefär 60 öre högre än det svenska priset, vilket motsvarar 600 kronor för en tur- och returresa som totalt är 1000 km. Att priserna ökar med inkomsten skulle i en enkel ekonomisk modell möjligen kunna ses som ett argument för att de studerade marknaderna kännetecknas av priser som är högre än vid fri konkurrens, eftersom prisnivån inte enbart bestäms av marginalkostnaden. Det bör dock noteras att inkomstnivån inte enbart kan ses som en

efterfrågevariabel. Inkomstnivån påverkar nämligen även utbudssidan via exempelvis flygbolagens lönekostnader.

Ett annat väntat resultat är att lågkostnadsbolagen har lägre priser. Om man genomför en typisk affärsresa med ett lågkostnadsbolag blir priset avsevärt lägre än om resan genomförts med ett traditionellt bolag. Det är däremot något förvånande att priset inte blir signifikant lägre för privatresor som görs med lågkostnadsbolag. Det här innebär emellertid inte att man kan dra slutsatsen att lågkostnadsbolagen inte erbjuder lägre privatpriser. Anledningen kan i stället vara att lågkostnadsbolag endast bedriver inrikestrafik på ett fåtal sträckor i Storbritannien. I Storbritannien är priserna överlag höga, och den statistiska regressionen identifierar därmed lågkostnadsbolagens priser för den typiska privatresan som normala priser ur ett europeiskt perspektiv, medan den landspecifika variabeln "uk" fångar de höga priserna för de traditionella bolagen i Storbritannien. Om man i stället begränsar datamaterialet till att endast omfatta de brittiska sträckor, där det finns både lågkostnadsbolag och traditionella bolag, visar det sig att lågkostnadsbolagens privatpriser är lägre, men inte på fem utan på tio procent signifikansnivå. Den rimliga slutsatsen är att lågkostnadsbolagen erbjuder lägre priser än de traditionella bolagen även för privatresor, men det finns för få observationer i dessa data för att resultatet skall kunna säkerställas statistiskt.

Den statistiska analysen visar att vissa variabler, som från en teoretisk synpunkt kunde tänkas ha inverkan på priset, inte bidrar till att förklara prisnivån. Detta gäller exempelvis för de variabler som mäter marknadskoncentrationen. De flesta sträckorna i datamaterialet opereras antingen av en eller två operatörer, men det visar sig att priserna inte är signifikant högre på monopolsträckor än övriga sträckor, vilket redan kommenterats ovan under "Centrala resultat". Prisnivån påverkas inte heller av om fler än två företag finns på marknaden. Det visar sig att det bästa måttet på konkurrens är Herfindahl-indexet, som emellertid endast är signifikant för affärspriserna då dessa omräknas med nominell växelkurs. Sammantaget finns mycket svagt empiriskt stöd för att hävda att marknadens koncentration på ett avgörande sätt påverkar prisbildningen. Det som betyder något för prisnivån är i stället existensen av ett lågkostnadsbolag.

Ett annat generellt resultat är att flygplanens storlek mätt som antalet stolar per frekvens inte har någon avgörande betydelse. Kostnadseffekten av större flygplan är omtvistad²⁸, och därför är det inte märkligt att denna variabel inte har signifikant inverkan på priserna. Flygplansstorleken kan dock ha betydelse för kostnaderna, även om detta inte får genomslag i priserna. Marknadens storlek mätt som antalet utbudna stolar har inte heller någon signifikant betydelse för prisnivån. Från ett teoretiskt perspektiv är detta emellertid inte oväntat, då det egentligen inte är marknadens storlek i sig som bör påverka priset, utan det förhållande att en större marknad ger utrymme för fler operatörer och större flygplan.

3.6.1 Affärspriser omräknade med nominell växelkurs

En lågprisoperatör erbjuder ett affärspris som är drygt 1,50 kronor lägre per kilometer, vilket för en tur- och returresa mellan två orter på 500 km avstånd motsvarar en prisskillnad på nästan 40 procent.

²⁸ Se avsnitt 4.3.3 för en diskussion kring detta.

Skattningen för Herfindahl-indexets koefficient är just för detta pris signifikant, men dess värde är så lågt att marknadskoncentrationen endast i försumbar utsträckning påverkar prisnivån. Det lägsta värdet för Herfindahl-indexet gäller linjen London – Glasgow, där sex företag konkurrerar och indexet antar värdet 0,24, medan det högsta värdet givetvis är 1,0 för alla monopolsträckor. En linje med konkurrens som på linjen mellan London och Glasgow skulle enligt modellen få ett kilometerpris som är 0,1 öre lägre än om linjen endast hade en operatör.

Man kan inte dra slutsatsen att priserna är vare sig högre eller lägre i Sverige än i genomsnittet av övriga länder med utgångspunkt från dessa data, även om resultatet kan tolkas som att det finns en antydning till att affärspriserna är högre i Sverige. De länder som har signifikant högre priser, jämfört med Sverige, är Tyskland och Storbritannien, medan Finland, Italien och Spanien har signifikant lägre priser.

3.6.2 Affärspriser omräknade med PPP-växelkurs

En viktig skillnad mot föregående fall då priserna omräknades med nominell växelkurs är att modellen inte ger något som helst statistiskt stöd för att de svenska priserna skulle avvika från genomsnittet. Andra viktiga skillnader är att Norges priser blir signifikant lägre, medan Spaniens och Italiens priser blir signifikant högre, jämfört med fallet då priserna omräknades med nominella växelkurser. Det beror på att dessa länders nominella växelkurser avvek mest (ca 20 procent) från PPP-växelkurserna vid mättillfället. Däremot kvarstår resultatet att priserna i Tyskland och Storbritannien är signifikant högre och i Finland signifikant lägre än de svenska priserna.

3.6.3 Privatpriser omräknade med nominell växelkurs

Skattningen visar att priset per kilometer är ungefär 50 öre lägre i Sverige än i jämförelseländerna i genomsnitt, vilket utgör en avsevärd skillnad. De länder som har signifikant högre priser är Tyskland, Storbritannien, Frankrike och Norge, medan inget jämförelseland har signifikant lägre privatpriser.

3.6.4 Privatpriser omräknade med PPP-växelkurs

Det centrala resultatet att Sverige, relativt sett, har mycket låga privatpriser kvarstår. Däremot sker en viss omflyttning bland de länder som har signifikant högre priser. Precis som förväntat får Norge lägre priser, medan Spanien och Italien får högre priser, då priserna omräknas med PPP-växelkurs. Förklaringen är precis som tidigare att den nominella växelkursen för dessa tre länder skiljer sig relativt mycket från PPP-växelkursen.

3.7 Slutsatser

- Fler operatörer innebär inte nödvändigtvis lägre biljettpriser.
- Sverige har relativt sett låga privatpriser (särskilt för sträckor över 300 km).

- Svenska affärspriser skiljer sig inte signifikant från genomsnittsnivån i jämförelseländerna. Det finns dock skillnader vid en jämförelse med enskilda länder, där vissa länder är dyrare och andra billigare.
- Lågkostnadsbolag erbjuder betydligt lägre priser för en normal affärsresa jämfört med traditionella bolag. Det går däremot inte att säkerställa statistiskt att lågkostnadsbolagen erbjuder lägre privatpriser.
- Flygplansstorleken och linjestorleken mätt som antalet utbudna stolar per destination och vecka har ingen avgörande betydelse för prisnivån.
- Länder med högre inkomster per capita har generellt sett högre biljettp priser.

Referenser

Doganis, Rigas (1991), *Flying off Course*, 2nd edition, Routledge, London and New York.

Husted, Steven and Melvin, Michael (1998), *International Economics*, Addison-Wesley Educational Publishers Inc.

Tirole, Jean (1988), *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts and London, England.

Tabellbilaga

| Beroende variabel | Variabel | Koefficient | t-värde | F-värde |
|-------------------|-----------|-------------|---------|---|
| Priskmafspot | intercept | 27,74 | 19,24 | 142,94 Justerad R-kvadrat 0,7311 |
| | bnpCap | 0,03198 | 8,64 | |
| | lagPrOp | -1,660 | -4,08 | |
| | ln(dist) | -4,399 | -23,80 | |
| | herf | -0,0007288 | -2,35 | |
| | se | 0,3014 | 1,51 | |

| Beroende variabel | Variabel | Koefficient | t-värde | F-värde |
|-------------------|-----------|-------------|---------|---|
| Priskmafspot | intercept | 27,82 | 19,26 | 177,21 Justerad R-kvadrat 0,7298 |
| | bnpCap | 0,03174 | 8,56 | |
| | lagPrOp | -1,657 | -4,07 | |
| | ln(dist) | -4,408 | -23,81 | |
| | Herf | -0,0006232 | -2,05 | |

| Beroende variabel | Variabel | Koefficient | t-värde | F-värde |
|-------------------|-----------|-------------|---------|---|
| Priskmafppp | intercept | 30,64 | 22,40 | 172,66 Justerad R-kvadrat 0,7246 |
| | bnpCap | 0,01200 | 3,71 | |
| | lagPrOp | -1,581 | -4,28 | |
| | ln(dist) | -4,251 | -24,55 | |
| | se | 0,03358 | 0,18 | |

| Beroende variabel | Variabel | Koefficient | t-värde | F-värde |
|-------------------|-----------|-------------|---------|---|
| Priskmafppp | intercept | 30,66 | 22,50 | 231,07 Justerad R-kvadrat 0,7256 |
| | bnpCap | 0,01203 | 3,73 | |
| | lagPrOp | -1,586 | -4,32 | |
| | ln(dist) | -4,254 | -24,69 | |

| Beroende variabel | Variabel | Koefficient | t-värde | F-värde |
|-------------------|-----------|-------------|---------|---|
| Priskmprspot | intercept | 15,08 | 15,62 | 138,91 Justerad R-kvadrat 0,6123 |
| | bnpCap | 0,01350 | 5,84 | |
| | ln(dist) | -2,367 | -19,34 | |
| | se | -0,4651 | -3,51 | |

| Beroende variabel | Variabel | Koefficient | t-värde | F-värde |
|-------------------|-----------|-------------|---------|---|
| Priskmprppp | intercept | 16,61 | 17,61 | 133,59 Justerad R-kvadrat 0,6029 |
| | bnpCap | 0,00607 | 2,69 | |
| | ln(dist) | -2,346 | -19,63 | |
| | Se | -0,5373 | -4,16 | |

| Beroende variabel | Variabel | Koefficient | t-värde | F-värde |
|-------------------|-----------|-------------|---------|---|
| Priskmafspot | intercept | 30,02 | 28,76 | 166,09 Justerad R-kvadrat 0,7988 |
| | lagPrOp | -2,576 | -7,21 | |
| | ln(dist) | -3,746 | -24,12 | |
| | fi | -1,347 | -6,21 | |
| | uk | 0,8615 | 4,66 | |
| | It | -1,298 | -7,39 | |
| | es | -1,401 | -8,91 | |
| | de | 1,340 | 5,63 | |

| Beroende variabel | Variabel | Koefficient | t-värde | F-värde |
|-------------------|-----------|-------------|---------|---|
| Priskmafppp | intercept | 29,87 | 28,91 | 151,52 Justerad R-kvadrat 0,7836 |
| | lagPrOp | -2,349 | -6,72 | |
| | ln(dist) | -3,792 | -24,60 | |
| | fi | -1,135 | -5,42 | |
| | no | -0,9722 | -5,20 | |
| | fr | 0,5152 | 3,14 | |
| | uk | 0,9806 | 5,52 | |
| | de | 1,726 | 7,50 | |

| Beroende variabel | Variabel | Koefficient | t-värde | F-värde |
|-------------------|-----------|-------------|---------|---|
| Priskmprspot | intercept | 14,84 | 19,61 | 119,06 Justerad R-kvadrat 0,6690 |
| | ln(dist) | -1,965 | -17,36 | |
| | no | 0,6357 | 4,62 | |
| | fr | 0,4616 | 3,83 | |
| | uk | 0,8032 | 6,80 | |
| | de | 1,702 | 10,05 | |

| Beroende variabel | Variabel | Koefficient | t-värde | F-värde |
|-------------------|-----------|-------------|---------|--|
| Priskmprppp | intercept | 14,64 | 19,96 | 95,98 Justerad R-kvadrat 0,6612 |
| | ln(dist) | -1,939 | -17,52 | |
| | fr | 0,4504 | 3,57 | |
| | uk | 0,6904 | 5,61 | |
| | It | 0,4706 | 3,67 | |
| | es | 0,2822 | 2,44 | |
| | de | 1,714 | 10,24 | |

4 KONKURRENSEN PÅ FLYGMARKNADEN

4.1 Den 11 september 2001

I september år 2001 erbjöd SAS sina kunder en resa tur och retur från Stockholm till New York i turistklass för 3 254 kronor, medan en resa tur och retur från Stockholm till Luleå i affärsklass samtidigt kostade 4 191 kronor. Flygsträckan mellan Arlanda och Luleå är 690 kilometer och flygtiden är cirka en timme och en kvart, medan sträckan mellan Arlanda och New York är drygt 6 300 kilometer och flygtiden är cirka åtta timmar.²⁹ Hur kan detta komma sig? Är inte detta ett tecken på att konkurrensen på den inrikes flygmarknaden fungerar dåligt?

Liknande exempel kan hittas i andra länder, samtidigt som flygmarknaden är en marknad med notoriskt dålig lönsamhet.³⁰ De större europeiska flygbolagen har sammantaget gått med förlust under sex av de senaste tolv åren, med större ackumulerade förluster än vinster. Under toppåren 1997–1998 uppnåddes en nettomarginal om knappt fem procent, men övriga år har marginalen varit nära noll eller negativ.³¹

Även om mycket tyder på att konkurrenssituationen i Sverige är sämre än den borde kunna vara, så finns det inget kort svar på frågan om konkurrensen är ”bra” eller ”dålig” på flygmarknaden. Vägen till svaret går över en diskussion av några av de fenomen som kännetecknar branschen: ett mycket stort antal priser för snarlika tjänster (prisdiskriminering och ”yield management”), de ”nav-ekersystem” som utvecklats, allianser mellan flygbolag och konkurrens från lågprisbolag och andra utmanare.

Utvecklingen på den svenska inrikes flygmarknaden bör också bedömas mot bakgrund av motsvarande utveckling i andra europeiska länder. Fungerar konkurrensen bättre där och är priserna lägre än i Sverige? Ambitionen för detta kapitel är att analysera konkurrenssituationen på flygmarknaden i Sverige och i jämförelse med ett antal europeiska länder. Fokus ligger dock på den svenska inrikesmarknaden.

Kapitlet har skrivits i skuggan av terrorattacken den 11 september. Eftersom händelseförloppen varit så snabba inom flygindustrin sedan dess och eftersom de långsiktiga effekterna av attacken är omöjliga att förutse, har utgångspunkten varit att analysera branschen i ett ”normalläge”, dvs. så som den tedde sig före den 11 september – och så som den förhoppningsvis kommer att te sig inom en inte alltför avlägsen framtid.

4.2 Den europeiska flygmarknaden

Avregleringen av den europeiska flygmarknaden skedde successivt, främst under åren 1987 till 1997. Den utveckling som blivit följden av avregleringarna finns beskriven i ett antal studier (t.ex. Holmér, 2000; CAA, 1998; EU-kommissionen, 1999; Gonce och Nicoletti, 2000 och Doganis, 2001). Avregleringarna innebar att det blev fritt för EU-

²⁹ Exemplet kommer att diskuteras vidare i avsnitt 4.4. Sträckan Stockholm-Luleå har drygt 800 000 årspassagerare, medan sträckan Stockholm-New York har drygt 200 000 årspassagerare.

³⁰ Se t.ex. Hanlon (1996).

³¹ AEA, 2001, och SAS, 2001. Jämförelsevis framstår dock SAS vinstnivå som god, med en nettomarginal om drygt fem procent i genomsnitt de fem senaste åren.

baserade flygbolag att bedriva såväl in- som utrikestrafik i andra medlemsländer, enligt de s.k. femte, sjunde, åttonde och nionde friheterna.

Reguljärflyg under s.k. femte eller sjunde friheten innebär att ett flygbolag baserat i ett land flyger mellan två andra länder, endera i anslutning till en linje som fortsätter till det egna landet (femte friheten) eller på en helt fristående linje (sjunde friheten). Detta förekommer i större utsträckning än cabotage – totalt motsvarande linjer av dessa typer cirka 2 procent av antalet turer inom EU i december 1997.³² De mest betydelsefulla linjerna av denna typ var 1997 kanske Finnairs linjer som tog upp passagerare på Arlanda på väg mellan Helsingfors och bl.a. Berlin, Bryssel, Manchester, Milano, London och Wien. Idag är Ryanair den mest framgångsrika utmanaren. Ryanair har byggt upp ett omfattande linjenät med utgångspunkt i London, liksom mindre nät i Glasgow och Bryssel. Även Virgin Express har ett linjenät med utgångspunkt i Bryssel.

Cabotage (åttonde och nionde friheten) förekommer i praktiken i mycket liten utsträckning – i den mån det förekommer är det nästan alltid på små linjer och/eller med mycket glesa avgångar. År 1997 innebar cabotage bara i två fall en påtaglig konkurrens för det eller de etablerade bolagen på en viss linje – mellan München och Düsseldorf och mellan London och Glasgow.³³ Den senare linjen är t.ex. en av Ryanairs två inrikeslinjer. Den ökade konkurrensen på inrikeslinjerna i Europa kan således nästan uteslutande tillskrivas företag baserade i respektive land. Däremot förekommer det relativt ofta att dessa lokala konkurrerande flygbolag ägs av större flygbolag baserade i andra länder.

I en studie från 1998 fann det brittiska luftfartsverket (CAA, 1998) att de etablerade nationella flygbolagens marknadsandel av all flygtrafik inom EU föll från över 80 procent till under 70 procent mellan 1992 och 1997. För inrikestrafik minskade andelen under samma period från cirka 75 procent till 62 procent. Andelen inrikeslinjer med två konkurrenter fördubblades, från tio till 20 procent, och andelen utrikeslinjer med tre konkurrenter ökade från fyra till sju procent. På de mest trafikerade utrikeslinjerna ökade andelen från 12 procent 1992 till 27 procent 1997. En motverkande tendens är dock att de stora flygbolagen successivt tagit kontroll över ett allt större antal regionalflygbolag och andra mindre bolag. Under de allra senaste åren har de dominerande bolagen kunnat ta tillbaka marknadsandelar i flera länder, t.ex. i Sverige, Frankrike och Tyskland. I nedanstående tabell visas utvecklingen över tiden för åtta länder, beräknat från utbudens kapacitet. I genomsnitt (vägt) kontrollerar de dominerande bolagen cirka 61 procent av inrikestrafiken i dessa åtta länder 2001. Detta kan jämföras med siffran 62 procent, som dock omfattade flera mindre länder. Om dessa länder hade inkluderats hade troligen de stora bolagens andel blivit högre. Dessutom ökar andelen med nästan fem procentenheter om hel- eller delägda flygbolag (t.ex. Skyways och Wideroe) inkluderas.

³² CAA (1998).

³³ CAA (1998).

| Det dominerande flygbolagets andel av inrikesflyget (procent) | | | |
|--|-------------|-------------|----------------------|
| | 1992 | 1997 | 2001 |
| Finland | | | (88 – 97) |
| Frankrike | 95* | 72* | 85* (79) |
| Italien | 95* | 75* | 68* (59) |
| Norge | | | (51) |
| Spanien | 100* | 68* | 48* (57) |
| Storbritannien | 60* | 53* | 44* (50) |
| Sverige | (95) | (67) | 78* (75 – 89) |
| Tyskland | 100* | 70* | 88* (80) |

* Avser de större inrikes linjerna, enligt CAA (1998) för åren 1992 och 1997 och beräknat med hjälp av OAG-statistik för samma linjer för år 2001.

Siffrorna inom parentes avser samtliga linjer. Den högre siffran för Finland inkluderar Golden Air; den högre siffran för Sverige inkluderar Skyways. I siffrorna för samtliga linjer inkluderas därtill majoritetsägda dotterbolag, t.ex. Wideroe i Norge.

De inrikes flygmarknaderna har givetvis olika utseende, beroende på landets geografi och befolkningens storlek och fördelning över landet. I tabellen nedan visas några nyckeltal för flygmarknaderna i åtta länder.

| Befolkning, antal inrikes passagerare, passagerare per invånare och andelen av inrikes passagerare som reser till, från eller via huvudnavet | | | | |
|---|-------------------|----------------------------------|--|--|
| | Befolkning (milj) | Antal inrikes passagerare (milj) | Inrikes passagerare per invånare (antal) | Andel till/från/via huvudnav (procent) |
| Finland | 5,1 | 3,0 | 0,6 | 96,8 |
| Frankrike | 58,7 | 22 | 0,4 | 80 |
| Italien | 57,6 | 18,5 | 0,3 | 64 |
| Norge | 4,4 | 10,2 | 2,3 | 55 |
| Spanien | 39,3 | 22,6 | 0,6 | 56 |
| Sverige | 8,8 | 7,2 | 0,8 | 97,5 |
| Storbrit. | 59,1 | 15,6 | 0,3 | 73 |
| Tyskland ³⁴ | 82,1 | 19,9 | 0,2 | 40 |

Källor: Luftfartsverkens hemsidor (www.ilmailulaitos.fi, www.dgac.fr, www.luftfartsverket.no, www.aena.es); www.destatis.de, Airline Business, maj 2001, s.44; Flygplatsstatistik; ICAO Digest of Statistics, Nr. 473; UK Airports, July 1998, CAA; CAA 1998; Statistisk Årsbok.

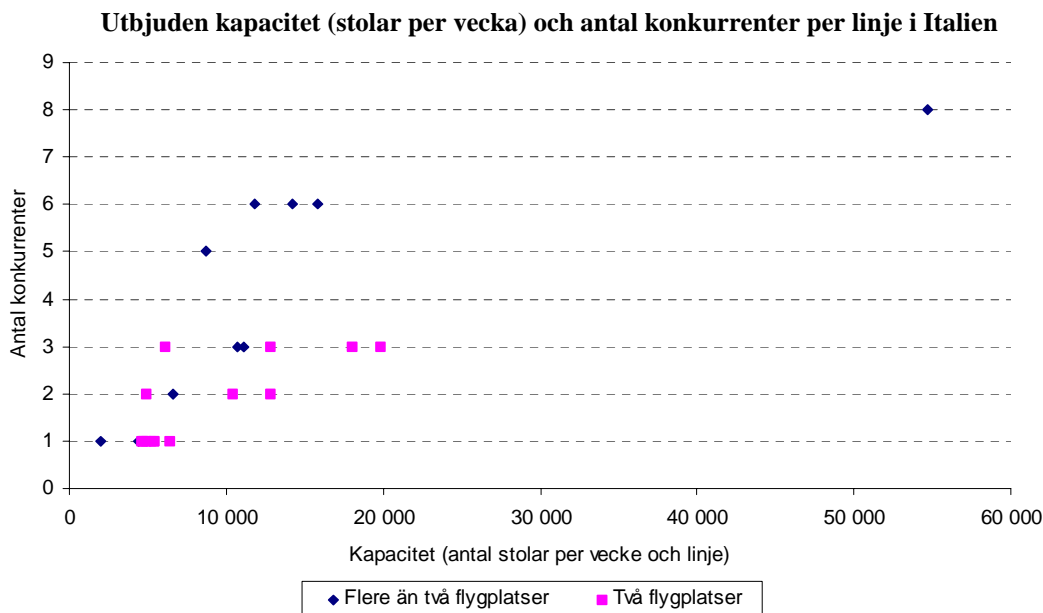
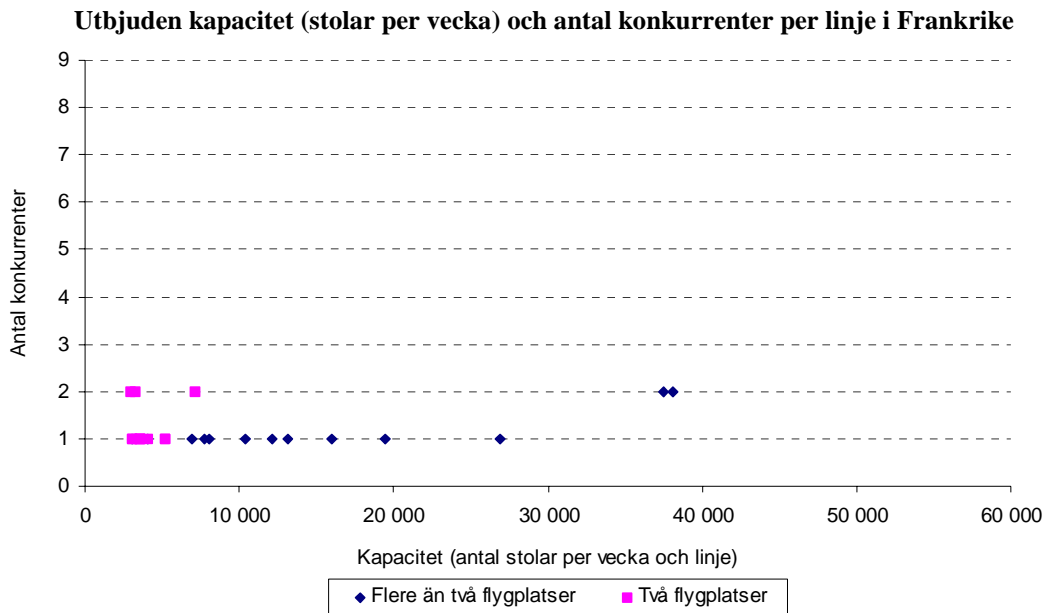
Det framgår att Finland och Sverige utmärker sig bland de åtta jämförda länderna, genom att ha de minsta inrikesmarknaderna och genom en extremt hög koncentration av trafiken till linjer till och från huvudstäderna. Detta sammanhänger förstås med att de två länderna har relativt små befolkningar. Den norska inrikesmarknaden är ungefär 50 procent större än den svenska och faktiskt en av de marknader som är allra *minst* koncentrerad till huvudnavet. Detta förklaras av Norges geografi och av de subventioner trafiken på kortbanenätet erhåller. EUs fem stora länder har alla inrikesmarknader som är minst dubbelt så stora som den svenska. Marknaderna i Frankrike och Spanien är mer än tre gånger så stora som den svenska. För de fem stora länderna gäller att trafiken är betydligt

³⁴ Här antas att antalet årspassagerare i förhållande till utbudens kapacitet för Tyskland är lika med genomsnittet för Italien, Spanien och Storbritannien.

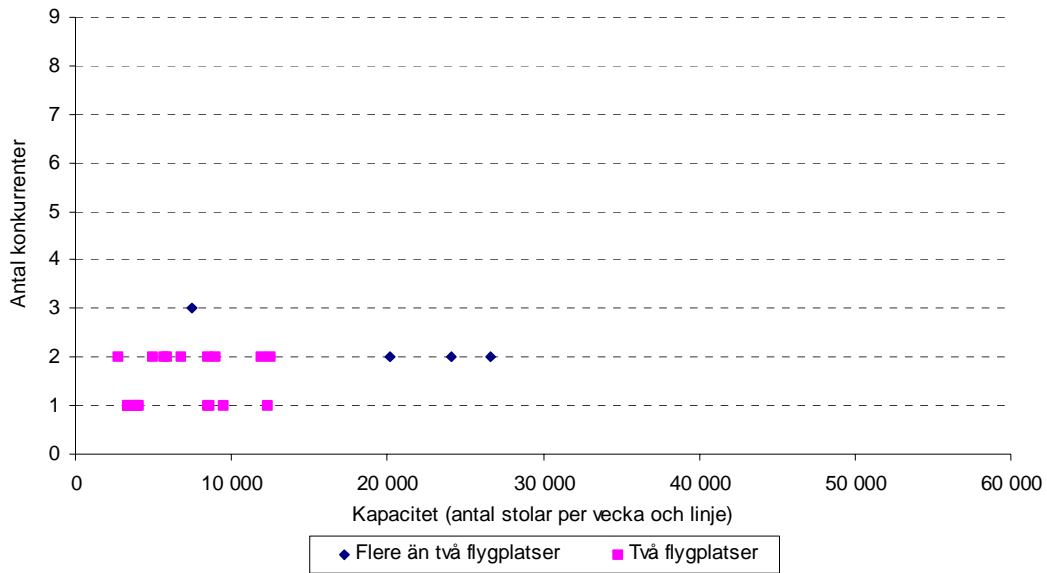
mindre koncentrerad till huvudstaden (huvudnavet Frankfurt i Tyskland) än vad fallet är i Sverige. Detta gäller särskilt i Italien, Spanien och Tyskland.

Å andra sidan, om Skandinavien betraktas som *en* inrikesmarknad så är denna sammantaget något större än den spanska. Till de norska och svenska inrikesmarknaderna, enligt tabellen, kan cirka 1,2 miljoner passagerare i Danmark och mer än 4,3 miljoner intraskandinaviska resenärer adderas. Precis som i Tyskland har den skandinaviska marknaden tre stora flygplatser. Cirka 40 procent av de ”skandinaviska inrikespassagerarna” passerar Arlanda. En viktig skillnad är dock att trafikflödena i stor utsträckning styrs av nationsgränserna.

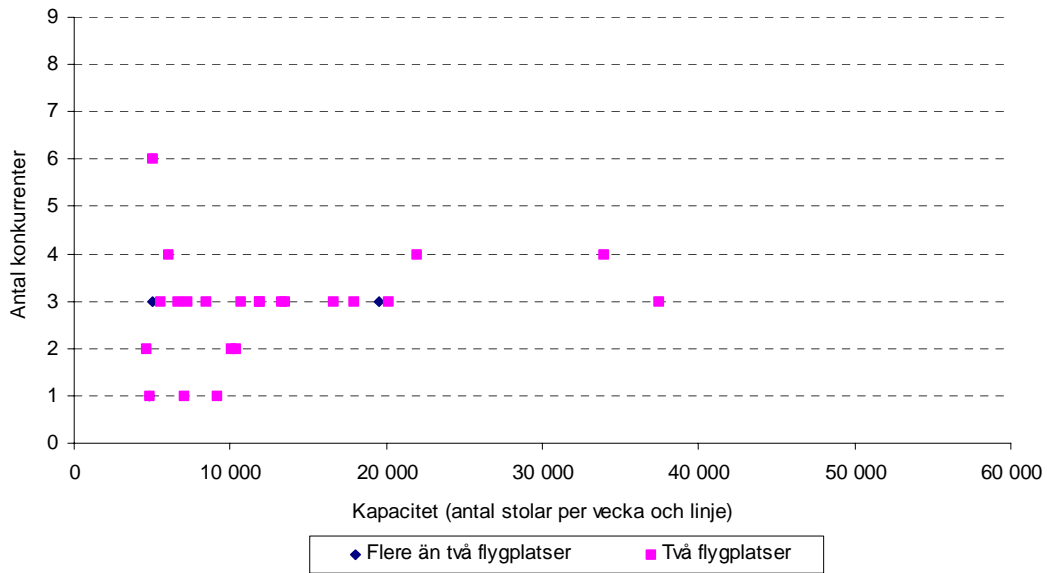
Nedanstående sju figurer visar antalet konkurrerande flygbolag på enskilda inrikeslinjer i sju av de åtta länderna, utifrån OAG-statistik för september 2001 (i Finland saknas konkurrens).



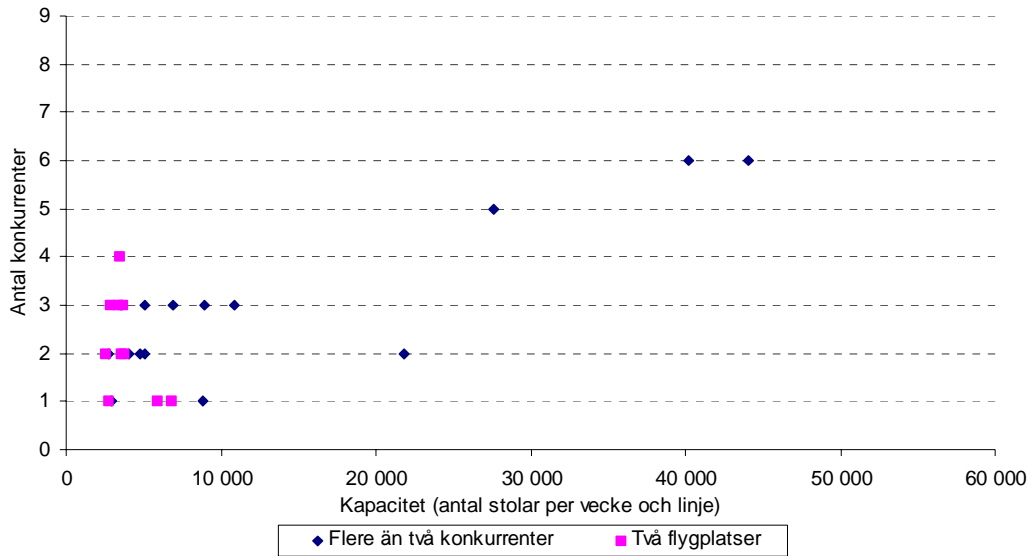
Utbjuden kapacitet (stolar per vecka) och antal konkurrenter per linje i Norge



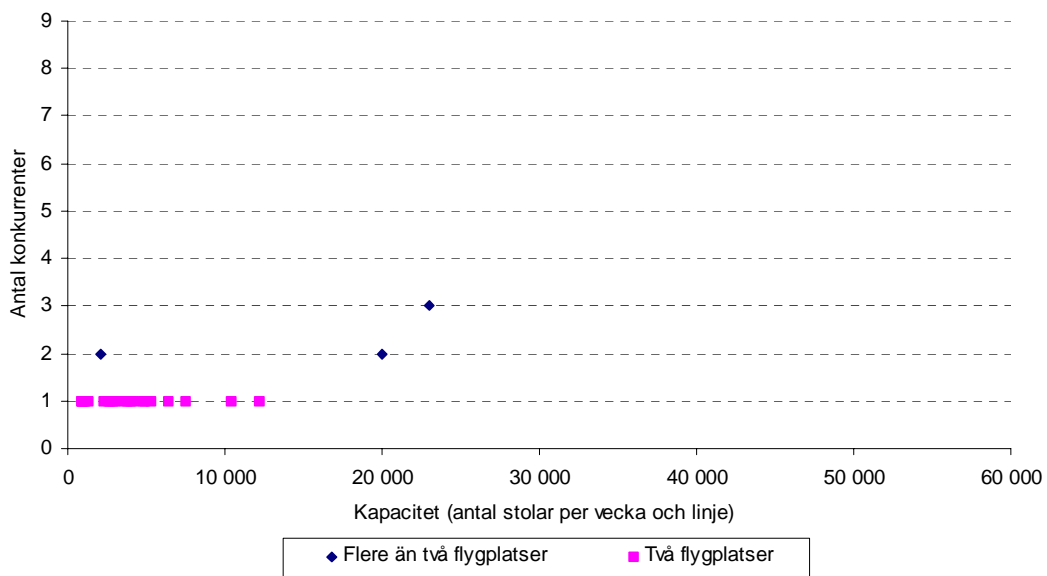
Utbjuden kapacitet (stolar per vecka) och antal konkurrenter per linje i Spanien



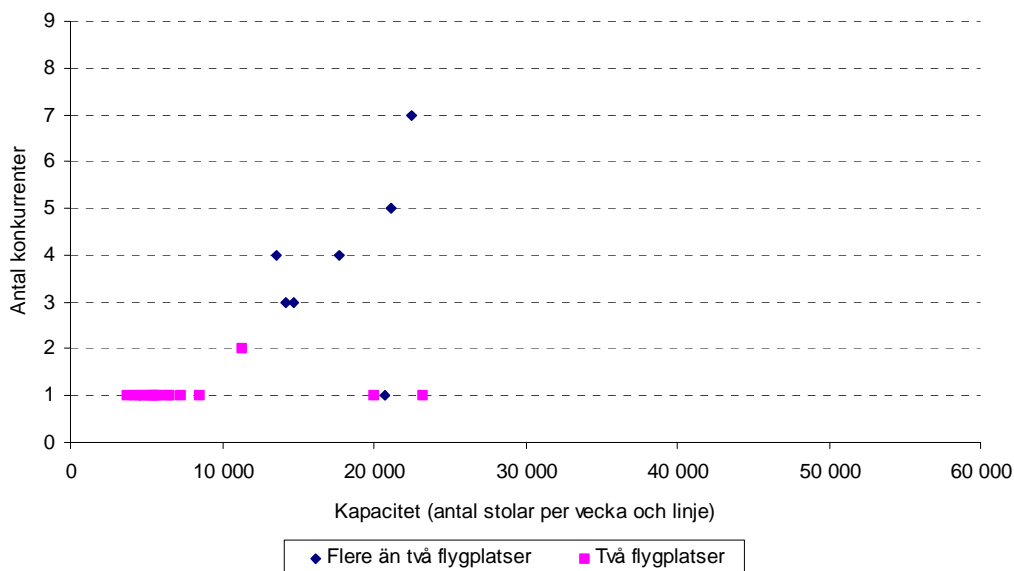
Utbudet kapacitet (stolar per vecka) och antal konkurrenser per linje i Storbritannien



Utbudet kapacitet (stolar per vecka) och antal konkurrenser per linje i Sverige



Utbjuden kapacitet (stolar per vecka) och antal konkurrenter per linje i Tyskland



Det finns ett positivt samband mellan antalet konkurrenter och trafikvolymen på linjen. Eftersom passagerarvolymen linjevis inte varit tillgängliga har den utbudna kapaciteten använts som mått. Konkurrens antas existera på en linje om den största aktören har mindre än 80 procent av kapaciteten på denna. Det bör noteras att en del av de bolag som i figurerna redovisas som konkurrenter inte egentligen konkurrerar på dessa linjer. Detta gäller t.ex. utomeuropeiska flygbolag som plockar upp passagerare både i Milano och i Rom inför en interkontinental resa. Bilden hade dock inte nämnvärt förändrats om sådana bolag rensats bort.

På linjen Stockholm – Umeå, som är Sveriges fjärde största inrikeslinje, utbjuder SAS som ensam operatör cirka 10 000 stolar (en väg) varje vecka.³⁵ I Italien, Spanien och Storbritannien finns konkurrens på *samtliga* linjer med en veckokapacitet över 10 000 stolar. I Norge har fem av sex linjer över denna storlek konkurrens. I Tyskland har sju av tio linjer med mer än 10 000 stolar två eller fler konkurrenter. Undantagen är de stora linjerna till Frankfurt, där konkurrens helt saknas eller är ytterst marginell.³⁶ Frankrike och Sverige avviker från detta mönster. I Frankrike tycks det, med något enstaka undantag, krävas mer än 30 000 stolar på en linje för att konkurrens skall uppstå. Det finns två stora linjer med konkurrens – på båda linjerna är antalet stolar närmare 40 000. I Sverige tycks det på samma sätt krävas cirka 20 000 stolar för konkurrens. Bara linjerna mellan Stockholm och Göteborg respektive Malmö är så stora. Linjen till Visby är ett undantag. Där opererar två flygbolag, trots att antalet stolar bara är drygt 5 000.³⁷ I Finland har den största linjen drygt 10 000 stolar – och ingen konkurrens. Med ovan nämnda definition av konkurrens finns faktiskt inte konkurrens på någon linje i Finland.

³⁵ På sträckan Stockholm-Umeå reser cirka 700 000 passagerare per år.

³⁶ Enligt definitionen på konkurrens krävs att utmanaren eller utmanarna tillsammans har minst 20 procent av kapaciteten.

³⁷ Detta syns dock inte i figuren, eftersom Gotlandsflyg inte är med i OAG-statistiken. Det bör också påpekas att den tredje operatören på linjen Stockholm-Göteborg är JAT, Yugoslav Airlines, som inte konkurrerar om lokalpassagerare utan plockar upp utrikesresenärer på båda orterna. För att det skall råda konsekvens mellan figurerna har denna observation inte rensats bort – motsvarande förekommer sannolikt i flera andra länder.

På de svenska inrikeslinjer som kommer på platserna sex till tio i en rangordning efter storlek – linjerna till Ängelholm, Östersund, Visby, Ronneby och Kalmar – utbjuds cirka 5 000 stolar i veckan. För linjer över denna storlek tycks konkurrens vara regel i Norge, Spanien och Storbritannien, även om det finns undantag. I Italien förekommer konkurrens på linjer av denna storleksordning, medan gränsen i Tyskland tycks gå vid cirka 10 000 stolar. I Sverige finns bara konkurrens på tre linjer med färre än 20 000 stolar – de till Luleå, Visby och Trollhättan.

Den internationella jämförelsen tyder på att konkurrens borde kunna vara bärkraftig på i varje fall de fyra största linjerna i Sverige, och möjligen på så många som tio linjer. Räknet i antal årspassagerare skulle detta innebära att en linje behöver någonstans mellan 250 000 och en halv miljon årspassagerare för att ”bära” två konkurrenter. Brittiska luftfartsverket räknar med att minst 250 000 årspassagerare krävs för att en *tredje* operatör skall kunna etablera sig på en utrikeslinje, men ett högre antal kan krävas på korta linjer eller på linjer med hög frekvens.³⁸ Ökad konkurrens på inrikeslinjer handlar normalt om att gå från en till två aktörer, men å andra sidan är frekvenserna normalt högre och sträckorna kortare än på utrikeslinjerna. Den nystartade konkurrensen på linjen Stockholm – Luleå talar också för att det bör finnas utrymme för konkurrens på fler än två linjer i Sverige.

Det finns många faktorer som kan påverka konkurrenssituationen på en enskild linje. Av ovanstående framgår att antalet passagerare är en nyckelfaktor, men att också andra faktorer spelar in, eftersom den kritiska gränsen för när konkurrens blir bärkraftig tycks vara så olika i olika länder. Exempel på sådana faktorer kan vara den nationella marknadens storlek, det dominerande företags beteende (hur ”tufft” det konkurrerar med utmanarna), landets geografi, huruvida det finns en eller flera storstäder, antalet flygplatser i storstäderna, konkurrens från snabbtåg, motorvägar osv. Inte desto mindre måste slutsatsen vara att det borde finnas utrymme för konkurrens på fler än tre linjer i Sverige.

4.2.1 Konkurrenssituationen i Finland

I Finland har Finnair köpt Finnavigation och Karair, medan SAS 1998 köpte Air Botnia. Det senare har medfört att ett tidigare litet regionalflygbolag med små flygplan, som traditionellt samarbetat med Finnair, ändrat strategi. Inledningsvis gjorde man vissa försök att direkt konkurrera med Finnair på några inrikeslinjer. Idag har man istället övergått till att dels mata passagerare från sju orter i Finland direkt till Arlanda med litet större flygplan, dels flyga på ett litet antal riktigt små linjer där Finnair inte flyger och slutligen att flyga vissa andra sträckor inom Norden, t.ex. från Helsingfors till Oslo och Köpenhamn.³⁹ Air Botnia har cirka 3 procent av inrikespassagerarna. Vid sidan av dessa två finns ett traditionellt regionalflygbolag, Golden Air, med svenska ägare, men med ett nära samarbete med Finnair. Golden Air har knappt tio procent av inrikesmarknaden.

³⁸ CAA (1998), s. 369-378.

³⁹ En av de sju linjerna kommer att läggas ner.

4.2.2 Konkurrenssituationen i Frankrike

I Frankrike har utrikestrafiken traditionellt dominerats av Air France och inrikestrafiken av det närstående Air Inter. År 1997 slogs dock de två bolagen samman. I början av 1990-talet fanns ingen reell konkurrens på de större inrikeslinjerna, även om det vid sidan av Air France och Air Inter fanns fyra franska bolag med jetplan. Fram till ungefär 1996 ökade konkurrensen på inrikesmarknaden successivt, genom att bolagen Air Liberté, AOM och TAT öppnade linjer från Paris till flera av de större städerna. Delvis har dessa bolag konkurrerat med priset, men de har inte varit renodlade lågkostnadsbolag. Även på linjer som inte går till/från Paris har Air France fått konkurrens, av Air Littoral i Nice, av Regional i Bordeaux och av Air Toulouse. Denna typ av direkttrafik har ökat kraftigt på senare år, i synnerhet till och från just Nice och Bordeaux.⁴⁰

Air France/Air Inter mötte den ökade konkurrensen genom att byta till mindre flygplan och samtidigt kraftigt öka frekvensen på de större inrikeslinjerna, samt i vissa fall genom en väsentlig sänkning av prisnivån. Detta har lett till att Air France idag i princip bara möter konkurrens på de två största linjerna, de från Paris till Toulouse och Nice. Det bolag som flyger dessa linjer, Air Liberté, befinner sig dessutom på gränsen till konkurs.⁴¹

Under 1993 till 1996 köpte British Airways kontroll över Air Liberté och TAT, vilka slogs samman. Swissair (SairGroup) köpte AOM år 1999 och året därpå Air Liberté.⁴² Swissairs franska dotterbolag är dock satta under konkursförvaltning och avses rekonstrueras med hjälp av fackföreningarna, men utan Swissair. (Efter terrorattacken mot New York hotas även Swissair av konkurs. Företaget hade dock redan före attacken stora ekonomiska problem.) AOM-Air Libertés kostnader uppges vara högre än de andra franska flygbolagens. Enligt bolagets nye chef, Jean-Charles Corbet, är det pga. de franska arbetslagarna och landets starka fackföreningar omöjligt att bedriva lågkostnadsflyg i Frankrike.⁴³ Ytterligare en orsak till frånvaron av konkurrens i Frankrike är förstås de effektiva snabbtågen.

4.2.3 Konkurrenssituationen i Italien

I Italien har Alitalia och dess dotterbolag ATI, numera uppköpt av Alitalia, traditionellt dominerat inrikestrafiken. Under de senaste åren har dock marknadsandelen fallit till under 70 procent. Meridiana, traditionellt fokuserat på linjer till och från Sardinien, har funnits i åtminstone ett par årtionden och är med 15 procent av marknaden landets näst största flygbolag, med ”goda relationer” med Alitalia, bl.a. genom ”code sharing”. Bolaget växer dock, och idag svarar Sardinientrafiken för mindre än hälften av bolagets intäkter. Under 1990-talet har konkurrensen ökat, inte minst genom att Air One utmanat Alitalia med frekvent trafik mellan Milano och Rom. Bolaget har 14 rundturer och transporterar cirka en miljon passagerare per år på Rom-Milanolinjen, vilket är ungefär hälften av avgångarna och 30 procent av passagerarvolymen på linjen. Under år 2000 utvidgade Air One trafiken till ett antal nya linjer. Totalt har bolaget närmare 2 miljoner passagerare, eller knappt tio procent av inrikestrafiken. Utöver dessa två konkurrerar ett antal mindre bolag på marknaden, t.ex. Air Europe/Volare (allierade med Swissair),

⁴⁰ CAA (1998).

⁴¹ CAA (1998); Financial Times, 8 augusti 2001.

⁴² Swissair har även köpt Air Littoral.

⁴³ Financial Times, 8 augusti 2001.

National Jets Italia (franchisetagare till British Airways) och Air Dolomiti. Sistnämnda bolag delägs av Lufthansa och flyger, förutom ett antal inrikeslinjer, nio direktlinjer mellan orter i Italien och München. På ett antal utrikeslinjer fanns i slutet av 1997 fler än två aktörer, bl.a. Air UK, Air One, Debonair och Virgin Express, med trafik från Milano och Rom till London, Bryssel, Madrid, Barcelona och München. Dessutom ökade utrikestrafiken från Verona och Florence kraftigt.⁴⁴

4.2.4 Konkurrenssituationen i Norge

Traditionellt var flygtrafiken i Norge uppdelad mellan SAS och Braathens, så att SAS dominerade vissa linjer (främst till norra Norge men även mellan Oslo och Bergen) och Braathens andra (främst till och inom västra Norge). Detta förändrades efter avregleringen år 1994, så att de två bolagen nu har ungefär lika frekventa avgångar på ett tiotal av de större linjerna, främst de till och från Oslo. Braathens har dock behållit sin dominerande ställning när det gäller den omfattande trafiken längs Norges södra västkust. Under några år konkurrerade SAS och Braathens som två relativt jämnstarka inrikesbolag. Braathens inledde också en expansion av utrikestrafiken, bl.a. med en linje mellan Oslo och Stockholm. Under 1998, sedan Gardermoen öppnats och antalet slots ökats, tillkom en tredje aktör, Colorair, som försökte använda ett renodlat lågkostnadskoncept. Framför allt SAS, men även Braathens, bemötte den nya konkurrenten genom att *öka* antalet avgångar. Följden blev att Colorair snart gick i konkurs, att SAS och Braathens förlorade en miljard kronor vardera, och att Braathens idag, hösten 2001, hotas av konkurs.⁴⁵ SAS har lagt ett bud på bolaget, vilket godkänts av de norska konkurrensmyndigheterna. Till skillnad från Sverige finns relativt tydliga regionala nav i bland annat Bergen, Tromsø och Bodö. Flygtrafiken inom norra Norge domineras av Wideroe, med en flygplansflotta som är anpassad för de korta landningsbanorna på de mindre flygplatserna i norr. Wideroe, som ägs till 63 procent av SAS, har dock verksamhet över hela landet och flyger t.ex. med ”code share” med SAS på linjen Oslo–Bergen. Samarbetet med Wideroe förstärker SAS strategiska övertag gentemot Braathens, eftersom det ger SAS möjlighet att länka sitt internationella nät och sitt inrikesnät med ett regionalnät – medan Braathens i stort sett bara har det egna inrikesnätet.

4.2.5 Konkurrenssituationen i Spanien

I början av 1990-talet hade Iberia och dess dotterbolag Aviaco monopol på inrikestrafiken i Spanien. Sedan starten 1993 har dock Air Europa och Spanair, den senare med SAS som delägare, etablerat sig på de flesta av de mest trafikerade linjerna. Spanair fokuserade inledningsvis på linjen Madrid-Barcelona, då Europas största inrikeslinje, men har senare utvidgat linjenätet till att omfatta ett fyrtiotal inrikeslinjer och ett tjugotal utrikeslinjer. Air Europa valde redan tidigt att satsa på ett stort antal mindre linjer.

På de 20 största linjerna konkurrerar Iberia idag, med två undantag, med *både* Air Europa och Spanair.⁴⁶ I allmänhet är Iberia störst, medan Spanair har cirka 30 procent av de utbudna stolarna och Air Europa 10–20 procent. På de storleksmässigt därefter följande

⁴⁴ CAA (1998), Airline Business (2001).

⁴⁵ Samfredsel, nr 5 2001, s. 10-15.

⁴⁶ Den tjugonde största linjen är, räknat i antal utbudna stolar, ungefär lika stor som linjerna Stockholm-Sundsvall och Stockholm-Ångelholm

30 linjerna, ned till linjer med 1 500–2 000 stolar per vecka, finns ofta två operatörer, men ibland tre eller fler och ibland bara en operatör.

4.2.6 Konkurrenssituationen i Storbritannien

I Storbritannien har det funnits konkurrens på inrikesmarknaden under hela 1990-talet, t.ex. genom British Midland, som är delägt av SAS. Även om British Midlands inte är en ”flag carrier”, så är man ett traditionellt fullservice- och fullprisbolag. På ett stort antal in- och utrikeslinjer konkurrerar British Midlands direkt med British Airways, det dominerande brittiska bolaget. Air UK var tidigare en fristående konkurrent på både in- och utrikestrafik, men köptes av KLM 1997.⁴⁷ Bolaget ändrade namn till KLM uk och trafiken styrdes om till att främst mata KLMs nav i Amsterdam.

Konkurrenssituationen i Storbritannien har förändrats genom att lågkostnadsbolagen EasyJet, Ryanair och Debonair etablerade sig under decenniet.⁴⁸ EasyJet bedriver både in- och utrikestrafik, medan irländska Ryanair huvudsakligen flyger utrikes. Även Debonair fokuserade på utrikestrafik. Bolaget gick dock i konkurs 1999, enligt Doganis (2001, s. 154) för att man inte entydigt höll fast vid lågkostnadsmodellen. För att möta konkurrensen från andra lågkostnadsbolag försökte man istället bli ett lågkostnadsbolag med fullservice. British Airways har mött utmaningen bl.a. genom att sluta franchiseavtal med ett antal mindre bolag, t.ex. Loganair och British Regional, och genom att etablera ett eget lågkostnadsbolag, Go. Även KLM har etablerat ett lågkostnadsbolag baserat i London, Buzz, som dock bara flyger utrikes från London.

På de största linjerna, de mellan London och Belfast, Glasgow och Edinburgh, med 30–40 dagliga avgångar, har British Airways idag mindre än hälften av antalet avgångar. Som nämnts ovan finns idag konkurrens på flertalet av de inrikeslinjer där antalet stolar per vecka överstiger 5 000, vilket torde motsvara cirka 300 000 årspassagerare. Även på utrikestrafiken har det under hela 1990-talet funnits fler än två konkurrenter på ett stort antal linjer till och från London. I själva verket har Storbritannien varit det land som attraherat flest lågkostnadsutmanare, vilket väl delvis beror på att den brittiska (utrikes) flygmarknaden är den största i Europa.

4.2.7 Konkurrenssituationen i Tyskland

I Tyskland möter Lufthansa konkurrens från Deutsche BA, som ägs till 49 procent av British Airways. Deutsche BA konkurrerar på samtliga stora linjer – de med mer än 10 000 stolar per vecka – som *inte* går till Frankfurt. Däremot flyger man på andra linjer till och från München och Berlin. Deutsche BA:s försök att etablera en linje mellan München och Frankfurt, Lufthansas huvudnav, misslyckades efter ett priskrig med Lufthansa. Företaget erbjuder ett fullservicekoncept, men är inte lönsamt.⁴⁹

⁴⁷ KLM ökade successivt sin ägarandel under 1993 till 1995 och köpte hela bolaget 1997. Se CAA (1998), punkt 24 och 72.

⁴⁸ Ryanair bildades 1985, men etablerade sig som ett renodlat lågkostnadsbolag först 1991 (Doganis, 2001).

⁴⁹ CAA (1998) och personlig information från tyska luftfartsverket. Även München är ett viktigt nav för Lufthansa.

Tidigare mötte Lufthansa också konkurrens från Eurowings, men sommaren 2001 fick Lufthansa tillstånd av konkurrensmyndigheterna att köpa 49 procent av bolaget – för närvarande äger man cirka 25 procent. Eurowings trafikerar ett stort antal relativt små inrikeslinjer och korta utrikeslinjer, dels från de egna ”mininaven” i Dortmund och Nürnberg, men dels också från många andra orter. Tidigare hade bolaget en tydlig strategi att ”mata” passagerare till Air France nav i Paris och KLMs nav i Amsterdam.⁵⁰ Genom köpet av Eurowings utvidgar Lufthansa sitt samarbetsnät med ett antal små tyska regionalflygbolag.

Vad gäller utrikestrafiken har konkurrensen minskat, genom alliansen med bl.a. SAS, men ökat genom att fler linjer fått tre eller fyra aktörer, genom att Debonair under en period hade en minihub i München och genom ökad trafik mellan stadspär som t.ex. Köln och Amsterdam.

4.3 Flygekonomi

Den faktor som långsiktigt haft störst betydelse för utvecklingen av flygmarknaden är utan tvekan den tekniska utvecklingen. Genom denna blev kommersiell flygtrafik möjlig efter första världskriget. Genom den fortsatta tekniska utvecklingen har kostnaderna successivt fallit, vilket har lett till prissänkningar i reala termer. Mellan 1960 och 1988 minskade intäkten per ton-km (”yield”; ett mått som inkluderar både passagerar- och fraktintäkter) för IATA-anslutna reguljärflygbolag i fasta priser med drygt 3 procent per år (Doganis, 1991). IATA uppskattade nyligen att priserna på internationell reguljärtrafik långsiktigt minskar med 2,5 procent per år.⁵¹ Som jämförelse kan noteras att SAS snittintäkter mellan 1991 och 2000 ökade med 2,5 procent per år i löpande priser (SEK), eller med cirka 1 procent i fasta priser.⁵² De långsiktiga internationella prissänkningarna har i sin tur lett till långsiktigt ökande passagerarvolym. Mer än 1,6 miljarder passagerare flyger varje år reguljärflyg.⁵³ Antalet passagerare har långsiktigt ökat med drygt fem procent per år.⁵⁴

Den näst viktigaste faktorn för flygmarknadernas utveckling är troligen det omfattande regelverket. Under en lång period var biljettpriserna reglerade, både i Europa och i USA, och administrativa inträdeshinder resulterade i Europa i att s.k. ”flag carriers” dominerade i princip alla länders marknader. År 1978 avreglerades den amerikanska marknaden, i huvudsak i ett slag. Avregleringen i Europa skedde gradvis under 1987–1997. Även om en omfattande avreglering skett, så är den kvarvarande regleringen en av orsakerna till att flygbranschen i så stor utsträckning använder sig av allianser, och i så liten utsträckning av företagssammanslagningar.

Att teknisk utveckling och regelverkets utformning är fundamentala drivkrafter gäller förstås inte bara flygbranschen. I detta avsnitt diskuteras några av de grundläggande, men mer branschspecifika, ”flygekonomiska” begreppen.

⁵⁰ CAA (1998), www.eurowings.de

⁵¹ Airline Business, september 2000, s. 82. Utan att det tydligt anges avses förmodligen utvecklingen i löpande priser.

⁵² SAS årsredovisning, 2000. Räknat i dollar eller euro har dock SAS snittintäkter fallit med cirka 2 procent respektive ökat med cirka 1 procent per år i löpande priser.

⁵³ Enligt Airline Business, september 2000, s. 81, flög 1,6 miljarder människor med de största 200 flygbolagen år 1999.

⁵⁴ IATA, 2001, s. 10; Airline Business, juli 2000; Luftfartsverket, 2001.

4.3.1 Nav och ekrar

Det finns två skäl till att flygbolag utvecklat linjenät med en nav-ekerstruktur.

I små och medelstora länder är det ofta så att flygresor startar eller har sitt mål i ett visst naturligt nav. I Sverige är Stockholm navet – uppåt 80 procent av inrikespassagerarna har Stockholm antingen som utgångspunkt eller mål. Därmed är det naturligt att en nav-ekerstruktur uppstår. Motsvarande gäller bara i något mindre utsträckning medelstora länder som Storbritannien och Frankrike, med London respektive Paris som utpräglade naturliga nav.⁵⁵ I medelstora länder med två, tre eller flera jämnstora största städer – Italien, Spanien och Tyskland – kan flera nav uppstå. I ett stort land som USA finns däremot många stora städer, vilket gör att det aggregerade resmönstret i sig blir mindre ”nav-ekerliknande”. Motsvarande gäller för internationell flygtrafik. Det finns givetvis ingen utrikes metropol som attraherar utrikesresenärer i samma grad som Stockholm attraherar inrikes resenärer i Sverige.

Emellertid finns det också i stora länder och för internationell trafik en drivkraft att utveckla linjenätet mot en nav-ekerstruktur. Skälet är att nav-ekerstrukturen ger ett mycket större passagerarunderlag längs ”ekrarna” än vad fallet skulle vara för linjerna i ett mer utspritt nätverk (ett ”point-to-pointnätverk”). Detta beror på att antalet linjer i det förra fallet blir mycket mindre. Ett utspritt nätverk med direktflyg mellan alla orter innebär ju att *varje* ort har ett lika stort antal linjer som navet i ett nav-ekersystem.⁵⁶ Ett stort passagerarunderlag medger i sin tur hög frekvens (ett stort antal dagliga avgångar), och gör det möjligt att använda större flygplan. Större flygplan har normalt en lägre kostnad per säte än mindre flygplan.

Avregleringen i USA initierade en omstrukturering av linjenäten, från ”point-to-point” mot nav-ekersystem.⁵⁷ Stora ”nav” har utvecklats i många orter belägna någon timmes flygresa in från USA:s periferi (Atlanta, Denver, Chicago, Dallas, Detroit, Minneapolis, Memphis, Cleveland, Houston). Även i Europa har utvecklingen gått mot att en allt större andel av alla avgångar går till eller från ett nav; andelen ökade mellan 1992 och 1997 från 77 till 85 procent.⁵⁸ Även i Europa tenderar de stora flygnaven att ligga i kontinentens centrala delar, snarare än i periferin, t.ex. i London, Amsterdam, Paris, Frankfurt, Zürich och, för skandinaviska passagerare, i Köpenhamn.

En skillnad gentemot USA är dock att en mycket större andel av resorna utgår från eller har sitt mål i själva navet. Detta innebär förstås att andelen transferpassagerare är lägre i motsvarande grad. Vi har således den paradoxala situationen att flygbolagens produktion i *större* utsträckning följer nav-ekersystemets logik i USA, dvs. avser transferpassagerare, medan resmönstret i sig är mer nav-ekerliknande i Europa. Förklaringen till denna skillnad är att Europa till ytan är väsentligt mindre än USA. De genomsnittligt kortare flygresorna medför att europeiska passagerare i mycket mindre utsträckning accepterar flygplansbyten.

Bortsett från eventuella prisseffekter innebär ett nav-ekernätverk både för- och nackdelar för passagerarna. Fördelarna är att fler orter kan erbjudas flygtrafik – genom att all

⁵⁵ I Storbritannien går cirka 73 procent av inrikestrafiken till, från eller via London (UK Airports, July 1998, CAA). I Frankrike är motsvarande siffra knappt 80 procent (www.dgac.fr).

⁵⁶ Antalet linjer i ett utspritt nät är $n(n-1)/2$, där n är antalet orter, jämfört med bara n linjer i ett nav-ekersystem.

⁵⁷ Evans och Kessides (1992).

⁵⁸ CAA, 1998, punkt 222.

flygtrafik till och från små orter går längs en linje – och att frekvensen ökar på ”ekerlinjen”. Det senare gör det enklare att hitta en avgångstid nära den optimala. Effekten förstärks om flygbolagen försöker koordinera ankommande och avgående flygplan i ”svärmar” (eller ”banksystem”).⁵⁹

Nackdelen är att den totala restiden ofta ökar, genom att passagerare med start och mål i andra orter än navet tvingas göra ett flygplansbyte. Exempelvis irriteras svenska flygresenärer ofta av att de måste byta flygplan i Köpenhamn vid längre flygresor. Följaktligen är förbindelser via ett nav en bra lösning bara för relativt små trafikflöden; när trafikflödena blir tillräckligt stora måste direktflyg erbjudas. Exempelvis har SAS över tiden, i och med att trafikvolymerna vuxit, erbjudit allt fler direktlinjer från Stockholm till utrikes orter – dvs. passagerarna har sluppit byta i Köpenhamn.

Förutom kundernas önskemål finns två andra faktorer som bidrar till att öka antalet direktförbindelser. För det första medför det successivt ökande antalet passagerare att kapacitetsproblemen vid de stora flygplatserna blir allt svårare, vilket i sin tur driver upp kostnaderna.⁶⁰ För det andra har nya typer av effektiva små jetplan introducerats på marknaden, s.k. ”regional jets”, vilka gör det möjligt att erbjuda bekväma förbindelser till måttliga kostnader också vid relativt låga passagerarflöden.

Nav-ekerstrukturen leder till att ett flygbolag tenderar att dominera en viss flygplats. I Europa dominerar de s.k. flag carriers normalt navet vid huvudstadens viktigaste flygplats – och därmed ofta hela den inrikes flygmarknaden. I USA, där flera nav finns, dominerar de stora flygbolagen en eller ett par städer var. Exempelvis dominerar Delta helt trafiken till och från Atlanta.

Empiriska studier av flygpriserna i USA visar att resor till eller från nav (dvs. inte *via*) är dyrare än andra flygresor. Exempelvis är biljetter till de tio av USA:s trettio största flygplatser som är mest ”koncentrerade” ungefär 18 procent dyrare än det nationella genomsnittet för biljetter på motsvarande sträckor.⁶¹ Koncentrationsmättet är här det dominerande flygbolagets andel av all trafik på flygplatsen. Om hänsyn tas till trängseleffekter och andra förhållanden som driver upp kostnaderna på de stora flygplatserna kvarstår en prishöjande effekt av navbildningen på 5–15 procent.⁶² Emellertid är det bara ”lokala” passagerare, dvs. passagerare som utgår från eller reser till navet, som erfar högre priser. För passagerare som reser *via* ett nav ligger biljettpriserna på en genomsnittlig nivå. Detta förstärker slutsatsen att prisökningen orsakas av det dominerande flygbolagets marknadsmakt.

Utvidgningen av flygbolagens linjenät drivs som sagt av ökade passagerarvolym. Det kan dock finnas ett mer uttalat ”aggressivt” syfte. Så är ofta fallet när ett stort bolag etablerar direktlinjer från sitt huvudnav till en ort i ett annat land som *inte* är ett tydligt nav (”hub till icke-hub”). Exempel på detta är KLMs linjer från Amsterdam till Göteborg och ett antal brittiska och tyska städer, Lufthansas (och dess allierades) linjer från norra Italien till Tyskland och SAS/Air Botnias trafik från Finland till Arlanda. En sådan linje kan kanalisera trafikflöden från, exempelvis, Göteborgsområdet via Amsterdam till resten av världen. Dessa flöden skulle annars ha gått via ett annat nav, t.ex. Arlanda eller

⁵⁹ Se Hanlon (1996), s 111-116.

⁶⁰ Detta problem kan också motverkas av större flygplan. Fram till 1982 ökade den genomsnittliga flygplansstorleken, men åtminstone mellan åren 1982 och 1991 minskade den åter (Doganis, 1992).

⁶¹ Borenstein (1992), s. 55.

⁶² Evans och Kessides (1992); Borenstein (1992); Doganis (1991).

Köpenhamn. (Därutöver fångas givetvis mycket av direkttrafiken mellan städerna.) Denna typ av utmaning är svår att möta direkt för den dominerande aktören. Om SAS börjar bedriva intensiv trafik mellan Göteborg och Amsterdam leder detta till att den långväga utrikestrafiken till och från Göteborg styrs från Arlanda och Kastrup (SAS) till Amsterdam (KLM). Eftersom Göteborg inte är ett nav kan heller inte transferpassagerare kanaliseras i motsatt riktning i någon nämnvärd utsträckning. För de flesta utrikespassagerare som utgår från Göteborg ligger Stockholm åt ”fel” håll. Istället kan SAS kanalisera passagerare till Köpenhamn, eller till allianspartnern Lufthansas nav i Frankfurt. Ett annat ”motdrag” är att starta trafik till en *annan* något mindre stad i det andra landet. Detta fungerar inte gentemot KLM, men om exempelvis British Airways startar eller utökar trafiken mellan Göteborg och London kan SAS starta eller utöka trafiken mellan Manchester eller Edinburgh och Stockholm eller Köpenhamn. Beroende på att Sverige ligger mer perifert än Storbritannien (och än de flesta Västeuropeiska länder) kan dock detta ”motdrag” vara mindre verksamt än ”draget”. Förutsättningarna att kanalisera manchesterbor via Stockholm är rimligen sämre än förutsättningarna att kanalisera göteborgare via London. Det bör också påpekas att det ”aggressiva” motivet inte entydigt kan separeras från det ”icke-aggressiva” motivet. Alla direktlinjer används förstås såväl för att transportera passagerare mellan de två orterna, som för att kanalisera passagerare från den nya destinationen via det egna navet och för att kanalisera passagerare från resten av det egna nätet till den nya destinationen.

4.3.2 Ankomst- och avgångstider

Som nämnts ovan har de flesta stora flygplatser kapacitetsbrist. Kapaciteten på Arlanda är exempelvis fullt utnyttjad under högtrafikperioderna, ”peak”, på morgonen och under eftermiddag-kväll. Framför allt affärsresenärer önskar att flyga på dessa tider. Kapaciteten kan ökas genom att nya banor eller nya flygplatser byggs. Arlandas tredje banan kommer att öka kapaciteten från 73 flygplansrörelser per timme till 90. Trafiktillväxten leder dock så småningom till att det kommer att råda kapacitetsbrist även med en tredje bana, och ytterligare utbyggnad möter motstånd motiverad av bl.a. hänsyn till miljön. Genom att det råder brist på kapacitet blir ankomst- och avgångstiderna värdefulla. De bör därför fördelas på ett sådant sätt att det värde de representerar tas tillvara på bäst möjliga sätt.

Bristen på slot-tider kan också skapa konkurrensproblem. Om alla tillgängliga slot-tider är uppbokade av befintliga flygbolag, så är detta givetvis ett oöverstigligt hinder för en potentiell konkurrent. Ett etablerat bolag skulle kunna tänkas flyga med mycket låg beläggning, bara för att förhindra konkurrenter från att etablera sig.

I USA har man observerat att biljettpriserna är högre på de flygplatser där det råder kapacitetsbrist, vilket i och för sig är rimligt, liksom det är rimligt att priserna i genomsnitt är högre under högtrafikperioderna. Problemet är att etablerade företag i viss mån kan skapa kapacitetsbrist, genom att tillhandahålla ett större antal avgångar än passagerarunderlaget motiverar, och genom tidtabellernas utformning.

Grundprincipen för fördelning av slot-tider är ”historisk rätt”, vilket innebär att det bolag som för närvarande använder en viss slot-tid har rätt att fortsätta att göra så, i princip för all framtid. Villkoret är främst att den verkligen används. Det finns ett antal tänkbara sätt att hantera kapacitetsbristen: utauktionering av slot-tider, administrativ tilldelning, ”peak-load pricing” och köbildning vid flygplatserna. Bortsett från köbildningsprincipen kan

dessa metoder användas tillsammans med ”historisk rätt” – och i så fall bara avse nyttillkomna slot-tider. De kan också användas för samtliga slot-tider. Dessa metoders effekter på kapacitetsbristen är däremot osäkra.

Köbildningsprincipen används på de flesta amerikanska flygplatser och innebär att start- och landningstiderna inte är vikta för ett visst flygbolag. Istället får planen landa eller avgå i den ordning de anländer eller är redo att lämna flygplatsen. Denna metod är svår att använda när trängselnivån är hög, vilket är fallet vid de stora europeiska flygplatserna.

Utauktionering av slot-tider har prövats vid några amerikanska flygplatser. Auktionen kan avse en permanent eller en tidsbegränsad rätt till en viss slot-tid. Flygbolagen kan också ges rätt att handla sinsemellan med slot-tider, vilket är fallet i USA. Det är dock inte självklart att ett auktionsförfarande är det rätta sättet att skapa konkurrens. De etablerade företagen kan mycket väl bjuda över nyetablerade företag, även om de inte har behov av nya slot-tider, eftersom mindre konkurrens möjliggör högre priser.

”Peak-load pricing” innebär att priset sätts högt när efterfrågan är hög (morgnar och eftermiddagar) och lågt andra tider. Priset anpassas så att efterfrågan inte blir större än antalet tillgängliga slots. Denna metod används vid flygplatserna i Londonområdet. Priserna är dock begränsade, så det råder fortfarande överefterfrågan i ”peak”.

Administrativ tilldelning är huvudprincipen i Europa och Sverige. Fördelningen av slots styrs av Rådets förordning 95/1993 (EEG, 18 januari 1993, om gemensamma regler för fördelning av start- och landningstider på flygplatser inom Gemenskapen). Nya företag ges företrädesrätt till hälften av de slot-tider som frigörs. Reglerna stadgar också att slots varken får säljas eller skänkas bort. Däremot kan två bolag byta tider med varandra. Grundregeln är dock att det flygbolag som innehar en slot-tid har ”evig” företrädesrätt till denna, s.k. ”grandfather rights”, under förutsättning att slot-tiden kontinuerligt används. För närvarande pågår ett arbete inom EU som syftar till att revidera dessa regler.

Avregleringen av inrikesflyget har medfört en ökad efterfrågan på start- och landningstider. När SAS köpte Linjeflyg förband man sig att frigöra 100 slot-tider per vecka under högtrafikperiod. Detta skapade ett utrymme för nya konkurrenter, i första hand Transwede. Malmö Aviation kunde börja flyga på Bromma genom vad som närmast kan beskrivas som ett kryphål i de regler som användes för att stänga Bromma för reguljärflyget. Genom att använda en ny typ av tysta jetflygplan, BAe 146, klarade man de bullernormer som egentligen var avsedda att göra det omöjligt att flyga med tunga jetplan på flygplatsen. Kapaciteten på Bromma begränsas inte i första hand av antalet lediga slots, utan av den regel som begränsar det totala ”årsbullret” till en viss nivå. Fördelningen av ankomst- och avgångstider diskuteras även i avsnitt 7.4.3.

4.3.3 Skalfördelar, nätverkseffekter och bonusprogram

I flygbranschen existerar skalfördelar på olika nivåer och av olika typer.

Skalfördelar på flygplansnivå

Ett större antal passagerare på en linje möjliggör större flygplan, vilket anses sänka snittkostnaderna. Doganis⁶³ uppger exempelvis att genomsnittskostnaden per stol är 25,

⁶³ 1991, s. 146.

30 respektive 40 procent lägre i en MD80 (140 stolar), en B767 (200 stolar) respektive en B747 (400 stolar) – jämfört med i en B737-200 (110 stolar).

Karyd (1999) analyserar specifikt kostnadsstrukturen i svenskt inrikesflyg. Studien omfattar mindre flygplan än de ovan nämnda. Han finner att kostnaden per stolskilometer är cirka hälften i en MD80 (141 stolar) jämfört med en SAAB-340 (32 stolar). Fokker 28 (67 stolar) och British Aerospace 146 (90 stolar) är 10–15 procent billigare per stol än SAAB, DC9 och Fokker 100 (båda med cirka 100 stolar) är drygt 30 procent billigare, medan B737 kostar bara något mer än MD80. Karyd gör också bedömningen att kostnadskurvan blir flackare över 100 säten.⁶⁴

En studie av AEA (1998) ger inte särskilt tydligt stöd för hypotesen att säteskostnaderna avtar med flygplanets storlek. Av rapporten framgår att genomsnittskostnaden per stol på kortdistansrutten (cirka 500 km) är ungefär densamma för ett plan av typen B737-200 (som tar cirka 120 passagerare) som för ett plan av typen B767 (som tar 200–300 passagerare). På långdistansrutten (cirka 5.500 km) är genomsnittskostnaden ungefär densamma för B757, B767 och B777 (som tar 200–250, 200–300 respektive 300–400 passagerare). Om B747 (jumbojet, med plats för upp till cirka 500 passagerare) används kan genomsnittskostnaden, enligt AEA-studien, sänkas med cirka 10 procent. Förutsättningen är förstås att planen kan fyllas optimalt med passagerare. För detta krävs 200 000–250 000 årspassagerare per avgång för en B747, medan det räcker med cirka 50 000 årspassagerare för en B737-200.

Skillnaden mellan främst Doganis studie, som visar på tydliga skalfördelar i flygplansstorlek, och AEA-studien, som visar tämligen måttliga sådana, beror åtminstone delvis på skillnader i kalkylförutsättningar. Stora plan används normalt på långdistanslinjer. Plan som flyger långdistans kan befinna sig i luften större delen av dygnet – upp till kanske 20 timmar per dygn – medan plan som flyger kortdistans ofta inte flyger mer än 8–10 timmar per dygn. Ett flygplan som flyger många timmar per dygn producerar fler passagerarkilometer. Effekten förstärks av att medelhastigheten också blir högre. Detta gör att kapitalkostnaden per passagerarkilometer blir lägre för plan som används i långdistanstrafik. Därtill minskar bränsleåtgången och kostnaderna för flygplatsavgifter per passagerarkilometer. Eftersom stora flygplan normalt används på långdistanstrafik och mindre plan på kort- och medeldistans kan en empirisk jämförelse av kostnaderna överdriva de egentliga skillnaderna. Otvivelaktigt torde det dock finnas vissa skalfördelar på flygplansnivå.

Skalfördelar på linje- och flygbolagsnivå

Det finns vissa skalfördelar på flygbolagsnivå, t.ex. för markpersonal, marknadsföring och underhåll av flygplan. Dessa fördelar anses dock uttömda redan vid en nivå av cirka 15 likadana flygplan. I själva verket tycks det finnas en tendens att kostnaderna över denna nivå *ökar* med flygbolagets storlek.⁶⁵ SAS har drygt 200 flygplan, av 12 typer i 21 varianter.

Också på linjenivå finns skalfördelar av liknande typ. Dessutom finns det en koppling mellan skalfördelar på linje- och flygplansnivå. Förutsättningen för att kunna uppnå skalfördelar på flygplansnivå är förstås att det finns ett tillräckligt antal passagerare på de

⁶⁴ S. 7.

⁶⁵ Doganis (2001), s.71, 76. Ng och Seabright (2001) redovisar dock resultat som tyder på att det finns skalfördelar också vid en betydligt större storlek.

enskilda linjerna. På linjenivå finns dock ett utbytesförhållande mellan antal avgångar och flygplanets storlek. Vid ett givet antal passagerare innebär större flygplan färre avgångar, och passagerarna sätter värde på att ha flera avgångar att välja mellan. Enligt Richard (1999) ökar kundernas betalningsvilja för flygresor med cirka 10 procent när den dagliga frekvensen ökar från två till tre, och med ytterligare 5 procent när frekvensen ökar till fyra.⁶⁶ Kunderna önskemål om många avgångar kan sägas vara en form av skalfördelar från *efterfrågesidan*. Genom utbytesförhållandet mellan antalet avgångar per linje och flygplanets storlek skapas en koppling mellan skalfördelar från *efterfrågesidan* och skalfördelar från *utbudssidan*.

Enligt ovan krävs det cirka 500 000 årspassagerare för att tio avgångar per dag med en B737 ska kunna fyllas. Det skulle kunna tyckas att redan 100 000 årspassagerare därför skulle vara nog för att ge utrymme för två konkurrenter på en linje – med var sin avgång – men kundernas värdering av en hög frekvens gör att det i praktiken krävs ett högre antal.

”Economies of scope”

”Produktbredds fördelarna” (”economies of scope”) innebär att det är billigare att producera två (eller flera) produkter inom ett företag, än att producera samma mängd av de två produkterna i två (eller fler) separata bolag. Den viktigaste typen av produktbredds fördelar som uppstår i flygbranschen är de kostnads fördelar som ett nav-ekersystem ger. Genom att ett bolag bedriver flygtrafik på flera linjer från ett nav kan trafiken koncentreras till ett relativt litet antal ”ekerlinjer”. Om varje linje opererades av ett enskilt bolag (och om passagerarna inte kunde flyga med två olika bolag på en resa) skulle trafiken behöva spridas ut över ett mycket större antal linjer, vilket skulle ge högre kostnader. Ju enklare det är för passagerarna att byta mellan flygbolag under en och samma resa, desto mindre blir dock produktbredds fördelarna.

Nätverkseffekter

Ovan har några av flygets skalfördelar på kostnadssidan beskrivits. Också från *efterfrågesidan* finns skal- och produktbredds fördelar, vilka brukar betecknas nätverkseffekter. Nätverkseffekter kan beskrivas så att en konsuments nytta av en produkt ökar när en annan konsument använder produkten i fråga.⁶⁷ Nätverkseffekten kan vara direkt, när den andra konsumentens konsumtion i sig ingår i nyttofunktionen. Ett exempel är telefoner, där en individs nytta av att äga en telefon ökar med antalet andra individer som har telefon. Nätverkseffekten kan också vara indirekt. I ett sådant fall leder en individs efterfrågan till att utbudet av komplementära varor ökar, vilket gynnar andra konsumenter. Flygindustrin är ett exempel på en bransch där det finns indirekta nätverkseffekter. När fler personer efterfrågar flygresor ökar inte detta i sig nyttan av en viss individs flygresor. Däremot leder den ökade efterfrågan till att det blir fler destinationer och avgångar att välja mellan, vilket ökar individens (förväntade) nytta.

Denna nätverkseffekt uppstår mellan olika flygbolag, likväl som inom ett flygbolag. Att byta flygbolag medför emellertid ett antal verkliga eller upplevda problem, t.ex. att man går miste om de rabatter man kan få om man använder ett flygbolag hela vägen och att risken för att bagaget försenas ökar. Av detta skäl tenderar flygpasagerare att, om

⁶⁶ Detta gäller för ett urval bestående av cirka 800 ”point-to-point” flygsträckor inrikes i USA, med en genomsnittlig flygsträcka på knappt 1.400 kilometer, och med ett genomsnittspris på cirka 185 USD.

⁶⁷ Nätverkseffekter kan också förekomma mellan företag, så att ett företags produktionsmöjligheter ökar när ett annat företag producerar.

möjligt, använda samma flygbolag för alla delresor. Detta ger i sin tur de flygbolag som har ett välutvecklat linjenät en stor fördel i konkurrensen om transferpassagerare.

Genom frivilliga bilaterala eller multilaterala överenskommelser kan två eller flera flygbolag öka komplementariteten mellan sina linjenät. Exempelvis kan tidtabeller och linjenät samordnas, flygbolagen kan använda samma terminaler och gemensamma lounges och ge rabatter på sammansatta resor. Inom allianser sker en relativt långtgående samordning i dessa avseenden, medan interlineavtal och code share-avtal är mindre långtgående.

"Artificiella nätverkseffekter" och bonusprogram

Ett annat sätt att på mer artificiell väg öka komplementariteten mellan flygresor är genom bonusprogram, s.k. Frequent Flyer Programs, FFPs. När resor registreras i ett FFP erhålls bonuspoäng, fler ju längre resan är. När ett tillräckligt antal poäng insamlats kan dessa användas för att "köpa" en bonusresa. Ett större antal poäng åtgår för en längre flygresor jämfört med en kortare. Genom denna konstruktion skapas en komplementaritet mellan helt separata flygresor som företas med samma bolag. (Delsträckorna i en längre resa är naturligtvis alltid komplementära, vilket är en av orsakerna till de nätverkseffekter som beskrivits ovan.) En resa med ett flygbolag inom en allians berättigar dock normalt till bonuspoäng i valfritt bonusprogram inom alliansen. Detta förstärker således ytterligare komplementariteten inom alliansen.

Den bonusgrundande resan betalas oftast av arbetsgivaren, medan bonusresan normalt tillfaller resenären. I detta avseende skiljer sig FFPs från normala bonusprogram, liksom från mängdrabatter i vanlig mening. Förmåner i form av bonusresor är skattepliktiga. Den enskilde förväntas informera sin arbetsgivare när en bonusresa tas ut, varvid arbetsgivaren skall betala arbetsgivaravgift och den anställde inkomstskatt. Varken skattemyndigheten eller arbetsgivaren har dock insyn i bonusprogrammen. Det förekommer att arbetsgivare förbjuder sina anställda att registrera tjänsteresor i bonusprogram, i syfte att förhindra att ovidkommande hänsyn tas vid köp av flygresor. Det förhållande att alla större flygbolag i Europa introducerat bonusprogram under 1990-talet antyder att bonusprogram är en mycket viktig faktor vid valet av flygbolag.

Inom SAS bonusprogram, EuroBonus, erhålls typiskt sett så många poäng att man efter mellan fyra och åtta resor i affärsklass till en viss destination kan resa i turistklass till samma destination. (Det finns dock inget krav på att resan skall gå till samma destination.) Detta innebär en "återbäring" om cirka fem procent på resor i affärsklass, medan "återbäringen" på resor i turistklass är fem till tio procent.⁶⁸ En inrikesresa tur- och returreisa i affärsklass ger exempelvis den enskilde en förmån värd cirka 150 kronor, medan en interkontinental affärsresa kan ge den enskilde en förmån värd upp till cirka 2 000 kronor.

I jämförelse med bonusprogram i andra branscher framstår en sådan bonusnivå som mycket hög, men för flygbranschen är nivån normal.⁶⁹

Syftet med bonussystem och andra lojalitetsskapande åtgärder är att de skall generera efterfrågan för företagets produkter på ett sätt som är "billigare" än det vore att sänka priset eller höja kvalitén. Bonusprogram tenderar dessutom att stärka det dominerande

⁶⁸ Förutsatt att uttag sker i turistklass – om uttag sker i affärsklass blir "värdet" av bonusresorna högre.

⁶⁹ Expressen, [2000], 28 september.

flygbolagets ställning. Detta beror på att det för resenären är mer lönsamt att samla poäng i ett enda bonusprogram, eftersom poängen förfaller efter en viss tid. För SAS program är denna tid fyra till fem år. Många resenärer måste koncentrera sitt resande till ett bolag, för att under denna tid hinna tjäna ihop poäng till en attraktiv bonusresa. Därtill kommer att uttaget av den första resan fördröjs om man bygger upp ett poängsaldo i flera bolag. Mot denna bakgrund förbjöd Konkurrensverket den 12 december 1999 SAS att tillämpa EuroBonus för inrikesresor på sådant sätt att kunden får bonuspoäng som kan användas för fria resor, hotellvistelser mm. Efter ingripande från Marknadsdomstolen fick SAS fortsätta att tillämpa EuroBonus som tidigare, fram tills domstolen slutliga avgörande i frågan. I februari 2001 meddelade domstolen att SAS från oktober 2001 är förhindrade att ge sina resenärer bonuspoäng på inrikesresor längs linjer där bolaget möter konkurrens – dvs. i praktiken på Göteborgs- och Malmölinjerna.

Effekter motsvarande de av ett bonusprogram kan uppnås genom rabattavtal mellan flygbolag och företag respektive resebyråer. De kan vara progressiva och anpassade efter det enskilda företagets (resebyråns) förväntade behov (försäljning). De bonusprogram som riktar sig mot resebyråer kallas ofta för ”TACOs”, ”Travel Agency Commission Overrides”. Traditionellt har resebyråer erhållit en provision motsvarande en viss andel av flygbiljettens pris. Enligt de gamla IATA-reglerna erhöll resebyråerna åtta procent av biljettpriset för inrikes resor och nio procent för utrikes resor. Numera beslutar flygbolagen själva vilken provisionsnivå – om någon – de vill ge resebyråerna. Eftersom provisionerna utgjort en så stor del av flygbolagens kostnader har de försökt sänka provisionsnivån, vilket givetvis mötts av protester från resebyråerna. En typisk TACO erbjuder en högre provisionsnivå för resebyråer som åstadkommer en viss minsta marknadsandel för ett visst flygbolag. Exempelvis kan dubbel provision utgå om flygbolaget uppnår en marknadsandel på minst 80 procent.⁷⁰ Efter diskussioner med Konkurrensverket har SAS omformat sina företags- och resebyråavtal så att denna typ av progressiva effekter inte skall uppstå.

Effekten av nätverkseffekterna

Sammanfattningsvis kan man säga att (indirekta) nätverkseffekter gynnar dominerande flygbolag, med väl utvecklade linjenät, på fyra sätt. För det första tenderar passagerare naturligt, av ”bekvämlighetsskäl”, att välja att flyga med samma flygbolag på alla delsträckor av en sammansatt resa. För det andra kan effekten förstärkas genom att transferpassagerare får rabatt om de flyger båda delsträckorna med samma bolag. För det tredje bildar ofta dominerande bolag allianser med varandra, vilket kanaliserar anslutningspassagerare från respektive part till den andres linjenät. För det fjärde kan olika former av rabattkonstruktioner, t.ex. bonusprogram, ge en sorts rabatt till passagerare som väljer samma (dominerande) flygbolag vid ett antal helt fristående resor. De tre första effekterna gäller bara vid sammansatta resor, men den fjärde mekanismen fungerar också på rena ”punkt-till-punktresor”.

4.4 Prisdiskriminering och ”yield management”

I inledningen beskrevs hur en resa till Luleå var nästan 30 procent dyrare än den nästan tio gånger längre resan till New York. SAS och andra flygbolag brukar, med viss rätta, framhålla att sådana jämförelser är som att jämföra äpplen med päron. Priset för New York-resan är ett specialerbjudande, medan priset för Luleåresan är det absolut högsta

⁷⁰ Borenstein (1992); Hanlon (1996), s. 53-54.

priset. En motsvarande affärsbiljett till New York kostar 23 762 kronor, medan den billigaste biljetten till Luleå (bortsett från barn- och pensionärsbiljetter mm) kostar 1 130 kronor.⁷¹

Flygplansstolar brukar beskrivas som en extrem färskvara. När flygplanet stänger dörren och börjar rulla sjunker värdet av en tillgänglig stol till noll. Eftersom marginalkostnaden för att ta med ytterligare en passagerare på ett plan som inte är fullt är mycket liten i jämförelse med genomsnittskostnaden är flygbolaget normalt villigt att sälja en marginell stol till ett lågt pris.

Utvecklingen mot allt mer avancerad ”yield management” startade efter avregleringen i USA i slutet av 1970-talet.⁷² Sådana system anses kunna öka intäkterna för flygbolagen med 2–8 procent.⁷³ På den svenska inrikesmarknaden började biljettpriserna differentieras 1978 genom att ”röda” avgångar infördes. Teoretiskt bör priserna sättas högt under högtrafiktimmarna - vilka infaller på morgonen och under senare delen av eftermiddagen och tidigare delen av kvällen - och lågt under övriga tider på dygnet. Under 1980-talet använde både SAS och Linjeflyg en modell med ”röda” och ”svarta” avgångar, där svarta avgångar i högtrafik förutsatte fullpriselbiljetter, medan låg- och miniprisbiljetter bara kunde användas på de röda avgångarna. I huvudsak differentierades priserna således i tre nivåer, förutom bl.a. ungdoms-, pensionärs- och standby-biljetter.

År 1990 infördes ett prisdifferentieringssystem baserat på bokningsklasser, där resenärer med fullpriselbiljetter fick företräde på samtliga avgångar. Två år senare avskaffades distinktionen mellan röda och svarta avgångar. I praktiken har det även fortsättningsvis varit svårt eller omöjligt att flyga i rusningstid med billiga biljetter. Grundidén är att ett datorsystem avgör hur många biljetter i olika klasser som skall säljas på en viss avgång, utifrån historiska resandemönster och utifrån hur snabbt bokningar strömmar in till den specifika avgången. Det nya systemet ger flygbolagen större flexibilitet att sälja dyra biljetter i lågtrafik, när så är möjligt, och att sälja billiga biljetter i högtrafik, när antalet bokningar i de dyrare biljettklasserna är lägre än normalt. För att förhindra att affärsresenärer i alltför stor utsträckning använder lågpriselbiljetter kringgärdas de senare med ett antal restriktioner - fler ju billigare biljetten är. Vanliga restriktioner är att biljetten måste bokas och betalas ett antal dagar i förväg, att den inte är ombokningsbar eller ombokningsbar med vissa restriktioner, att den förutsätter att resenären övernattar en eller flera nätter på destinationsorten, osv. Trots flygbolagens försök att förhindra detta använder affärsresenärerna i allt större utsträckning biljetter som inte klassificeras som ”affärsbiljetter” utan relativt billiga ”privatresebiljetter”.⁷⁴

⁷¹ SAS nätbaserade biljettbokningssystem erbjöd en turistresa från Stockholm till New York för 6 762 kronor när jag valde ett godtyckligt datum drygt två veckor fram i tiden, med hemresa efter en mellanliggande lördag.

⁷² Talluri och van Ryzin, 2000.

⁷³ Smith m.fl., 1992.

⁷⁴ Di, (1999), 6 september.

Nedanstående tabell illustrerar prisskillnaderna mellan biljetter i olika klasser för SAS, Ryanair och Southwest.

Relativa prisskillnader mellan biljettklasser. Dyraste biljettklass = 100

| Biljettklass | SAS (inrikes) | Ryanair | Southwest |
|---------------|---------------|---------|-----------|
| 1 (dyrast) | 100 | 100 | 100 |
| 2 | 97 | 80-86 | 85-92 |
| 3 | 80 | 65-72 | 67-74 |
| 4 | 67 | 50-58 | 62-68 |
| 5 | 52-53 | 43-45 | 50-56 |
| 6 | 29-35 | 24-35 | 32-44/- |
| 7 (billigast) | 21-27 | 12/- | - |

Källor: SAS tidtabell, www.ryanair.com och www.southwest.com.⁷⁵

Som synes är spridningen i de priser som erbjuds ungefär lika stor för de tre bolagen. I jämförelse med SAS överdrivs spridningen något för de två andra bolagen, eftersom de inte inkluderar skatter och avgifter i sina priser. Bortsett från Ryanairs allra billigaste biljetter, som mer är att betrakta som marknadsföring än som reella prisklasser, förefaller dock SAS prisspridning vara störst, medan Southwests prisspridning är minst.⁷⁶

Det extremt välutvecklade systemet för prisdifferentiering leder just till det till synes märkliga, och ofta uppmärksammade, förhållandet att en inrikes flygresa i affärsklass kostar ungefär lika mycket som en interkontinental resa i turistklass. Detta behöver i och för sig inte leda till välfärdsluster. Enligt ett välkänt resultat kan prisdiskriminering tvärt om öka välfärden, förutsatt att åtgärden leder till att volymen ökar.⁷⁷ Å andra sidan kan de extremt stora prisskillnaderna mellan snarlika tjänster tyckas tyda på att konkurrensen inte fungerar tillfredsställande.

På en marknad med perfekt konkurrens kan företag inte prisdiskriminera, medan monopolister i många fall har avancerade prisdiskrimineringsprogram.⁷⁸ Detta antyder att prisdiskriminering minskar i takt med att konkurrensen ökar. Emellertid finns det både teoretiska och empiriska studier som tyder på motsatsen – dvs. att prisdiskrimineringen (inledningsvis) ökar när konkurrensen ökar.⁷⁹ Borenstein och Rose (1994) visar att prisspridningen ökar, när konkurrensen ökar, medan Stavins (2001) visar att prisdiskrimineringen ökar med ökande konkurrens. Prisspridning är ett mått på hur mycket det faktiskt betalda priset i genomsnitt varierar mellan passagerare som sitter på

⁷⁵ I tabellen återges SAS fyra affärsbiljettklasser samt tre av fem privatbiljettklasser. SAS billigaste privatbiljett gäller resor måndagar, tisdagar och onsdagar. Priset för de tre näst billigaste biljettklasserna stiger successivt med 100 kronor per klass. Motsvarande biljett berättigar till resor andra dagar. I tabellen har inkluderats den allra billigaste biljetten och den fjärde billigaste biljetten, vilken gäller torsdagst till och med söndagar. Prisrelationerna är beräknade från tre godtyckligt valda linjer för de tre bolagen.

⁷⁶ Evans och Kessides (1993) finner att nyetablerade flygbolag har mindre prisspridning än de etablerade företagen.

⁷⁷ Varian (1992) s 251.

⁷⁸ Dvs. på en marknad med fullständig konkurrens borde flygbolag inte kunna diskriminera mellan passagerare på samma flygplan. Däremot kan givetvis prisskillnader mellan "peak" och "off peak" förekomma.

⁷⁹ Se t.ex. Borenstein (1985), Holmes (1989) och Gale (1993) för teoretiska analyser. Effekten uppstår om flygresor uppfattas som differentierade tjänster och om kundernas värderingar av dessa tjänster varierar mycket.

samma plan. Prisdiskriminering är, i det här fallet, ett mått på hur mycket priset för en resa varierar pga. olika restriktioner – exempelvis krav på att returrestan sker efter en mellanliggande lördagsnatt eller bokning ett visst antal dagar i förväg.

Med andra ord leder ökad konkurrens både till att det blir större spridning i de priser som passagerarna på en typisk avgång betalat och till att prisskillnaden mellan olika biljettklasser ökar. Samtidigt är prisdiskriminering omöjlig på en marknad med perfekt konkurrens. Därmed är det svårt att dra några slutsatser om konkurrenssituationen utifrån det faktum som beskrevs ovan – att det går att hitta interkontinentala resor som är billigare än inrikesresor.

4.5 Allianser

Trots de avregleringar av flyget som genomförts under de senaste årtiondena finns fortfarande ett stort antal regler som begränsar flygbolagens möjligheter att genomföra fusioner över nationsgränserna. Exempel på sådana regler är begränsningar i hur stor andel av ett flygbolag som kan kontrolleras av utomeuropeiska ägare och bilaterala avtal mellan enskilda EU-länder och länder utanför unionen. De senare begränsar i sin tur möjligheterna för europeiska bolag att fusionera. Det är mot denna bakgrund de senaste årens stora ökning i antalet alliansbildningar, och alliansernas ”djup”, skall ses. För närvarande finns fem stora allianser, varav de tre största med global räckvidd, med bland andra följande medlemmar:⁸⁰

| Allians | Andel RPK (procent) |
|---|--------------------------------|
| Star Alliance: United Airlines, Lufthansa, All Nippon Airways, SAS | 21,3 |
| Oneworld: American Airlines, British Airways, Iberia, Finnair | 16,1 |
| Skyteam: Delta Air Lines, Air France, Alitalia ⁸¹ , Korean Air Lines | 12,7 |
| Wings: KLM, Northwest | 7,3 |
| Qualiflyer: Swissair, Turkish Airlines, Sabena | 3,8 |
| Övriga (icke-allierade bolag) ⁸² | 38,8 |

Genom frivilliga bilaterala eller multilaterala överenskommelser – allianser – kan två eller flera flygbolag dels öka komplementariteten mellan sina linjenät, dels uppnå lägre kostnader.

Kostnadsfördelar kan uppnås genom gemensam markpersonal på flygplatser, genom gemensamma inköp, gemensamt underhåll osv. I princip handlar det således om att uppnå skalfördelar genom ökad storlek. Här bör dock noteras att skalfördelarna i flygbranschen normalt är uttömda redan för ganska små bolag, dvs. bolag som är väsentligt mindre än SAS. Visserligen kan vissa kostnadsfördelar uppnås när skalan ökas genom allianser, t.ex. vid inköp, men i gengäld ökar kostnaderna för koordinering och beslutsfattande. Se avsnitt 4.2 ovan.

⁸⁰ AEA (2001); Financial Times 7 oktober 2001. Med tanke på Swissairs svåra problem ser Qualiflyers framtid mycket osäker ut.

⁸¹ Alitalia skall enligt planerna gå med i Skyteam i november 2001. Se Travel News nr. 7, 2001.

⁸² Till denna grupp räknas också mindre bolag, som kan vara allierade med en medlem av en av de stora allianserna. Exempelvis samarbetar Skyways med SAS, utan att vara medlemmar i Star Alliance.

Att öka komplementaritet mellan de två bolagens linjer är istället ett sätt att öka intäkterna, genom att öka "economies of scope". Ur kundernas synvinklar finns några viktiga fördelar med allianser.⁸³ Kunderna uppskattar att få resa med en biljett utställd i (endast) ett bolags namn. Av större betydelse är kanske att allianser ger flygbolagen större möjlighet att koordinera sina linjenät och avgångstider, vilket gör att väntetiderna kan minskas. Samordningen av trafikflödena ökar bolagens trafikunderlag, vilket kan innebära att antalet destinationer kan ökas ytterligare, och vilket ur kundernas synvinkel kan innebära att avgångsfrekvenserna ökas.⁸⁴ Inom allianser sker en relativt långtgående samordning i dessa avseenden, medan interlineavtal och code share-avtal är mindre långtgående.

Genom interlineavtal kan flygbolag utfärda biljetter för varandras räkning och bagage kan överlämnas mellan bolagen, vilket innebär att sammanhållna flygbiljetter kan köpas mellan orter som inte täcks av ett enskilt flygbolags linjenät. Att sluta interlineavtal är det normala enligt branschpraxis. Code share-avtal ger ett bolag rätt att sätta ett eget flightnummer på ett annat bolags avgångar, vilket gör att det "ser ut som" att det förra bolaget flyger en linje eller avgång som faktiskt flygs av det senare bolaget.

En viktig positiv effekt av allianser är slutligen att samordningen av prissättningen på transferresor kan innebära att priset på sådana resor kan sänkas. Ett flygbolag som har marknadsstyrka kommer att sätta ett pris som överstiger marginalkostnaden. Om två bolag som *inte* är allierade flyger var sitt segment av en linje, kommer båda att sätta ett pris över marginalkostnaden. I extremfallet kommer båda att sätta ett monopolpris i relation till den efterfråga man upplever. Problemet är att vi har två successiva monopol, vilket innebär att priset för konsumenten kommer att bli högre än det "vanliga" monopolpriset. Orsaken är att de bägge företagen, när de sätter sina respektive priser, visserligen tar hänsyn till att den egna vinsten minskar när de avskräcker vissa kunder genom den höga prisnivån, men de tar inte hänsyn till att de också påverkar det andra flygbolagets vinstnivå. Det uppstår, med andra ord, en sorts extern effekt mellan bolagen. Genom en koordinering av prissättningen kan priset sänkas till det "vanliga" monopolpriset. Brueckner (2000) och Brueckner och Whalen (2000) visar, med ett empiriskt underlag som omfattar tur-och-returresor till eller från USA, att priset för interlinerresor är upp till cirka 25 procent lägre om de två bolagen är allierade. Prissänkningarna blir också större, ju mer långtgående alliansen är.

Samtidigt kan allianser begränsa konkurrensen mellan de allierade bolagen.⁸⁵ Den konkurrensbegränsande effekten kan uppstå både på linjenivå och på navnivå. Den viktigaste effekten på linjenivå är att när två allianspartners nätverk överlappar, så ger alliansen företagen incitament att *höja* priserna. För att en allians skall vara meningsfull krävs att de två nätverken hänger ihop, vilket förutsätter åtminstone en linje mellan de två bolagens nav. I de allra flesta fall flyger båda bolagen på en sådan linje – vilket talar för att alliansen kommer att öka priserna på denna. I den föreslagna alliansen mellan British Airways och American Airlines fanns en sådan överlappning främst för de transatlantiska linjerna, medan British Airways europeiska nätverk i huvudsak kompletterade American Airlines amerikanska nät. Det var just på de transatlantiska linjerna myndigheterna såg konkurrensproblem när bolagen för fem år sedan sökte (och inte fick) konkurrensrättslig immunitet för sitt samarbete.⁸⁶ Ett flertal empiriska studier har visat att flygpriserna på en

⁸³ För en utförlig beskrivning av fördelarna, se AEA (1998).

⁸⁴ Richard (1999) visar dock, med ett empiriskt material från USA, att den sammanlagda frekvensen *inte* ökar när allianser bildas, trots att detta ökar efterfrågan på interlinerresor.

⁸⁵ Se t.ex. OECDs (1999) rundabordsdiskussion kring ämnet, sammanfattad och diskuterad i OECD (2000).

⁸⁶ De två företagen har nyligen åter ansökt om konkurrensrättslig immunitet.

linje tenderar att öka i takt med koncentrationen. Chen och Ross (2000) menar att allianser kan ha en negativ effekt på linjenivå, även om bara ett av bolagen flyger på linjen. Så skulle vara fallet om det andra bolaget före alliansbildningen var en viktig *potentiell* konkurrent⁸⁷.

En annan viktig negativ effekt på linjenivå av allianser är att det på linjer mellan alliansens olika nav blir nästan omöjligt för andra bolag att konkurrera. Ett exempel kan illustrera effekten. American Airlines och United har båda ett nav i Chicago (att två flygbolag delar nav är i sig ovanligt). Tiden innan Star Alliance bildades konkurrerade American framgångsrikt på linjen Chicago-Düsseldorf, men i och med att Lufthansa kombinerade sitt tyska/europeiska linjenät med Uniteds amerikanska blev det omöjligt för American att hävda sig på linjen⁸⁸. Borenstein (1992) menar att navkonkurrensen lett till en situation där ett flygbolag normalt bara flyger till ett annat flygbolags navflygplatser från de egna naven. Gonenc och Nicoletti (2000) visar att en högre marknadsandel för *alliansen* på en enskild linje tenderar att pressa upp priserna.

”Regionala” allianser kan dessutom leda till en förstärkt dominans på de enskilda naven. Exempel på regionala allianser är de mellan KLM och Air UK (nu KLM uk) och mellan SAS och Skyways.

Genom att fokusera på allianser mellan amerikanska och icke-amerikanska bolag ger Brueckners studie en maximalt gynnsam bild av allianser – eftersom överlappningen mellan bolagen i de flesta fall är minimal. Allianser mellan europeiska bolag torde ha relativt sett större negativa effekter.

En annan nackdel är att allianser minskar flygbolagens incitament att erbjuda direktflyg – istället kanaliseras passagerarna genom bolagens nav (Richard, 1999).

4.6 Lågst kostnadsbolag – kostnadsfördelar och strategiska nackdelar

EU-kommissionen uppskattade att de europeiska lågst kostnadsbolagen transporterade cirka 4 procent av passagerarna inom EU 1997 (Kommissionen, 1999), medan Doganis (2001) uppskattar att cirka 3 procent av passagerarna i Europa använde lågst kostnadsflyg 1999, mot cirka 15 procent i USA. En viktig skillnad mellan de två kontinenterna är att charterflyget traditionellt haft en mycket starkare ställning i Europa än i USA. Mer än var tredje utrikesresa inom Europa sker med charterbolag, som ju faktiskt är en form av lågst kostnadsbolag⁸⁹. Kostnaden för charterresor är jämförbar med, eller till och med något lägre än motsvarande för lågst kostnadsflyg. Andelen reguljärt lågst kostnadsflyg förutses dock allmänt öka i Europa⁹⁰. Det mest framgångsrika lågst kostnadsbolaget i USA är Southwest Airlines, som sedan starten 1967 vuxit till att bli nästan tre gånger så stort som SAS, räknat i passagerarvolym. I Europa är det mest framgångsrika bolaget av denna typ Ryanair, som sedan 1985 vuxit till ungefär en tredjedel av SAS storlek.

⁸⁷ Se dock avsnitt 4.6, där den relativt svaga effekten av potentiell konkurrens diskuteras.

⁸⁸ Doganis (2001), s 75, redogör för detta och flera liknande fall.

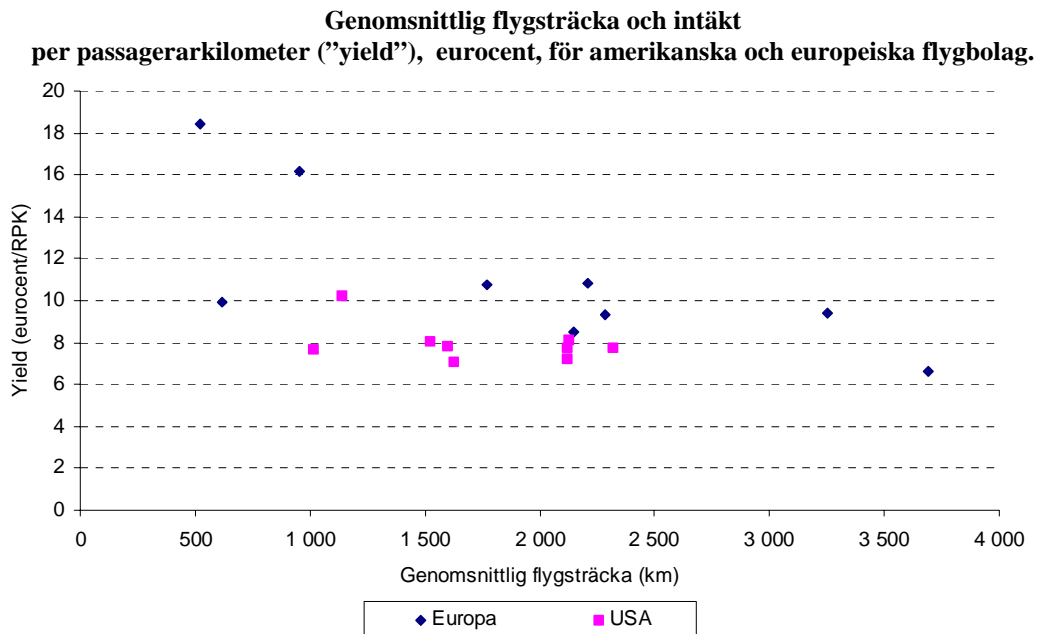
⁸⁹ Doganis (1991), s. 15; Doganis (2001), s. 137.

⁹⁰ The European, 16 mars, 1998, s. 20.

I konkurrensen mellan etablerade flygbolag och lågkostnadsbolag ("low cost carriers") har de senare en viktig fördel: de lägre kostnaderna. Samtidigt har man en viktig strategisk nackdel: man har normalt inget eget linjenät – eller i varje fall ett mycket mindre sådant. Detta är en direkt nackdel i kampen om transferpassagerare och en indirekt nackdel i kampen också om de passagerare som flyger direkt från en ort till en annan. Konkret innebär den direkta nackdelen exempelvis att Malmö Aviation skulle ha svårt att konkurrera med SAS om en passagerare som flyger från Göteborg till Moskva, via Stockholm, även om det vore så att man flög till Arlanda. Även om Malmö Aviation skulle kunna flyga passageraren den första delsträckan, så gör passagerarnas obenägenhet att byta flygbolag det svårt för bolaget att konkurrera om denna typ av kunder. Indirekt kan detta spilla över i svårigheter för Malmö Aviation att konkurrera också om kunder mellan Stockholm och Göteborg.

4.6.1 Lågkostnadsflygets kostnader och priser

Det framgår av nedanstående figur och tabell att snittintäkten var lägre för amerikanska bolag än för europeiska bolag.⁹¹ Vid genomsnittliga flygsträckor över 1 000 kilometer var snittintäkten kring 10 eurocent per kilometer för europeiska bolag och 7–8 eurocent per kilometer för de flesta amerikanska bolag. För SAS var snittintäkten cirka 16 och för Braathens cirka 18 eurocent, men dessa bolag flyger kortare sträckor än de flesta andra bolag



⁹¹ Figuren visar intäkten per passagerarkilometer för ett antal flygbolag 1999. Liknande resultat har redovisats av Hanlon (1996), s. 20.

”Yield”, trafikvolym och genomsnittlig flygsträcka för europeiska och amerikanska flygbolag

| | Yield (eurocent/RPK) | RPK (mdr) | Passagerare (miljoner) | Snittsträcka (km) |
|-------------------|-------------------------|-----------|---------------------------|----------------------|
| British Airways | 9,4 | 118 | 36,3 | 3250 |
| Lufthansa | 10,86 | 86 | 38,9 | 2211 |
| Air France | 8,50 | 85,5 | 39,8 | 2148 |
| KLM | 6,65 | 58 | 15,7 | 3694 |
| Swissair | 9,31 | 31,8 | 13,9 | 2288 |
| SAS | 16,13 | 21,2 | 22,2 | 955 |
| Sabena | 10,77 | 17,7 | 10,0 | 1770 |
| Finnair | (11,5) ⁷⁹ | 13,0 | 7,7 | 1683 |
| Braathens | 18,44 | 4,03 | 7,7 | 523 |
| Ryanair | (9,9) ⁹² | 3,38 | 5,5 | 615 |
| America West | 8,02 | 28,5 | 18,7 | 1524 |
| American Airlines | 8,15 | 180 | 84,7 | 2125 |
| Continental | 7,73 | 96,6 | 45,5 | 2123 |
| Delta | 7,85 | 169 | 105,5 | 1602 |
| Northwest | 7,20 | 119 | 56,1 | 2121 |
| Southwest | 7,66 | 58,7 | 57,7 | 1017 |
| TWA | 7,08 | 41,9 | 25,8 | 1624 |
| United | 7,76 | 202 | 87,1 | 2319 |
| US Airways | 10,26 | 66,6 | 58,8 | 1138 |

Källor: Airline Business, juli 2000, s. 100; Airline Business, september 2000, s. 61-97.

Southwest uppger att deras biljetter i genomsnitt kostar 85 USD per enkelresa, vilket är ungefär lika mycket som en inrikesresa med SAS. Skillnaden är dock att flygsträckan i genomsnitt är drygt 1 000 kilometer, mot cirka 500 kilometer inrikes i Sverige. Ryanairs biljetter kostar i genomsnitt drygt 50 USD, med en något längre genomsnittlig flygsträcka än SAS inrikes. Skillnaderna i kostnader är större än skillnaden i priser. Ryanairs vinstmarginal var drygt 20 procent 2000, Southwest vinstmarginal var nästan 20 procent, medan SAS vinstmarginal var drygt 7 procent (för alla marknader). Detta innebär att Ryanairs kostnader per passagerare är ganska precis hälften så stora som SAS. Dresner, Lin och Windle (1996) visar att när Southwest etablerar sig på en linje så sjunker genomsnittsintäkten med ungefär 50 procent. Effekten är dock betydligt mindre påtaglig på långdistanslinjer.

SAS flög 2000 5,3 miljoner passagerare på sina 15 inrikeslinjer i Sverige, dvs. 350 000 årspassagerare per linje. Ryanair hade då cirka 45 linjer, med i genomsnitt drygt 160 000 årspassagerare och Southwest hade uppskattningsvis cirka 250 linjer med i genomsnitt cirka 250 000 årspassagerare per linje.⁹³ Ryanair och Southwest använder uteslutande Boeing 737, vilket också är det flygplan på vilket SAS i huvudsak baserar sin inrikesverksamhet. SAS inrikes Sverige hade en kabinfaktor på 64 procent och Southwest hade drygt 70 procent. Gissningsvis ligger Ryanairs kabinfaktor i närheten av

⁹² Beräknad som total intäkt genom RPK. Eftersom flygbolag kan ha andra intäkter än biljettintäkter (t.ex. från flygfrakt och hotellverksamhet) är detta en övre gräns.

⁹³ I september 2001 hade Ryanair 57 linjer.

Southwest.⁹⁴ Lägre kabinfaktor innebär i motsvarande mån ett högre antal avgångar för ett givet antal passagerare. Man kan därför säga att SAS erbjöd cirka tio procent högre ”frekvenskvalitet”, vilket motiverar ett prispåslag med lika mycket. Doganis (2001) har analyserat lågkostnadsbolagens kostnadsfördelar – framför allt de brittiska. Följande tabell är hämtad från Doganis analys.

| Lågkostnadsbolagens kostnadsfördelar | | |
|--|--------------------------------|-----------------------------------|
| | Kostnadsreduktion (procent) | Kumulerad säteskostnad (index) |
| Traditionellt flygbolag | | 100 |
| Lågkostnadsbolag | | |
| <i>Lägre operativa kostnader</i> | | |
| Tätare stolsplacering | -16 | 84 |
| Högre flygplansutnyttjande | -3 | 81 |
| Lägre lönenivå, mindre besättning | -3 | 78 |
| Billigare sekundärflygplatser | -6 | 72 |
| En flygplanstyp – billigare underhåll | -2 | 70 |
| <i>Lägre servicenivå</i> | | |
| Minimerade ”stationskostnader” ⁹⁵ | -10 | 60 |
| Ingen gratis servering på flyget | -6 | 54 |
| <i>Lägre distributionskostnader</i> | | |
| Inga resebyråkommissioner | -8 | 46 |
| Lägre boknings- och säljkostnader | -3 | 43 |
| <i>Andra fördelar</i> | | |
| Mindre administration | -2 | 41 |

Källa: Doganis (2001).

Tabellen visar de kostnadsfördelar som kan uppnås om ett lågkostnadsbolag går in för att minimera alla kostnader. I praktiken kan alla lågkostnadsbolag givetvis inte alltid uppnå samtliga dessa kostnadsfördelar. Exempelvis har Ryanair valt att erbjuda ett relativt generöst benutrymme, medan många lågkostnadsbolag säljer en del biljetter genom resebyråer. I vissa orter finns inga sekundärflygplatser med lägre start- och landningsavgifter. Doganis menar dock att en väsentligt lägre kostnadsnivå är hållbar, för bolag som väljer denna strategi, och dessutom att ”lågkostnadsbolagen måste se till att upprätthålla ett kostnadsförsprång på cirka 50 procent om de vill överleva”.⁹⁶

Det bör också påpekas att lågkostnadsbolagen har vissa fördelar också på intäktssidan. Traditionella flygbolag vill slussa så många passagerare som möjligt till sina nav. Detta innebär att den som köper en sammansatt resa t.ex. Umeå – Stockholm – London inte betalar fullt pris för båda segmenten. I synnerhet när man slåss om passagerare som startar sin resa utanför den egna hemmamarknaden t.ex. Stockholm – Helsingfors – Paris med

⁹⁴ Uppgifterna i detta och föregående stycke är hämtade från bolagens årsredovisningar och hemsidor.

⁹⁵ Dvs. kostnader för ”lounger”, bolagens flygplatspersonal och för bagagehantering (”handling”).

Kostnaderna hålls ofta nere genom outsourcing.

⁹⁶ Doganis (2001), s. 151.

Finnair kan rabatterna bli mycket höga. Lågkostnadsbolagen slipper denna typ av ”utspädning” av snittintäkterna, eftersom de är inriktade på ”direktpassagerare” (”point-to-point”). Dessutom blir det lättare för lågkostnadsbolagen att optimera intäkterna (”yield management”), eftersom de inte behöver ta hänsyn till systemeffekter, utan kan maximera intäkterna på varje sträcka för sig.⁹⁷

Slutligen bör det påpekas att när ett lågkostnadsbolag etablerar sig på en linje så ökar i många fall efterfrågan på flygresor längs linjen väsentligt. Detta kan bero på att flyget tar passagerare från mark- eller sjötransporter, eller så kan det bero på ett ökat totalt resande mellan de två orterna. När Ryanair öppnade linjer mellan Irland och ett antal städer i England och Skottland ökade trafiken i många fall till det tre- eller fyrdubbla.⁹⁸

Dessa mekanismer kan sammantaget ses som en bakgrund till att flygpriserna till och från stora nav har visat sig vara dyrare.

4.7 Faktisk och potentiell konkurrens

Man brukar säga att det finns två sorters konkurrens: konkurrens *på* marknader och konkurrens *om* marknader. En relaterad distinktion är den mellan *faktisk* och *potentiell* konkurrens.

4.7.1 Teorin om utmaningsbara marknader

Som en introduktion till teorin om utmaningsbara marknader (”contestable markets”) kan vi börja med att tänka oss en marknad med perfekt konkurrens. På en sådan marknad finns ett stort antal köpare och säljare (företag och konsumenter), och de olika företagens produkter är helt utbytbara. För att förenkla analysen kan man tänka sig att alla företag använder samma teknologi och att det inte finns några fasta kostnader (eller andra källor till skalfördelar). Konsumenterna har fullständig information om produkternas pris och kvalitet och väljer, för en given kvalitet, att köpa den produkt som har det lägsta priset. Därmed kommer ett företag som sätter ett högre pris än sina konkurrenter inte att få sälja någonting, medan ett företag som sätter ett lägre pris än konkurrenterna snabbt erövrar hela marknaden. Detta kommer att tvinga företagen att sälja sina produkter till ett pris som motsvarar marginalkostnaden.

Låt oss nu tänka på en marknad med ren priskonkurrens och med bara två (eller ett fåtal) företag. Detta är den s.k. Bertrandmodellen. Vi antar åter, för enkelhets skull, att företagen har identiska kostnader och att det inte finns några skalfördelar. Konsumenterna väljer att köpa av det företag som sätter lägst pris. Om det inte finns några kapacitetsrestriktioner och om företagen inte samarbetar, så kommer konkurrensen mellan dem också i det här fallet att driva ner priset till marginalkostnaden. Med andra ord: även om bara två företag konkurrerar på marknaden, så kommer utfallet att bli detsamma som på en marknad med perfekt konkurrens.⁹⁹

⁹⁷ Doganis (2001), s. 152. Talluri och van Ryzin, 2000, redogör för svårigheterna att optimera intäkterna i ett linjenät.

⁹⁸ Doganis (2001), s. 139. Windle och Dresner (1995) visar att när ett lågkostnadsbolag etablerar sig på en linje i USA ökar trafiken med i genomsnitt 200 procent.

⁹⁹ Vi bortser här ifrån de komplikationer som uppstår om företagen möts upprepade gånger på marknaden.

Enligt teorin om utmaningsbara marknader (Baumol m.fl., 1982) så gäller, under vissa förutsättningar, motsvarande också för monopolbranscher. Ett monopolföretag är ibland helt förhindrat att utnyttja sin monopolställning – till och med i det fall marknaden kännetecknas av avsevärda skalfördelar. Enligt teorin hotas hela tiden monopolföretagets ställning av potentiella utmanare; för att avvärja hotet måste monopolisten sätta ett pris som är lika med genomsnittskostnaden. Utmaningsbara marknader är ”effektiva”, i den meningen att man inte kan förbättra marknadens funktionssätt med hjälp av regleringar. I den mån teorin gäller innebär detta exempelvis att konkurrensregler är onödiga.

Villkoren för att teorin skall gälla är att produkten är homogen (alla producenters produkter är helt likvärdiga), att det inte finns några icke återvinningsbara kostnader (”sunk costs”) förknippade med in- eller utträde på marknaden, och, kanske mest kritiskt, att monopolisten inte hinner ändra sitt pris förrän utmanaren har erövrat hela, eller större delen av, marknaden.

Så länge teorins antaganden gäller så kommer en monopolist som försöker sätta ett pris över genomsnittskostnaden ofelbart att trängas undan av framgångsrika utmanare. Dessa erbjuder ett lägre pris än monopolisten, och erövrar snabbt hela marknaden. Möjligen kan monopolisten återerövra marknaden, genom att sänka priset, men eftersom det inte kostar något för utmanaren att komma in på och sedan lämna marknaden, så påverkar denna risk inte utmanarens beslut. Att snabbt komma in på en marknad och sedan vara beredd att lika snabbt lämna den brukar kallas för ”hit-and-run competition”.

Teorin om utmaningsbara marknader föreslogs som en ”basmodell” (”bench mark model”), som kan vara användbar som utgångspunkt för en analys av marknader med ett eller ett fåtal företag, även om modellen inte exakt beskriver marknaden. (På motsvarande sätt som modellen för fullständig konkurrens är en användbar basmodell för många branscher.) Det har dock visat sig att teorin om utmaningsbara marknader, till skillnad från teorin om fullständig konkurrens, är väldigt känslig för små förändringar av antagandena. Eftersom alla teorins antaganden aldrig är fullständigt uppfyllda, så har teorin, enligt dess kritiker, ett mycket begränsat värde. Exempelvis leder också mycket små inträdeskostnader till att utmanarnas benägenhet att träda in minskar drastiskt – och att monopolistens möjlighet att sätta priset över genomsnittskostnaden ökar i motsvarande mån. (Se t.ex. Farrell, 1986, Gilbert and Harris, 1984 och Stiglitz, 1987.)

Det främsta empiriska stödet för att potentiell konkurrens faktiskt har betydelse är kanske frånvaron av monopolvinster, enligt studier av lönsamheten i olika branscher. Inte heller finns det något tydligt samband mellan koncentration och lönsamhet. Detta tyder på att potentiell konkurrens kan vara en viktig restriktion för företag med höga marknadsandelar. Å andra sidan är de skillnader i lönsamhet som existerar mellan branscher och företag varaktiga, vilket tyder på att företagen i vissa branscher faktiskt kan utnyttja sin marknadsmakt.¹⁰⁰ Dessutom är det väl dokumenterat att de ökade vinster som marknadsmakt genererar i stor utsträckning förs vidare till bl.a. personalen. Detta tycks också vara fallet för flygbranschen (Ng och Seabright, 2001). Med andra ord kan konkurrensen vara begränsad och prisnivån uppdriven, utan att detta avspeglar sig i markant högre redovisad vinst.

Idag menar man att teorin främst kan vara relevant för ”upphandlingsmarknader”, dvs. marknader med stora och långa kontrakt. Därmed skulle modellen kunna vara relevant för

¹⁰⁰ Se Schmalensee (1989) för diskussion och referenser.

kommunal och statlig upphandling av flygtrafik. Å andra sidan är denna typ av regionalflyg sällan en renodlad upphandlingsmarknad, utan en blandning av upphandling och ”vanlig marknad”.

4.7.2 Effekten av potentiell konkurrens på flygmarknaden

Det faktum att produktionsresurserna i flygindustrin är så extremt rörliga har gjort att flygindustrin ofta pekats ut som en bransch där antagandena bakom teorin om utmaningsbara marknader i stort sett är uppfyllda. Bland annat av detta skäl finns en hel del studier av betydelsen av faktiskt och potentiell konkurrens i flygindustrin. Om teorin väl beskriver flygmarknaden bör antalet *faktiska* konkurrenter (t.ex. på en viss linje) inte påverka priset. Vidare bör det, enligt teorin, alltid finnas potentiella konkurrenter. Enligt en modifierad version av teorin, teorin om ”imperfectly contestable markets”, kan man förvänta sig att det på vissa marknader finns potentiella konkurrenter, som kan pressa ner priset, medan det på andra marknader inte finns sådana utmanare. Därmed skulle både faktisk och potentiell konkurrens påverka priset.

Joskow m.fl. (1994) använder ett dataset med priser och kvantiteter från 375 amerikanska linjer för att besvara tre par av frågor. För det första, leder en lönsamhet över den normala (över den som skulle råda på en konkurrensmarknad) till inträde, och leder en lönsamhet under den normala till utträde? För det andra, hur påverkas priserna av in- respektive utträde? För det tredje, hur reagerar de etablerade bolagen på inträde och hur reagerar de kvarvarande bolagen på utträde?

För att besvara det första frågeparet modellerar de priserna på en linje som en funktion av avstånd och andra förklarande variabler. Priser under respektive över det förväntade (dvs. över eller under det av modellen predikterade priset) ses som en indikation på ”överlönsamhet” respektive ”underlönsamhet”. Deras resultat tyder på att höga vinstnivåer (höga prisnivåer) *inte* resulterar i ett ökat inträde på marknaden. De finner också att priserna faller med ungefär tio procent när ytterligare ett företag kommer in på en marknad (linje) och ökar med ungefär lika mycket när ett företag lämnar en marknad.¹⁰¹ När inträde sker ökar utbudet med mer än 50 procent, medan utträde leder till att utbudet minskar med ungefär 20 procent. Det etablerade bolaget reagerar på inträde genom att sänka priserna med ungefär tio procent, men håller sitt utbud konstant. De eller det bolag som blir kvar på en marknad som ett bolag lämnar höjer sina priser med ungefär tio procent och ökar det egna utbudet med ungefär 20 procent. Författarnas slutsats är att inträde på en marknad har stor effekt på konkurrenssituationen, men att man inte kan räkna med att *potentiell* konkurrens kommer att hindra bolag som går samman från att höja sina priser. Denna slutsats är baserad på observationen att en hög prisnivå inte lockar till sig nyinträde. I själva verket måste man enligt studien räkna med att företagssammanslagningar på ”linjenivå” leder till ökade priser.

Morrison och Winston (1987) analyserar välfärdseffekterna av förändringar i antalet faktiska och potentiella konkurrenter. Välfärd beräknas med hjälp av en efterfrågemodell för flygresor och med hjälp av en statistiskt skattad kostnadsfunktion för flygbolagen. En faktisk konkurrent på en linje (”city pair”) definieras som ett flygbolag som flyger direkt mellan orterna, eller som har linjer till båda orterna från en och samma tredje ort. En potentiell konkurrent på en linje definieras som ett bolag som flyger en eller flera linjer

¹⁰¹ Kim och Singal (1993) kommer till nästan exakt samma resultat.

till åtminstone en av orterna, men som inte uppfyller kriterierna för att vara en ”faktisk konkurrent”. Med denna definition har alla orter i urvalet minst en potentiell konkurrent, eftersom det bland de 769 linjer de studerar inte finns något par av flygplatser som båda bara betjänas av ett flygbolag. Huvudresultatet i studien är att såväl faktisk som potentiell konkurrens ökar välfärden, men att det krävs tre potentiella konkurrenter för att ge samma positiva konkurrens effekt som en faktisk konkurrent.

Peteraf (1995) analyserar också konkurrensen på linjenivå, men begränsar urvalet till linjer som bara betjänas av ett flygbolag. Hennes mått på ”övervinst” är skillnaden mellan det faktiska priset och det pris som skulle ha gällt, om flygbranschen fortfarande varit reglerad, enligt den formel det amerikanska luftfartsverket använde före avregleringen. Till skillnad från Morrison och Winston använder hon inte *antalet* potentiella konkurrenter som en förklaringsvariabel, utan istället ett antal ”dummies”. Dels ”EACH”, som signalerar förekomsten av potentiell konkurrens på båda flygplatserna, dels ”BOTH”, som signalerar förekomsten av minst en potentiell konkurrent med närvaro på båda flygplatserna och slutligen ”PCUTTER”, som indikerar om minst en av de potentiella konkurrenterna är känd som en aggressiv prissänkare. En rimlig hypotes är att en potentiell konkurrent med närvaro på båda flygplatserna har lägre inträdeskostnader, och därmed utövar ett hårdare konkurrensstryck. En annan rimlig hypotes är att konkurrensstrycket är hårdare om det finns potentiella konkurrenter på båda flygplatserna. Båda hypoteserna förkastas emellertid. Däremot har variabeln PCUTTER en stark och signifikant effekt. När en ”prissänkare” finns bland de potentiella konkurrenterna är priserna i genomsnitt fem procent lägre än annars. Peterafs tolkning av resultatet är att marknaden varken är helt utmaningsbar eller ofullständigt utmaningsbar (”imperfectly contestable”). I det förra fallet skulle variabeln PCUTTER inte ha någon effekt; i det senare fallet skulle lägre inträdeskostnader leda till lägre priser. Resultaten är intressanta, eftersom de pekar på att utmanarens *förmåga* att konkurrera, sedan inträde väl skett, är väl så intressant som inträdeskostnaderna som sådana. Med andra ord, det är inte bara inträdesbarriärernas nivå som är intressant, utan också *vilket* bolag som för närvarande utövar det potentiella konkurrensstrycket. Omsatt till svenska förhållanden innebär detta exempelvis att om Ryanair – eller något annat lågkostnadsbolag – skulle köpa Malmö Aviation, så skulle detta kunna leda till lägre priser också på andra inrikeslinjer än just de Malmö Aviation flyger.

Ovanstående studier är baserade på ett empiriskt underlag av amerikanska flygresor. Gonenc och Nicoletti (2000) har gjort en studie på data från hela OECD-området. I gengäld bygger dock detta datamaterial på listpriser, inte på faktiskt betalda priser. Gonenc och Nicoletti finner att potentiell konkurrens framför allt pressar ner priserna i de dyraste och de mellandrya biljettklasserna (”business and economy fares”), medan faktisk konkurrens framför allt pressar ner priserna för de billigaste biljetterna (”discount fares”). Styrkan i slutsatsen försvagas dock av att de använt sig av principalkomponentanalys, vilket gör resultaten mer svårtolkade (samt av att de baserar studien på listpriser).

Potentiell konkurrens förefaller sammantaget inte vara en särskilt effektiv restriktion för flygbolagens prissättning. Mot detta talar dock två observationer som rör SAS. För det första förefaller man *inte* ha höjt priserna när Braathens ”Transwededel” slogs ut. För det andra *höjer* man priserna efter terrorattacken mot World Trade Center. Normalt borde priserna gå ner på kort sikt när efterfrågan minskar, men de försämrade utsikterna för flygbranschen kan ha gjort att SAS bedömde att hotet från potentiella konkurrenter minskade.

4.8 Sammanfattande slutsatser

Sedan avregleringen av den svenska flygmarknaden, och sedan motsvarande avreglering inom EU, har konkurrenstrycket i branschen ökat. Utvecklingen har dock under vissa perioder och i vissa länder gått åt motsatt håll. Exempelvis tycks utvecklingen i flertalet mindre länder ha vänts mot en minskad konkurrens under slutet av 1990-talet. Detta gäller också Sverige.

Så gott som uteslutande har konkurrensen ökat genom någon form av nyinträde på marknaden; i princip kan tre former av nyinträde urskiljas.

För det första har nya bolag etablerats på olika inrikesmarknader. Ibland har det varit helt nya bolag, men ofta har tidigare små regionalbolag eller charterbolag utvidgat verksamheten till reguljärflyg. Detta har skett i samtliga länder som redogjorts för i avsnitt 4.2 (dvs. i Finland, Frankrike, Italien, Norge, Spanien, Storbritannien, Sverige och Tyskland). Utvecklingen har dock vänt tillbaka till en situation utan nämnvärd konkurrens i många mindre länder. Exempel på detta är förutom Sverige och Finland också Danmark, Grekland, Portugal och Österrike. År 1999 var den svenska inrikesmarknaden en av de allra minsta i Västeuropa där det ännu fanns konkurrens. I och med avvecklingen av större delen av Braathens svenska linjenät finns idag bara konkurrens på tre linjer. Därtill är effekten av denna konkurrens begränsad, eftersom Malmö Aviation och andra flygbolag möter kapacitetsrestriktioner på Bromma. Eventuellt är Norge, nästa land i storleksordning, på väg åt samma håll. Med undantag för Frankrike tycks däremot konkurrenterna vara väl etablerade i de större EU-länderna, dvs. i Italien, Spanien, Storbritannien och Tyskland.

För det andra har lågprisbolag – t.ex. Ryanair och Virgin Express – etablerat sig på utrikeslinjer. Ibland som tredje operatör, i konkurrens med de två ”flag carriers” på en ”hub-till-hub-linje”, men då ofta genom att flyga mellan sekundärflygplatser, t.ex. Stockholm Skavsta – London Stansted. Ibland har man istället etablerat sig som första eller andra operatör på en ”hub-till-icke-hub-linje”. På utrikeslinjerna mellan två nav har av tradition ett bolag från respektive land delat tämligen jämnt på marknaden. Här kan nämnas att Finnair är tämligen unikt genom att ha etablerat ett andra nav på ett annat flygbolags hemmamarknad (dvs. Arlanda) utan att vara ett lågkostnadsbolag. Detta har man kunnat göra dels genom att starta direktlinjer från Arlanda ut i Europa, där SAS flugit via Köpenhamn, dels genom att låta passagerare från Finland mellanlanda i Stockholm.

Både i USA och i EU ledde avregleringarna till att ett stort antal nya företag försökte etablera sig, dvs. det förekom ett omfattande *inträde* på marknaden. I båda fallen misslyckades dock de flesta nya flygbolag att nå tillräcklig lönsamhet, dvs. *utträdet* var också omfattande. Bara en liten andel av nykomlingarna tycks kunna etablera sig som långsiktigt framgångsrika aktörer i branschen.

En tredje form av ”nyetablering” sker då ett befintligt linjenät utvidgas, genom att ett bolag etablerar en ny direktlinje från sitt huvudnav. Delvis är detta en naturlig och oundviklig följd av att antalet passagerare långsiktigt har vuxit. Delvis kan det också vara ett ”aggressivt” konkurrensmedel mellan två stora flygbolag. Exempel på detta är KLMs trafik från Göteborg till Amsterdam och SAS trafik från sju (snart sex) orter i Finland till Arlanda.

Flygbolagen själva menar att de sinsemellan i första hand konkurrerar med nätverk, inte på enskilda linjer. Detta påstående måste dock kvalificeras. På relativt långa resor (motsvarande de allra längsta resorna inom EU eller interkontinentala resor) kan navkonkurrensen mellan olika nätverk vara mycket effektiv. Också på korta resor från eller till mellanstora orter (Göteborg, Manchester osv.), där direktförbindelser ofta saknas, konkurrerar bolagen med sina nätverk och försöker ”stjäla” kunder av varandra. Det stora flertalet resor inom Europa är dock korta resor där navkonkurrens *inte är effektiv*.¹⁰² Detta gäller i synnerhet för affärsresenärer.

Stark förenklat kan man sammanfatta SAS konkurrenssituation vad gäller försäljning till *svenska* kunder på följande sätt. En tredjedel av SAS trafikintäkter genereras i inrikestrafik, med konkurrens från Braathens/Malmö Aviation om cirka en tredjedel av denna tredjedel, men i övrigt med monopol för SAS. En tredjedel genereras på relativt korta europeiska linjer utan byte av flygplan. För ungefär hälften av denna tredjedel har SAS monopol. Detta gäller främst intraskandinaviska resor. I de flesta övriga fall möter SAS konkurrens från *ett* annat bolag, normalt det dominerande flygbolaget i det andra landet. Vissa av dessa, främst Lufthansa, är dock allierade med SAS. En tredjedel, slutligen, genereras på sträckor där andra allianser (dvs. främst OneWorld och Wings, men också andra) i de flesta fall kan erbjuda tämligen jämgoda resvägar som SAS och dess partners. Detta kan avse interkontinentala resor, resor till mindre europeiska orter eller resor från i första hand Göteborgsområdet.¹⁰³

Detta innebär att det är troligt att mer än 40 procent av SAS trafikintäkter från svenska kunder genereras på resor där SAS, tillsammans med sina allianspartners, har en monopolställning. Vad gäller ungefär en tredjedel av trafikintäkterna konkurrerar man i en duopolsituation, medan bara ungefär en fjärdedel av trafikintäkterna kommer från resor där tre eller fler bolag konkurrerar – direkt på linjen eller via ett nav.

Förutom att konkurrera genom sitt linjeutbud, så kan flygbolagen givetvis konkurrera med priset eller genom att öka kvalitén i olika avseenden. Direkta prisrig mellan flygbolag är dock relativt ovanliga. Däremot kan billiga resor via ett nav i ett tredje land ofta konkurrera med direktflyg mellan två länder. Ett exempel på detta är att Finnair ofta erbjuder billiga resor från Stockholm via Helsingfors till Paris (och andra orter), i konkurrens med SAS och (i det här fallet) Air France.

Frekvensen på en linje kan ses som en kvalitetsvariabel. Följaktligen kan dominerande flygbolag använda en hög frekvens på en linje som ett strategiskt vapen mot utmanare. Metoden har med framgång använts av exempelvis SAS gentemot Transwede/Braathens.

Att gå med i en allians är ett annat sätt att öka konkurrensfördelarna. Genom medlemskap i en allians kan ett flygbolag erbjuda biljetter till ett mycket större antal orter än annars. Doganis (2001) menar att de större flygbolagen baserat sin konkurrensstrategi på tre grundpelare. För det första har man strävat efter att dominera sin hemmamarknad. För det andra har man försökt etablera närvaro på andra flygbolags hemmamarknader. För det tredje har man försökt uppnå global räckvidd genom att bilda allianser.

Flygbolagen har varit relativt framgångsrika när det gäller den första punkten – om än med ett par undantag. Flygbolagen har varit mindre framgångsrika när det gäller den andra punkten. Närvaro på andra bolags hemmamarknader har främst etablerats i form av

¹⁰² CAA (1998), punkterna 216-226.

¹⁰³ Bedömning, grundad på SAS årsredovisning.

internationella matarlinjer till det egna navet. Slutligen har de flesta bolag lyckats ansluta sig till en internationell allians. Ett viktigt undantag är Swissair, som hamnat ”utanför” de stora allianserna.

Den *strategiska* betydelsen av att lyckas med inrikestrafik på andra bolags hemmamarknader (eller mer allmänt, med att etablera ett nav i ett annat land) bör kanske inte överdrivas. Eftersom andelen av inrikespassagerarna som fortsätter utrikes är relativt liten – i Sverige cirka tio procent – genererar inrikestrafiken i sig inte så stora internationella transferflöden. Dessutom måste en inrikespassagerare i ett annat land ofta göra ett extra byte om det vill flyga utrikes med en sådan utmanare. Om exempelvis Braathens (före nedläggningen av linjerna Arlanda-Luleå och Arlanda-Oslo) hade velat konkurrera om utrikespassagerare från Luleå till någon destination i Europa, exempelvis London, hade passagerarna varit tvungna att flyga Luleå-Stockholm-Oslo-London. Om de istället använder SAS flyger de Luleå-Stockholm-London. Av dessa anledningar måste inrikestrafik (eller navbildning) i ett annat land rimligen motiveras av sin egen lönsamhet.

I detta avseende har bl.a. Swissair misslyckats, i det att man köpt olönsamma flygbolag med nav i andra länder. Inte heller British Airways har varit särskilt framgångsrika. I Tyskland har Deutsche BA, kontrollerat av British Airways, haft svårt att uppnå lönsamhet, trots att Deutsche BA undvikit Lufthansas huvudnav (Frankfurt). Även i Frankrike har British Airways i stort sett misslyckats med att etablera sig. Ännu tydligare är Braathens misslyckande i Sverige. Bland de framgångsrika utmanarna kan däremot British Midland och Spanair, båda med SAS som delägare, nämnas. Ryanair har lyckats etablera två nav i Storbritannien, ett i Paris och ett i Bryssel. Air One i Italien är en fristående aktör som också lyckats.

Som inledningsvis konstaterades är lönsamheten i flygbranschen överlag dålig. Det finns dock några bolag som lyckas bättre än andra. I denna grupp finns framför allt några av de traditionella dominanterna, med starka positioner på sina hemmanav och med välutvecklade linjenät. De allra mest lönsamma bolagen är dock två renodlade lågkostnadsbolag: Ryanair och Southwest. Doganis (2001) menar att lågkostnadsbolagen måste vara helt fokuserade på att på alla sätt pressa ner sina kostnader, för att kunna konkurrera med de traditionella bolagen. De bolag som samtidigt försöker erbjuda hög servicenivå och låga priser bedöms ha små chanser att klara sig.

Detta var i stor utsträckning den strategi svenska Transwede valde när bolaget gick på inrikesmarknaden 1992. Bolaget erbjöd samma servicenivå som SAS (eller högre). Det tycks som om Porters (1980, 1990) idéer om konkurrensfördelar är tillämpliga på flygbranschen. Enligt Porter måste ett företag välja om det skall vara ”kostnadsledare” eller om det ska använda en ”differentieringsstrategi”, d.v.s. erbjuda överlägsen kvalitet, service mm.

Sverige är kanske den minsta inrikesmarknad i Europa där det ännu finns konkurrens, om än ytterst begränsad i dag. Detta kan tyckas indikera att förutsättningarna för att denna konkurrens skall bestå inte är särskilt goda. En jämförelse på linjenivå visar dock att det bör finnas utrymme för konkurrens på i varje fall de fyra största linjerna i Sverige. I ett europeiskt perspektiv är dessa linjer ganska stora. Kanske finns det förutsättningar för konkurrens på så många som tio linjer.

Erfarenheten tycks tala för att en utmanare måste differentiera sig från det etablerade företaget för att lyckas. En sådan differentiering kan åstadkommas på olika sätt. Ett sätt är geografisk differentiering, genom att undvika dominantens huvudnav. Utmanaren kan

flyga mellan andra orter, om underlag finns för detta. Alternativt kan utmanaren flyga på en annan flygplats, såsom exempelvis Malmö Aviation gjort. Ett annat sätt är flyga med små flygplan på små linjer: det är mycket ovanligt att det dominerande flygbolaget försöker konkurrera på de allra minsta linjerna. I de fall så sker gör man det oftast genom ett hel- eller delägt dotterbolag, eller genom ett allierat regionalflygbolag. Ytterligare ett sätt att differentiera sig från dominanten är att erbjuda låg servicenivå till ett lågt pris.

I Sverige finns inte förutsättningar för att bedriva tung jettrafik på andra inrikeslinjer än de till och från Stockholm. Detta talar för att en framgångsrik utmanare måste hitta ett annat sätt att differentiera sig från SAS. Troligen skulle ett utpräglat lågkostnadsbolag ha bättre förutsättningar att kunna konkurrera med SAS än ett företag som försöker erbjuda samma servicenivå. Detta gäller inte minst norrlandstrafiken, där privatreseandelen är högre än i södra Sverige. Lågkostnadsflyg till Norrland skulle troligen kunna leda till väsentligt ökade passagerarvolymer.

Internationell forskning visar att potentiell konkurrens inte är en särskilt effektiv restriktion för flygbolagens prissättning. Det tycks krävas faktisk konkurrens för att priserna skall pressas. Mot detta talar dock två observationer som rör SAS. För det första tyder Luftfartsverkets analys av prisutvecklingen på att man *inte* höjt priserna när Braathens "Transweddel" slogs ut – dvs. när den faktiska konkurrensen försvann. För det andra annonserade man *höjda* priser efter terrorattacken mot World Trade Center. Normalt borde priserna gå ner på kort sikt när efterfrågan minskar, men de försämrade utsikterna för flygbranschen kan ha gjort att SAS bedömde att hotet från potentiella konkurrenter minskade. Internationellt tycks dock det motsatta ha inträffat, dvs. priserna har gått ner. SAS förefaller också ha reverserat sin initiala prispolitik, så att SAS nu snarare arbetar med prissänkningar.

Den kris som drabbat flyget efter den 11 september är utan tvekan mycket allvarlig. Flygbolagens generellt svaga ekonomiska ställning och branschens inriktning på att växa med cirka fem procent per år har lett till att många bolag drabbats allvarligt. Det bör dock påpekas att flyget i vissa andra avseenden är en bransch med relativt *goda* förutsättningar att möta minskad efterfrågan. Genom att lägga ned linjer och genom att reducera antalet avgångar kan flygbolagens kostnader sänkas avsevärt. Såväl det svenska inrikesflyget som flyget inom Europa har minskat med cirka 10 procent, vilket lett till att SAS lagt ned ett antal utrikeslinjer och att Skyways lagt ned ett antal inrikeslinjer. Båda bolagen har också reducerat antalet avgångar.

Mycket talar för att den konkurrens som för närvarande finns i Sverige, främst Malmö Aviations linjer mellan Bromma och Göteborg respektive Malmö, inte är en särskilt kraftfull konkurrens. Genom att kapaciteten på Bromma är begränsad kan Malmö Aviation och andra flygbolag inte expandera i någon nämnvärd utsträckning, vare sig till andra linjer eller genom att ta marknadsandelar på befintliga linjer.

Det finns dock en del positiva tecken, som talar för att flygpriserna kan komma att pressas ned i Sverige genom konkurrens. I november 2001 har Nordic Airlinck startat reguljär trafik på sträckan Stockholm – Luleå i konkurrens med SAS.

Mycket talar också för att det finns utrymme för renodlad lågpriskonkurrens i Sverige, vilket skulle innebära en starkare prispress än den som Transwede och framför allt Malmö Aviation/Braathens har utövat. Dessutom förutses mycket av flygets framtida tillväxt ske genom ett ökat privatresande. SAS har, delvis som en konsekvens av detta, valt att köpa

större flygplan när man förnyar sin flotta. Kombinationen av ökad konkurrens och behovet att locka fler privatresenärer för att fylla de större flygplanen bör kunna leda till en ökad prispress också för inrikesflyget.

Referenser

- Airline Business, 2000, "World report", juli, s. 101.
- Airline Business, 2000, "After the crisis", september, s. 81-82.
- Airline Business, 2001, "Facing competition", maj, s. 42-44.
- Airline Business, 2001, "How does your airline grow?", maj, s. 48-52.
- Airline Business, 2001, "Jet impact", maj, s. 54-58.
- AEA, Association of European Airlines, 1998, "Airline Alliances and Competition in Transatlantic Airline Markets".
- AEA, Association of European Airlines, 2001, Yearbook.
- Baumol, W.J., J.C. Panzar och R.D. Willig, 1982, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- Bergman, M., 1996, "Konkurrensen på flygmarknaden", Konkurrensveket 1996:2, Stockholm.
- Bergman, M., 2001, "En utmanares uppgång och fall – åtta år med en avreglerad inrikes flygmarknad", *Ekonomisk Debatt* nr 1, 2001.
- Borenstein, S., 1985, "Price Discrimination in Free-Entry Markets", *Rand Journal of Economics*, 16, 380-397.
- Borenstein, S., 1992, "The Evolution of US Airline Competition", *Journal of Economic Perspectives*, 6, 45-73.
- Borenstein, S. och N.L. Rose, 1994, "Competition and Price Dispersion in the U.S. Airline Industry", *Journal of Political Economy*, 102, 653-683.
- Brueckner, J.K. och W.T. Whalen, 2000, "The Price Effects of International Airline Alliances", *Journal of Law and Economics*, 53, 503-545.
- Brueckner, J.K., 2000, "International Airfares in the Age of Alliances: The Effects of Codesharing and Antitrust Immunity", stencil, Department of Economics, University of Illinois at Urbana-Champaign, USA.
- Bruzelius, N., 1997, "The Airport Problem. An Economic Analysis of Scarce Runway Capacity", KFB-rapport 1997:6.
- CAA, Civil Aviation Authority, 1998, "The Single European Aviation Market: The First Five Years", CAP 685.
- Chen, Z. och T.W. Ross, 2000, "Strategic Alliances, Shared Facilities, and Entry Deterrence", *Rand Journal of Economics*, 31, 326-344.
- Doganis, R., 1991, "Flying Off Course: The Economics of International Airlines", Routledge, London.
- Doganis, R., 1992, "The Airport Business", Routledge, London.
- Doganis, R., 2001, "The Airline Business in the 21st Century", Routledge, London.

- Dresner, M.E., Jiun-Sheng C.L. och R.J. Windle, 1996, "The Impact of Low-Cost Carriers on Airport and Route Competition", *Journal of Transport Economics and Policy*, 30, 309-328.
- Evans, W.N. och I.N. Kessides, 1993, "Localised Market Power in the US Airline Industry", *Review of Economics and Statistics*, 75, 66-75.
- Evans, W.N. och I.N. Kessides, 1993, "Structure, Conduct, and Performance in the Deregulated Airline Industry", *Southern Economic Journal*, 59, 450-467.
- Ewers, H.-J., H. Tegner, I. Joerss, F. Eckhardt, P. Jakubowski, C.E. Meyer, A. Brenck och A.I. Czerny, 2001, "Possibilities for the Better Use of Airport Slots in Germany and the EU", arbetsrapport, Department of Infrastructure Economics and Economic Policy, Berlin University of Technology.
- EU-kommissionen, 1999, "The European Airline Industry: From Single Market to World-Wide Challenges".
- Farrell, J., 1986, "How Effective is Potential Competition?" *Economics Letters*, 20, 67-70.
- Gale, I.L., 1993, "Price Dispersion in a Market with Advance-Purchases", *Review of Industrial Organization*, 8, 451-464.
- Gilbert, R.J. och R.G. Harris, 1984, "Competition With Lumpy Investments", *Rand Journal of Economics*, 15, 197-212.
- Gonec, R. och G. Nicoletti, 2000, "Regulation, Market Structure and Performance in Air Passenger Transportation", OECD, Economics Department Working Paper No. 254.
- Hanlon, P., 1996, "Global Airlines. Competition in a Transnational Industry", Butterworth-Heinemann, Oxford.
- Holmér, J., 2000, "Swedish airline performance and public policy since the 1950s - A reflection of US experience?", University of Exeter.
- Holmes, T.J., 1989, "The Effects of Third-Degree Price Discrimination in Oligopoly", *American Economic Review*, 79, 244-250.
- IATA, Annual report 2001.
- Joskow, A.S., G.J. Werden och R.L. Johnson, 1994, "Entry, Exit, and Performance in Airline Markets", *International Journal of Industrial Organization*, 12, 457-471.
- Karyd, A., 1999, "Driftskostnader för flygplan i svensk inrikes trafik", stencil, Luftfartsverket, 1999-04-29.
- Kim, E.H. och V. Singal, 1993, "Mergers and Market Power: Evidence from the Airline Industry", *American Economic Review*, 83, 549-569.
- Luftfartsverket, 2001, *Flygplatsstatistik*.
- Morrison, S.A. and C. Winston, 1987, "Empirical Implications and Tests of the Contestability Hypothesis", *Journal of Law and Economics*, 30, 53-66.
- Ng, C.K. och P. Seabright, 2001, "Competition, Privatisation and Productive Efficiency: Evidence from the Airline Industry", *The Economic Journal*, 111, 591-619.
- OECD, 1999, "Roundtable on Airline Mergers and Alliances", Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, Committee on Competition Law and Policy, Roundtable documentation.

- OECD, 2000, "Airline Mergers and Alliances", *OECD Competition Law and Policy*, 2, 127-225
- Peteraf, M.A., 1995, "Sunk Costs, Contestability and Airline Monopoly Power", *Review of Industrial Organization*, 10, 289-306.
- Porter, M.E., 1980, "*Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*", Free Press, New York. (På svenska under titeln *Konkurrensstrategi*, ISL Förlag, Uddevalla, 1983.)
- Porter, M.E., 1990, "*The Competitive Advantage of Nations*", Free Press, New York.
- Richard, O.M., 1999, "*An Empirical Analysis of Marketing Alliances between Major US Airlines*", stencil, University of Rochester, New York, USA.
- SAS, 2000, *Årsredovisning*.
- Schmalensee, R., 1989, "*Inter-Industry Studies of Structure and Performance*", i "*Handbook of Industrial Organization*", red. R. Schmalensee och R. Willig, North-Holland, Amsterdam.
- Smith, B., J. Leimkuhler, R. Darrow och J. Samuels, 1992, "Yield Management at American Airlines", *Interfaces*, 22, 8-31.
- Stavins, J., 2001, "Discrimination in the Airline Market: The Effect of Market Concentration", *Review of Economics and Statistics*, 83, 200-220.
- Stiglitz, J.E., 1987, "Technological Change, Sunk Costs and Competition", *Brookings Papers on Economic Activity*, 3, 883-937.
- Talluri, K. och G. van Ryzin, 2000, "*A Discrete Choice Model of Yield Management*", stencil, Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fabra, Spanien, och Graduate School of Business, Columbia University, New York.
- Varian, H.R., 1992, "*Microeconomic Analysis*", tredje upplagan, Norton, New York, USA.
- Windle, R.J. och M.E. Dresner, 1995, "The Short and Long Run Effects of Entry on US Domestic Air Routes", *Transportation Journal*, 35, 14-25.

5. FLYGFÖRETAGENS DRIFTSEKONOMI

5.1 Inledning

Detta avsnitt syftar till att uppfylla regeringsuppdragets krav på att ”förbättra kunskapen om flygföretagens driftsekonomiska förhållanden”. Först ges en teoretisk bakgrund till flygets driftskostnader och därefter sammanfattas de mest centrala resultaten från den kostnadssimuleringsmodell som konstruerats. Luftfartsverket kommer att fortsätta arbeta med modellen för att verket i framtiden skall få en bred kunskapsbas för att uppskatta driftkostnadernas storlek för svenska inrikeslinjer.

5.2 Teori

Avsnitt 5.2.1 lyfter fram de viktigaste faktorerna som påverkar driftskostnaderna inom flyget. I avsnitt 5.2.2 förklaras de särskilda förutsättningar som gäller för lågkostnadsbolag.

5.2.1 Generell beskrivning av driftskostnader

Som beslutsunderlag för flygbolagen kan tre särskilt viktiga aspekter urskiljas:

- En fördelning av kostnader på olika kategorier behövs för att löpande följa upp ett bolags verksamhet för att ge ledningen överblick och för att uppfylla kraven på extern rapportering.
- Kunskaper om driftskostnaderna behövs som ett underlag för investeringar och förändringar av linjenätet.
- En förståelse för hur de egna kostnaderna står sig i jämförelse med andra bolag är nödvändig för att kunna bedöma hot från konkurrenter.

En analys och fördelning av kostnaderna för ett av dessa syften behöver inte nödvändigtvis vara användbar för andra syften. Det första syftet uppfylls antagligen bäst genom att kostnaderna fördelas per organisationsenhet (division, avdelning etc.). Det andra syftet kräver troligen en fördelning efter flygplanstyp eller per linje. Det tredje, slutligen, innefattar ”bench-marking”¹⁰⁴ och ”process re-engineering”.

Driftskostnader delas enligt praxis in i direkta och indirekta driftskostnader. I teorin är skillnaden mellan begreppen relativt klar, medan det i praktiken uppstår en hel del svårigheter. Direkta driftskostnader skall inkludera alla de kostnader som är förknippade med och beroende av den typ av flygplan som används. Kostnaderna skulle därmed förändras vid byte av flygplanstyp. Det här betyder att bl.a. pilotlöner och bränslekostnader samt flygplanens underhålls- och kapitalkostnader skall medräknas. Ofta inkluderas infrastrukturavgifter som i allmänhet baseras på maximal startvikt. De indirekta kostnaderna är alla kostnader som är oberoende av flygplanstyp. Det betyder att kostnaderna snarare är passagerarrelaterade än flygplansrelaterade. Sådana kostnader rör bl.a. passagerarservice i luften och på marken, försäljning och distribution samt

¹⁰⁴ Det måste poängteras att det finns mycket stora svårigheter att i praktiken ta fram nyckeltal som medger en rättvis jämförelse på linjenivå mellan bolag i olika länder.

administration. I praktiken är det emellertid svårt att i vissa fall skilja mellan direkta och indirekta kostnader. Kostnaden för kabinpersonalen räknas i allmänhet till de indirekta kostnaderna (en del av kostnaderna för passagerarservice), trots att kabinpersonalens numerär är beroende av hur stort flygplanet är och hur många stolar det har. För bolag som bedriver reguljär trafik utgör de direkta kostnaderna i allmänhet drygt hälften av driftskostnaderna och följaktligen de indirekta något mindre än hälften.

Diskussionen ovan kring direkta och indirekta kostnader har litet värde för prisbeslut eller för beslut som rör specifika linjer. För dylika beslut behövs en kostnadsstruktur som ger uttryck för den tidshorisont då olika kategorier av kostnader kan räknas som fasta eller rörliga. På extremt kort sikt är alla kostnader fasta, medan alla kostnader kan betraktas som rörliga på mycket lång sikt. Ett minimum för att på ett tillfredsställande sätt kunna beskriva beroendet av tidshorisonten är att tre tidsperioder används:

- Medellång sikt: När tidtabellen är fastlagd, är kostnaderna för att bedriva trafiken relativt fasta. Det betyder att kapitalkostnader för flygplan, löner för piloter, tekniker och annan kvalificerad arbetskraft inte kan påverkas¹⁰⁵.
- Kort sikt: När flygbolaget beslutat att genomföra flygningen är alla kostnader under rubriken "Medellång sikt" fasta liksom kostnaderna för infrastrukturavgifter (förutom passageraravgifter), slitage och huvuddelen av bränslet.
- Mycket kort sikt: När flygbolaget har beslutat att acceptera en biljettbokning, blir ytterligare kostnader fasta: biljettering, mat, resebyråprovisioner och den extra bränsleförbrukningen av ytterligare en passagerare.

Kostnaderna för infrastruktur, slitage och huvuddelen av bränslet kallas ofta för rörliga kostnader, medan kostnaderna för biljettering, mat, resebyråprovisioner och den extra bränsleförbrukningen av ytterligare en passagerare kallas för marginalkostnader. Så länge en flygning inte är fullbokad, kan antalet passagerare och därmed intäkterna öka till en relativt liten extra kostnad, men så fort det uppstår ett behov av extra flygningar ökar marginalkostnaden markant. Om det inträffar en kraftig minskning av efterfrågan genom en konjunkturedgång eller en händelse som Gulfkriget eller terroristattacken den 11 september 2001, kan inte flygbolagen på kort sikt anpassa sina kostnader. Det är svårt att avyttra flygplan och personalkontrakten medger inte snabba anpassningar av personalstyrkan.

Flygbolagen kan genom sin affärsidé påverka kostnaderna. Skillnaden i kostnader mellan reguljära flygbolag såsom SAS å ena sidan och charterbolag å andra sidan är kända sedan länge. De s.k. lågkostnadsbolagen är däremot ett nyare fenomen. De erbjuder reguljär trafik med en produkt som till stor del påminner om charterbolagens.

Löne-, kapital- och bränslekostnader är tre centrala kostnader. Dessa bestäms i stor utsträckning på marknader där det är rimligt att tänka sig att ett enskilt bolag har litet inflytande över priserna. Erfarenheten säger dock att stora bolag genom förhandlingar har möjlighet att påverka samtliga av ovannämnda kostnader. Det är dock mycket svårt för aktörer utanför bolagen att bedöma storleken på dessa potentiella förhandlingsvinster. Arbetskraftskostnaderna utgör normalt sett 25 till 35 procent av kostnaderna (32 procent

¹⁰⁵ Däremot kan man undvika kostnader för bl.a. infrastrukturavgifter, bränsle och slitage genom att ställa in flygningar.

för SAS under 2000), kapitalkostnaderna 6 till 20 procent (8 procent för SAS under 2000) och bränslekostnaderna 10 till 15 procent (9 procent för SAS under 2000).

En annan betydande kostnadspost är infrastrukturavgifterna som för Luftfartsverkets flygplatser skall ge full kostnadstäckning för såväl flygplatser som luftvägar. Luftfartsavgifter utgjorde drygt 8 procent av SAS kostnader under 2000. Luftfartsavgifterna för svensk inrikestrafik uppgick för SAS till knappt 9 procent, vilket illustrerar att de svenska avgifterna inte i någon större utsträckning avviker från de avgifter som SAS i genomsnitt betalar.

Även om många tekniska egenskaper hos flygplan har ett direkt inflytande över driftskostnaderna, är storlek och hastighet de mest avgörande för flygplanets produktivitet. Generellt gäller att ett större flygplan har lägre driftskostnader per producerad enhet (dvs. per stols- eller tonkilometer). Med tanke på den låga befolkningstätheten i t.ex. Sverige får man räkna med att det krävs förhållandevis små flygplan för att uppnå en rimlig nivå på avgångsfrekvens och kabinfaktor. De demografiska förutsättningarna kan därför väntas ge upphov till högre kostnader per passagerare i Sverige och andra länder med låg befolkningstäthet.

Flyglinjernas och nätverkets egenskaper har också stor betydelse för kostnaderna. Generellt gäller att längre linjer ger bättre utnyttjande av flygplan och besättning. En faktor bakom detta är att flygplan drar mindre bränsle på marschhöjd än vid start och landning. En annan faktor som förklarar de lägre kilometerkostnaderna vid längre genomsnittsflygsträcka är att flygplanen och besättningen kommer att vara i luften en större andel av dygnets timmar, vilket betyder att fler personkilometer kan produceras med samma arbetskrafts- och kapitalinsats. Kostnaderna per kilometer för bl.a. försäljning, markservice och flygplatsavgifter sjunker också då sträckan ökar. Antalet avgångar per dag har också betydelse för utnyttjandet av såväl flygplan som personal. Högre frekvens innebär i allmänhet lägre genomsnittskostnader.

5.2.2 Lågkostnadsbolag

Alla europeiska lågkostnadsbolag har inspirerats av det mycket framgångsrika amerikanska flygbolaget Southwest, vilket är det sjunde största bolaget i USA. De företag i Europa som mest påminner om Southwest är easyJet och Ryanair. Även om inte alla lågkostnadsbolag omfattas av alla de egenskaper som beskrivs nedan, kan de sägas sammanfatta den formel, kring vilken alla lågkostnadsbolag bygger sin verksamhet.

- Ett tydligt varumärke som signalerar lågprisindeologin.
- Låga priser och kostnader för att kunna konkurrera om passagerare som annars valt att resa med tåg, bil, buss eller färja.
- En prisstruktur som innebär låga priser om passageraren bokar i god tid före resan men relativt höga priser nära avresedagen. (Det högsta priset hos easyJet är ungefär 10 gånger högre än det lägsta.)
- Ett enkelt linjenät med relativt korta sträckor som trafikeras med hög frekvens. (Ryanair har vissa linjer med endast en avgång per dag, medan easyJet i allmänhet har minst fyra avgångar per dag.)
- Ofta används mindre attraktiva flygplatser för att reducera infrastrukturavgifter och undvika trängsel.

- Lågkostnadsbolagen koncentrerar sig på direkttrafik och erbjuder inga anslutningsflyg.
- Flertalet biljetter säljs via Internet och ingen återbetalning är möjlig.
- Relativt hög andel av kostnaderna går till marknadsföring, där det primära budskapet är låga priser.
- Lågkostnadsbolagen har betydligt högre kabinfaktor än traditionella bolag.
- Flottan består av endast en flygplanstyp (vanligen Boeing 737).
- Mycket begränsad service ombord. Ingen förtäring ingår i biljettpriset.
- Flygplanen utnyttjas effektivare genom att de i normalfallet endast befinner sig 20 till 25 minuter på marken mellan två flygningar.
- Underhåll och liknande tjänster utförs i allmänhet inte av det egna bolaget utan köps in från andra företag.

Det bolag som följer punkterna ovan får låga kostnader, som möjliggör låga priser, vilka stimulerar trafikvolymen.

5.3 Simuleringsresultat

Simuleringsmodellen innefattar förutom flygplansrelaterade kostnader en stor mängd kostnadskategorier såsom löner, sociala avgifter, utbildningar, uniformer, måltider per passagerarkategori, försäkringar per passagerare, bokningssystem, försäljning, biljettering, marknadsföring, loungers, infrastrukturavgifter, bränsle, markutrustning, handling och avisning.

Många varianter av turbopropellerflygplan och jetdito används inom EU. I den här studien har nedanstående flygplanstyper valts för att möjliggöra en analys av ett brett urval av flygplan ur olika storleksklasser. Samtliga nedanstående flygplansmodeller används eller har använts av SAS och dess partners.

Simuleringsmodellens flygplanstyper

| | BAe J32 | Saab 340A | Fokker F50 | Embraer ERJ 145 | BRAD Dash 8-400 | Boeing 737-600 | MDC MD-81 | Boeing 737-800 |
|--------------------|------------|------------|------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------|----------------|
| | Turbo-prop | Turbo-prop | Turbo-prop | Jet | Turbo-prop | Jet | Jet | Jet |
| Ant stolar | 18 | 34 | 50 | 48 | 72 | 116 | 130 | 179 |
| Max startvikt (kg) | 7350 | 12700 | 20820 | 20990 | 28998 | 57606 | 63503 | 70533 |

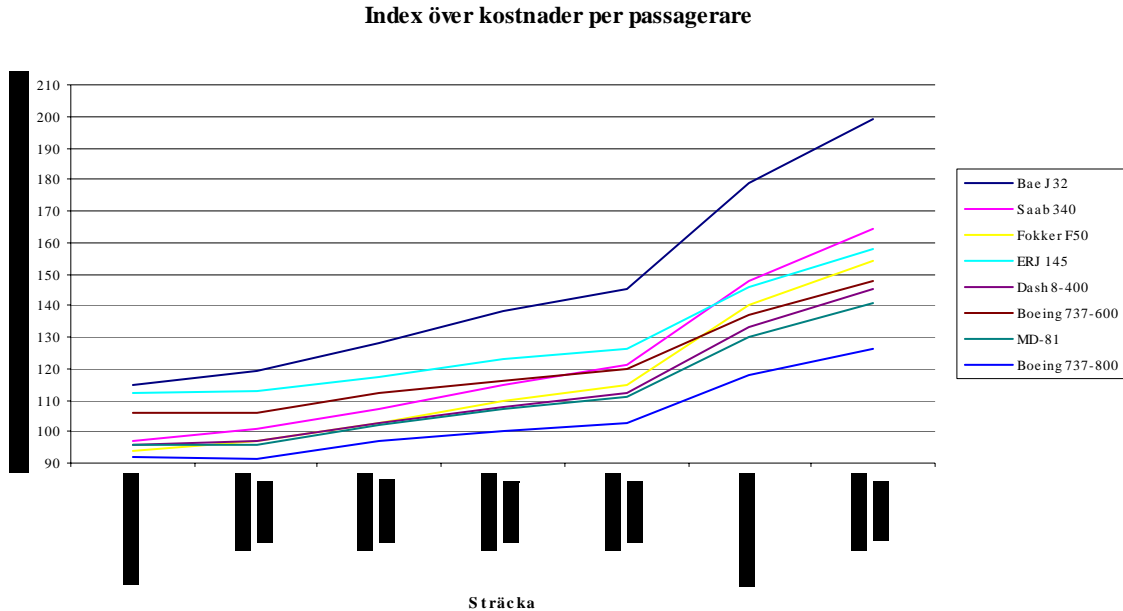
5.3.1 Traditionella bolag

I figuren nedan sammanfattas de viktigaste resultaten av hur driftskostnaden varierar mellan olika flygplanstyper och flyglinjer. Figuren bygger på en kabinfaktor på 60 procent. Detta antagande påverkar på ett kritiskt sätt tillämpbarheten av resultaten, eftersom det exempelvis är orealistiskt att en Boeing 737-800 skulle kunna trafikera Stockholm-Hultsfred med 60 procent kabinfaktor. De valda sträckorna skall därför snarare ses som exempel på linjer av olika längd. Kostnaderna redovisas i figuren nedan, där index 100 representerar kostnaden per passagerare för linjen Stockholm – Göteborg,

då denna trafikeras med Boeing 737-800, som är den vanligaste flygplanstypen på denna linje.

Det mönster som framgår allra tydligast är att större flygplan ger lägre kostnader. Denna slutsats förutsätter dock att marknaden är så stor att en större flygplanstyp kan användas med bibehållen kabinfaktor. En annan iakttagelse är att turbopropellerflygplan är billigare än jetflygplan av motsvarande storlek. Ett exempel på detta är jetplanet Embraer 145 som är dyrare än Fokker 50 för samtliga sträckor, men skillnaden är mest uttalad för korta sträckor, vilket illustrerar det faktum att flygplanet Embraer 145 är konstruerat för att fungera optimalt vid längre flygsträckor. Ett liknande mönster finner man vid en jämförelse av Boeing 737-600 och Dash 8-400. Sträckan Stockholm – Visby är så kort att man endast gör en marginell besparing per passagerare, även om man skulle gå från nuvarande Fokker 50 till Boeing 737-800.

Av figuren framgår även hur snabbt kostnaden per kilometer minskar då sträckan ökar. Om man jämför sträckan Stockholm – Gällivare (844 km) med Stockholm – Visby (222 km), finner man att kostnaden vid nuvarande flygplanstyp (Fokker 50) är 64 procent högre för sträckan Stockholm – Gällivare, medan sträckan är 280 procent längre.



5.3.2 Lågkostnadsbolag

Ett lågkostnadsbolags kostnader för att bedriva trafik mellan Stockholm och Göteborg har också simulerats. Lågkostnadsbolagen väljer i allmänhet att installera fler stolar i en given flygplansmodell än ett traditionellt bolag, vilket medför sämre utrymme och komfort för passagerarna, men samtidigt lägre kostnader per passagerare. I simuleringen antas därför stolskapaciteten i en Boeing 737-600 öka från 116 till 132. Kabinfaktorn förväntas också öka till 75 procent. Eliminering av kostnader för måltider och resebyråprovisioner tillsammans med justeringar i lönenivåerna och högre utnyttjandegrad av flygplanen ger totalt minskade kostnaderna med ungefär 19 procent. I detta fall bortses dock från att lågkostnadsbolagen i förhandlingar ofta lyckas minska stationskostnaderna. Dessutom kan lågkostnadsbolagen minska flygplatsavgifterna genom att välja att flyga från och till

sekundära flygplatser. Det är svårt att uttala sig om hur mycket kostnaderna kan reduceras genom sådana åtgärder men en grov uppskattning är att lågkostnadsbolagen totalt sett kan reducera kostnaderna per passagerare med upp till 40 procent.

5.4 Slutsats

Med tanke på den relativt korta tid som stått till förfogande för detta regeringsuppdrag, måste Luftfartsverket konstatera att det dels kommer att krävas mer tid för att bearbeta det material som kommit in under arbetets gång, dels att ytterligare insatser krävs i framtiden för att en mer detaljerad och tillförlitlig kunskap om driftskostnaderna skall kunna byggas upp inom Luftfartsverket.

6 TRANSPORTPOLITISKT PERSPEKTIV

6.1 En vision för ett hållbart transportsystem

I regeringens proposition 2001/02:20 Infrastruktur för ett långsiktigt hållbart transportsystem redovisar regeringen sin vision inför 2030. Bland annat konstateras:

”Nya tekniska möjligheter nyttjas för att styra trafiken så att den fungerar effektivt, ger stor säkerhet och värnar miljön. Allt fler människor väljer att resa kollektivt när kollektivtrafiken har anpassats efter människors behov av effektiva, tillgängliga och prisvärda transporter. Infrastrukturen möjliggör en effektiv samverkan mellan transportslagen. Samhällsekonomiskt motiverade marginalkostnader för olika transportslag används där det är motiverat”.

”Ett trafikslagsövergripande synsätt är grundläggande inom både persontrafiken och godstransportmarknaden och många gamla invanda föreställningar har brutits i samarbete mellan näringsliv och myndigheter”.

”Näten säkerställer mycket goda internationella förbindelser, både via fasta förbindelser och effektiva terminalpunkter. Det europeiska samarbetet har bidragit till att de svenska näten väl ansluter till de europeiska transportnäten. Villkoren för trafikering inom EU kännetecknas av en sund konkurrens som kunnat skapas genom gemensamma regler.”

Luftfartsverket konstaterar att det trafikslagsövergripande synsättet är en grundläggande förutsättning i regeringens vision. Utbyggnaden av den statliga infrastrukturen skall leda till att effektiva intermodala transportkedjor kan utvecklas. Luftfartsverket drar slutsatsen att allt fler människor väljer att resa kollektivt när kollektivtrafiken har anpassats efter människans behov. Det innebär att såväl tågets som flygets ställning kommer att stärkas på bekostnad av en minskad biltrafik.

6.2 Ett långsiktigt hållbart flygtransportsystem

Ett fungerande flygtransportsystem bör präglas av resenärsperspektiv och trafikslagsövergripande perspektiv med uppgift att i första hand ta hand om interregionala och internationella persontransporter. Flygtransportsystemet utgör en länk i ett interregionalt kollektivtrafiknät med anslutningar till buss- och järnvägsnäten. Flygets terminaler utgör naturliga knutpunkter, där trafikströmmar från lokal och regional trafik samt individuella transporter knyts samman.

6.2.1 Ett tillgängligt transportsystem

Tillgänglighetsbegreppet kan definieras som fysisk, ekonomisk och social tillgänglighet. Den fysiska tillgängligheten kan uttryckas i form av tillgänglighet till arbetsmarknad, utbildning och näringsliv. Tillgänglighetsbegreppet kan brytas ned i termer av reseavstånd, turtäthet, terminalfunktioner, bytespunkter och parkeringsplatser. En ekonomisk tillgänglighet kan avse bredden i utbudet av olika biljettpriser, i vilken utsträckning som prisvärda flygresor kan erbjudas och former för köp av biljetter. Social tillgänglighet kan avse enskilda medborgares möjlighet att utnyttja flygtransportsystemet

på likvärdiga villkor. I begreppet inryms jämställdhetsperspektiv och funktionshindrades behov.

6.2.2 En hög transportkvalitet

Enligt det transportpolitiska beslutet skall *hög transportkvalitet* präglas av flexibilitet, kapacitet och regularitet i transportsystemen. Rikstrafiken har inom sitt ansvar som samordnare för den interregionala trafiken även definierat trygghet, komfort och god service som bärande element i begreppet hög transportkvalitet.

Ur resenärens perspektiv bör flygtransportsystemet fungera så enkelt och smidigt som möjligt för att erbjuda en transportlösning från dörr till dörr oberoende av resans ändamål, eventuella funktionshinder eller medföljande bagage. Flygets transportsystem bör vara entydigt när det gäller information, bokning, ledsagning, tidtabeller och annan kringsservice.

6.2.3 En säker trafik

Flyget har i nuläget etablerat en hög säkerhetsnivå genom den s.k. nollvisionen om att ingen skall dödas eller allvarligt skadas till följd av trafikolyckor i den tunga kommersiella luftfarten. I begreppet hela resan ingår att trygga transporten från dörr till dörr oberoende av färdmedel eller operatör. Flygets transportsystem bör därför säkerställa att det interregionala resandets behov i fråga om *säker trafik* uppfylls. Detta bör även gälla i gränssnittet mellan olika trafikslag.

6.2.4 En god miljö

Luftfartsverket skall inom ramen för sitt sektorsansvar verka för delmålet om en god miljö. Arbetet omfattar bl.a. en miljöriktig produktion av trafik genom säkerställande av effektiva flygtrafikleder som begränsar miljöpåverkan. I syfte att hantera utvecklingen av flygbuller kring de mest bullerkänsliga flygplatserna arbetar EU-kommissionen med ett förslag till ramverk om flygplatsvis reglering riktad mot de mest bullrande flygplanen. Luftfartsverket verkar inom internationella fora med emissionsfrågor och ekonomiska styrmedel för att begränsa flygets miljöpåverkan.

6.2.5 En positiv regional utveckling

Flygtransportsystemet skall medverka till att skapa förutsättningar för boende och näringsverksamhet i alla delar av landet. Detta stärker individens valfrihet och främjar den regionala utvecklingen.

6.3 Flygets regionala betydelse

Luftfartsverket har i en studie om Växjö flygplats regionala betydelse särskilt analyserat begreppet *regionförstoring* som en förutsättning för regional tillväxt. Luftfartsverket

konstaterar i sin rapport att om investeringsåtgärder i transportsystemet leder till regionförstoring så har detta positiva effekter för såväl medborgare som näringsliv. En regionförstoring leder till att regionen blir mindre sårbar vid störningar på arbetsmarknaden. I Växjöstudien konstateras vidare att flygförbindelserna – nationellt och internationellt – till och från Växjö flygplats har stor regionalpolitisk betydelse. Transportsystemets funktion i en region är ofta en avgörande faktor vid företagsetableringar eller vid expansion. Luftfartsverket ser flyget som en tillväxtfaktor som i samspel med andra samhällssektorer inom och utanför transport- och kommunikationssystemen kan skapa tillväxt och välfärd i landets olika delar.

I regeringens proposition 2001/02:20 Infrastruktur för ett långsiktigt hållbart transportsystem görs vissa preciseringar av etappmålen för tillgänglighet och regional utveckling. I propositionen konstateras att transportsektorns viktigaste bidrag till att åstadkomma en positiv regional utveckling är att skapa god tillgänglighet. Samtidigt är den regionala dimensionen helt grundläggande i tillgänglighetsbegreppet. När delmålen om tillgänglighet respektive positiv regional utveckling konkretiseras i form av etappmål är det därför naturligt att de ges en gemensam kärna. I det nya, gemensamma etappmålet lyfts den regionala dimensionen fram i begreppen glesbygd, centralorter, regioner, storstadsområden och omvärlden. Tillgänglighetsbegreppet ges samtidigt en bred innebörd. Det bör omfatta res- och transporttid, pris, förekomst av alternativ liksom turtäthet i kollektivtrafiken. Res- och transporttiderna skall minska. Integration och samspel mellan olika transportslag är betydelsefullt i sammanhanget.

6.3.1 Tillgänglighet till flygplatssystemet

Luftfartsverket avser att studera kalkylmodeller för flygets kontaktkostnader som ett komplement till redovisningarna av åtkomlighet/tillgänglighet. Syftet är att finna objektiva mått som beskriver olika regioners kontaktsituation såväl i absoluta termer i jämförelse med andra regioner. Därmed bör ett bättre beslutsunderlag skapas när det gäller att göra avvägningar mellan olika statliga transportpolitiska och regionalpolitiska insatser.

I det fortsatta utredningsarbetet bör klarläggas vilka av dessa indikatorer som skall särredovisas och hur måtten skall definieras som exempelvis:

- Antal avgångar med flyg mellan X och Stockholm.
- Antal avgångar med tåg mellan X och Stockholm.
- Restid mellan X och Stockholm med tåg, flyg, bil och buss.
- Antal tjänsteresor mellan X och Stockholm med fördelning på olika färdmedel.
- De tre vanligast förekommande biljettpriserna med flyg mellan X och Stockholm.
- Biljettpris i 1:a och 2:a klass med tåg mellan X och Stockholm.
- Hur många timmar en person boende i X kan vistas i exempelvis Stockholm, Göteborg, Malmö, London och Bryssel om denne åker senast klockan 06.00 från X och skall vara tillbaka i X igen senast 21.00.

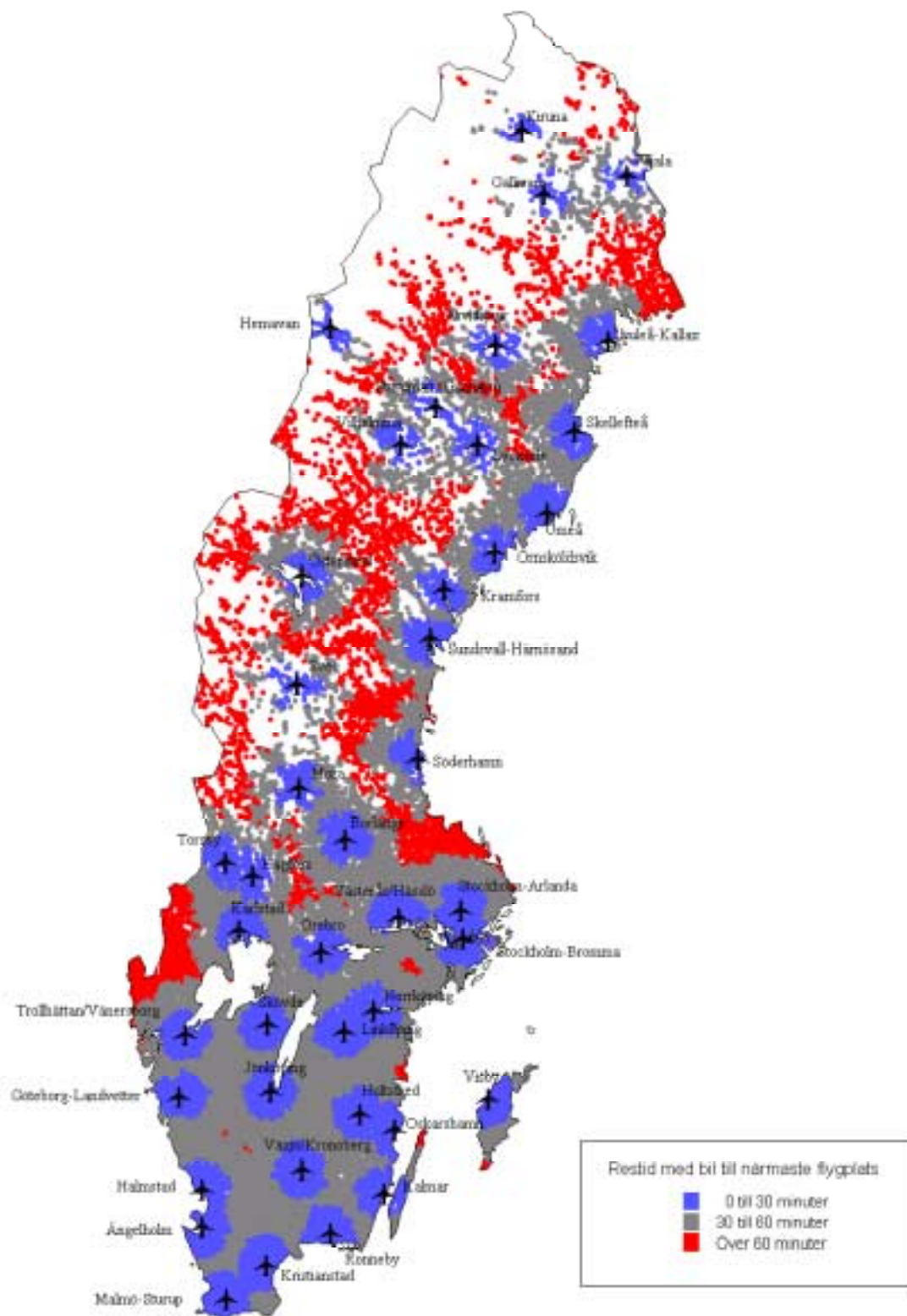
Glesbygdsverket har beräknat restid med bil till närmaste flygplats med inrikes linjetrafik. På följande sida redovisas en karta över tillgängligheten med bil till flygplatser med inrikes linjetrafik 2001. Glesbygdsverkets material kommer att utnyttjas i Luftfartsverkets fortsatta överväganden om flygets tillgänglighet.

Luftfartsverket avser att i samband med utvärderingen av driftstödet till icke statliga flygplatser bl.a. belysa dessa flygplatsers betydelse för den regionala utvecklingen. Följande frågeställningar bör exempelvis utredas ytterligare:

- I vilken utsträckning återspeglar trafikutbudet (priser, turtäthet, kapacitet m.m.) de regionalpolitiska behoven av trafik?
- I vilken utsträckning återspeglar utbudet av alternativa transportsystem marknadens utbud av flygtrafik?
- Vilka indikationer finns det på att regionen/kommunen anser att brister i transportsystemet är hämmande för utvecklingen?

6.4 Slutsatser

- Luftfartsverket konstaterar att det trafikslagsövergripande synsättet är en grundläggande förutsättning i regeringens vision för ett hållbart transportsystem. Utbyggnaden av den statliga infrastrukturen skall leda till att effektiva intermodala transportkedjor kan utvecklas.
- Luftfartsverket ser flyget som en tillväxtfaktor som i samspel med andra samhällssektorer inom och utanför transport- och kommunikationssystemen kan skapa tillväxt och välfärd i landets olika delar.
- Luftfartsverket avser att studera kalkylmodeller för flygets kontaktkostnader som ett komplement till redovisningarna av åtkomlighet/tillgänglighet.
- Luftfartsverket avser att i samband med utvärderingen av driftstödet till icke statliga flygplatser bl.a. belysa dessa flygplatsers betydelse för den regionala utvecklingen.



Källa: Glesbyggsverket
2001-09-17, vers. 1

7 LEGALA FÖRUTSÄTTNINGAR

7.1 Europeiska erfarenheter av "upphandling" av flygtrafik

Luftfartsverket har genomfört en granskning av hur reglerna om införande av allmän trafikplikt och upphandling har tillämpats i ett europeiskt perspektiv. Kontakt har tagits med myndigheterna i Frankrike, Storbritannien, Spanien, Portugal och Italien vilka är de länder som enligt vår bedömning har störst erfarenhet på detta område. Luftfartsverket har dessutom tidigare haft kontakt med Norge i samband med Luftfartsverkets kartläggning av upphandling av flygtrafik (Luftfartsverket 2000-5348-160).

7.1.1 Förutsättningar för införande av allmän trafikplikt

Enligt artikel 4 marknadstillträdesförordningen 2408/92 får en medlemsstat införa allmän trafikplikt till ett ytterområde eller ett utvecklingsområde eller på en flyglinje med låg trafikintensitet till en regional flygplats, om flyglinjen anses väsentlig för den ekonomiska utvecklingen i den region där flygplatsen är belägen. Detta får göras i den utsträckning som är nödvändig för att på denna flyglinje säkerställa ett adekvat utbud av regelbunden lufttrafik avseende kontinuitet, regelbundenhet, kapacitet och prissättning som lufttrafikföretagen inte skulle uppfylla om de enbart tog hänsyn till sina kommersiella intressen.

Om inget lufttrafikföretag utövar eller står i begrepp att utöva regelbunden lufttrafik i enlighet med den allmänna trafikplikten får en medlemsstat begränsa tillträdet till flyglinjen till endast ett lufttrafikföretag genom ett offentligt anbudsförfarande. Dessutom får ekonomiskt stöd utgå till flygföretaget för flyglinjen ifråga. Upphandling av flygtrafik får inte ske på linjer där andra transportformer (båt, tåg och buss) kan säkerställa en adekvat och regelbunden trafik med kapacitet på mer än 30 000 platser per år. Således gäller begränsningen inte på linjer där det inte finns andra transportformer.

7.1.2 Situationen i Europa

I Storbritannien har allmän trafikplikt införts på ett femtontal linjer i Skottland, dels mellan vissa regioner och dels inom Shetlands- och Orkneyöarna. I dagsläget upphandlas den största delen av trafiken förenad med allmän trafikplikt till huvudorten Glasgow. Den brittiska regeringen strävar efter att begränsa den allmänna trafikplikten till ett minimum men det finns ett starkt lokalt politiskt tryck att utvidga den allmänna trafikplikten till att omfatta linjer till London (exempelvis från Plymouth och Inverness). Antalet årspassagerare på samtliga linjer, undantaget öarna, uppgår till 20 000. En majoritet av de passagerare som flyger på de upphandlade linjerna är affärsresenärer men upphandlingen sker också för att främja turismen och för att säkerställa adekvata sjuktransporter.

Frankrike började införa allmän trafikplikt på inrikeslinjer 1995. Allmän trafikplikt med upphandling sker dels på ett femtontal linjer på fastlandet och dels på internationella linjer från Strasbourg till ett antal europeiska huvudstäder. Att linjer till Strasbourg upphandlas beror på att Europaparlamentet har sitt säte där. Denna trafik subventioneras i sin helhet av Frankrike. Upphandling av linjer på fastlandet förekommer emellertid inte i den mån tåget kan ombesörja motsvarande trafik under 2 timmar 30 minuter. Vidare upphandlas

inte trafik om det i samma område finns två närliggande flygplatser som flyger till samma punkt om följande villkor är uppfyllt. Vid en jämförelse av tidsåtgången för att ta sig till respektive flygplats skall mellanskillnaden understiga 30 minuter. Exempel: Det tar 50 minuter att åka till flygplats A och 25 minuter till flygplats B. Mellanskillnaden är 25 minuter, alltså sker ingen upphandling av trafiken.

Allmän trafikplikt utan upphandling förekommer på linjer till Korsika och till de franska kolonierna (Guadeloupe, Martinique, Réunion m.fl.). Denna trafik subventioneras inte enligt reglerna för upphandling enligt marknadstillträdesförordningen. Flygtrafiken till Korsika subventioneras särskilt genom stöd av social karaktär, se nedan.

Huvudsyftet med den allmänna trafikplikten är att förse framför allt affärsresenärer med adekvat trafik innebärande att de skall kunna resa fram och tillbaka samma dag.

Spanien har infört allmän trafikplikt på tretton linjer till och från Kanarieöarna, som består av sju öar. Varje ö har en flygplats förutom Teneriffa som har två flygplatser. År 2000 transporterades sammanlagt över två miljoner passagerare på dessa linjer. Trafiken har inte upphandlats och det förekommer därför ingen subventionering av dessa linjer enligt marknadstillträdesförordningen.

Italien har infört allmän trafikplikt på sexton linjer till Sardinien och Sicilien. Man är också i färd med att införa allmän trafikplikt på ett antal ej fastställda linjer till Calabrien. Upphandlingsförfarandet på de sexton linjerna har precis påbörjats och man beräknar kunna påbörja trafiken under 2002. Italien har upplevt problem med att tolka bestämmelserna i marknadstillträdesförordningen särskilt när det gäller att fastställa en rimlig ersättningsnivå till det bolag som väljs ut för att trafikera linjen.

Den allmänna trafikplikten i Portugal innefattar reguljär trafik mellan det portugisiska fastlandet och de autonoma regionerna Madeira och Azorerna, mellan dessa regioner samt inom dessa regioner, och till perifera regioner med låg trafikintensitet inom fastlandet, i dag Braganca – Lissabon. Trafiken till Azorerna och Braganca – Lissabon är upphandlad medan trafiken till Madeira är subventionerad genom statsstödsreglerna.

7.1.3 Villkor enligt den allmänna trafikplikten

En medlemsstat har stor frihet att fastställa villkoren för den allmänna trafikplikten. Förutsättningarna är olika för varje linje och villkoren måste anpassas efter de förhållanden som råder på varje enskild marknad. Frågan om vilket utbud av regelbunden lufttrafik som är adekvat skall bedömas med hänsyn till allmänhetens intresse, möjligheten att anlita andra transportformer samt de biljettpriser och villkor som kan erbjudas kunderna.

Detaljnivån i villkoren som gäller för den allmänna trafikplikten varierar mellan ovannämnda länder. Som utgångspunkt har man generellt fastställt vissa minimikrav på antal frekvenser, kapacitet, biljettpris (pristak), tidtabell och biljettbokning.

Pristak kan konstrueras med utgångspunkt från referensstationer¹⁰⁶, genom prisindex eller en kombination av dessa två.

7.1.4 Reservering av ankomst- och avgångstider

Inget av de undersökta länderna har tvingats ta i anspråk slot-tider som redan används av ett lufttrafikföretag. Frankrike har med stöd av artikel 9 1 a) rådets förordning 95/93 om gemensamma regler för fördelning av ankomst- och avgångstider vid gemenskapens flygplatser reserverat de slot-tider som användes för trafikering av respektive flyglinje när förordningen trädde i kraft. Frankrike har sedermera reserverat ytterligare slot-tider i den tillgängliga slot-poolen. Övriga länder har inte upplevt några problem med att få slot-tider på önskad tid.

7.1.5 Subvention

Subvention av flygtrafiken vid allmän trafikplikt kan endast ske genom att linjen upphandlas enligt marknadstillträdesförordningen eller genom stöd av social karaktär.

Generellt subventioneras de upphandlade linjerna gemensamt av staten och de berörda regionerna. I Frankrike har upphandlingen finansierats genom en specifik passageraravgift på inrikes och utrikestrafiken, för närvarande 1 FRF/passagerare.

Frankrike, Spanien, Italien och Portugal subventionerar biljettpriset genom att ge rabatter till passagerare som är bosatta på de öar som omfattas av allmän trafikplikt. Rabatterna varierar mellan 30 och 40 procent av biljettpriset beroende på passagerarkategori (privatresande, barn, ungdomar, pensionärer m.m.). Detta stöd betraktas som stöd av social karaktär enligt artikel 87 pkt 2 a) EG-fördraget och sker således utanför ramarna för marknadstillträdesförordningen.

7.1.6 Slutsatser

Medlemsstaterna har legala möjligheter att reglera utbudet av flygtrafik till perifera regioner och stödja denna trafik under förutsättning att kraven i marknadstillträdesförordningen är uppfyllda. Det är vidare upp till medlemsstaterna att bedöma vad som är adekvat utbud av regelbunden lufttrafik med hänsyn till allmänhetens intresse, andra transportmedel och biljettpriser. Medlemsstaterna har stor frihet att själva bestämma villkoren för den allmänna trafikplikten. Dessa måste emellertid vara utformade på så sätt att de kan försvaras med hänsyn till objektivitets- och icke diskrimineringsprincipen.

Man kan konstatera att ingen av de ovannämnda medlemsstaterna infört allmän trafikplikt för att i första hand reglera biljettpriserna. Huvudsyftet har varit att säkerställa adekvat trafik till regionen.

¹⁰⁶ Utgörs av andra flyglinjer än de som omfattas av allmän trafikplikt. Används som referensobjekt bland annat på grund av att de har en jämförbar flygsträcka och prisutvecklingen på linjen har varit stabil.

Allmän trafikplikt där ekonomiskt stöd inte ges inom ramen för marknadsstillträdesförordningen utan genom stöd av social karaktär enligt Art 87 pkt 2 a) EG-fördraget är vanligt förekommande på flyglinjer till öar. Passagerarunderlaget på dessa linjer utgörs till stor andel av turister och passagerarantalet varierar därför beroende av säsongen. Att upphandla och därmed subventionera dessa linjer vore inte ändamålsenligt eftersom biljettprissubventionen (pristak) även skulle komma turisterna tillgodo. Man har istället valt att rikta stödet direkt till lokalbefolkningen genom att rabattera biljettpriset.

7.2 EG-regelverket

En av förutsättningarna för EU-samarbetet är att enhetliga konkurrensvillkor råder inom hela den gemensamma marknaden. Konkurrenspolitiken inom EU skall säkerställa att konkurrensen inte snedvrids på ett sådant sätt att den fria rörligheten för varor och tjänster över medlemsstaternas gränser hindras eller försvåras. Konkurrenspolitiken skall också säkerställa att det inte ställs upp protektionistiska hinder, oavsett om detta sker genom åtgärder av medlemsstaterna eller till följd av konkurrensbegränsningar från företagens sida.¹⁰⁷

De grundläggande konkurrensreglerna finns i artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget. Artiklarna har stått modell för bestämmelserna i 6–8 och 19 §§ i konkurrenslagen (1993:20), KL.

7.2.1 Artikel 81 och 82 EG-fördraget

Enligt artikel 81 pkt 1 EG-fördraget förbjuds alla avtal mellan företag, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden som kan påverka handeln *mellan medlemsstater* och som har till syfte att hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen inom den gemensamma marknaden.

Enligt artikel 82 EG-fördraget förbjuds missbruk från ett eller flera företags sida av en dominerande ställning inom den gemensamma marknaden eller på en väsentlig del av den om det kan påverka handeln *mellan medlemsstater*. Artikel 82 innehåller även en icke uttömmande lista som exemplifierar olika typer av ageranden som kan utgöra missbruk av en dominerande ställning.

7.2.2 Konkurrensreglernas tillämpning på transportområdet

Avregleringen av luftfartsmarknaden har skett successivt i tre steg, de s.k. paketen. Det första och andra paketet genomfördes 1987 respektive 1990. I och med att det tredje paketet genomfördes 1992 ansågs det sista steget mot en avreglerad luftfartsmarknad vara taget. I enlighet med föreskrifterna i det tredje paketet skall flygbolag inom unionen som innehar en operativ licens fritt kunna erbjuda lufttransporter inom unionen mot ersättning som flygbolagen själva bestämmer.

¹⁰⁷ Carlsson, Kenny m.fl., Konkurrenslagen – en kommentar, s. 23 f.

År 1987 utfärdade rådet förordning (EEG) nr 3975/87 av den 14 december 1987 om förfarandet för tillämpning av konkurrensreglerna på företag inom luftfartssektorn¹⁰⁸. Förordning nr 3975/87 liknar i stora delar rådets förordning nr 17¹⁰⁹ och fastställer proceduren för tillämpningen av konkurrensreglerna (artikel 81 och 82 EG-fördraget) på luftfartsmarknaden.

7.2.3 Konkurrenslagen

Bestämmelserna i KL har till ändamål att undanröja och motverka hinder för en effektiv konkurrens i fråga om produktion av och handel med varor, tjänster och andra nyttigheter. KL är det centrala instrumentet för att åstadkomma välfungerande marknader och gäller på alla områden.¹¹⁰

Innebörden av KL är att endast konkurrensbegränsningar, som har sin grund i en offentlig reglering som beslutats av riksdagen i lagform, utesluter tillämpningen av förbudsreglerna.¹¹¹ För att KL inte skall vara tillämplig skall alltså företagets handlande vara en direkt och avsedd effekt av en i lagform beslutad reglering eller en ofrånkomlig följd av denna.

7.3 Speciallagstiftning

7.3.1 Inledning

En fungerande konkurrens skapar generellt förutsättningar för flera aktörer att agera på marknaden. Marknaden kan dock vara sådan att det inte finns utrymme för fler än ett eller två företag. Förutsättningarna att införa specialreglering på en redan avreglerad marknad för att styra marknaden mot ökad konkurrens är få. Man kan bara agera inom ramen för den grundläggande EG-lagstiftningen som reglerar den inre marknaden.

I Prop 1999:2000:140 Konkurrenspolitik för förnyelse och mångfald, s 52–53, anges följande:

¹⁰⁸ EGT L 374, 31.12.1987, s. 1, Celex 387R3975.

¹⁰⁹ EGT13, 21.2.1962, s. 204, Celex 362R0017, med senare ändringar.

¹¹⁰ Konkurrenslagstiftningen i Sverige, med KL i spetsen, har under senare år varit föremål för flera ändringar för att ytterligare effektivisera konkurrensövervakningen. En av de mer genomgripande ändringarna genomfördes år 2000 (Lag 2000:1021) då konkurrensverket och domstol fick behörighet att direkt tillämpa artiklarna 81.1 och 82 EG-fördraget. Ändringen syftar till att uppnå en effektiv och enhetlig tillämpning av gemenskapsrätten inom hela unionen. I oktober i år överlämnade kartellbekämpningsutredningen ett betänkande (SOU 2001:74) med förslag till åtgärder för att motverka överträdelser av konkurrenslagstiftningens förbud mot konkurrensbegränsande samarbete mellan företag och missbruk av dominerande ställning. Intryck har tagits från många olika rättssystem framför allt USA och Kanada. Förslagen går i korthet ut på följande:

- Nedsättning eller eftergift av konkurrensskadeavgift för deltagare i en olaglig kartell som avslöjar kartellen för konkurrensmyndigheten.
- Förstärkt sekretesskydd för uppgifter i Konkurrensverkets utredningar t.ex. uppgifter om den som informerar om kartellsarbeten.
- Möjlighet för Konkurrensverket att bistå andra länders konkurrensmyndigheter med att inhämta information och genomföra undersökningar d.v.s. länder med vilka Sverige träffat bindande överenskommelser.

Utredningen tog däremot ställning mot att kriminalisera överträdelser av konkurrenslagstiftningen.

¹¹¹ Carlsson, Kenny m.fl., Konkurrenslagen –en kommentar, s. 412 f. samt Prop. 1992/93:56 s. 70.

”För att en marknad skall förbli vital och dynamisk krävs att den hela tiden kan utmanas av nya aktörer, produkter och idéer. Staten kan bidra till det genom att röja undan olika inträdeshinder, dvs. göra det lättare för exempelvis nystartade företag eller utländska konkurrenter att utmana en etablerad marknad. I en del fall kan staten också uppmuntra och stimulera nya aktörer, t.ex. genom regler som gynnar sådana företag i förhållande till en dominerande konkurrent.

De kanske mest kraftfulla och direkta åtgärderna som staten kan vidta för att skapa bättre marknader är att bryta upp offentliga eller privata monopol genom av- eller omregleringar. En viktig lärdom av de omregleringar som hittills har genomförts är att det kan vara svårt att förvandla en hårt reglerad sektor till en effektiv marknad, och att en otillräckligt förberedd konkurrensutsättning kan få oväntade och negativa effekter. Sällan räcker det med att ta bort regler för att en effektiv marknad skall utvecklas. Tvärtom kan det behövas fler regler än tidigare och en utökad tillsyn. Nyckeln till framgångsrika omregleringar är omsorgsfulla analyser av de specifika förutsättningarna, noggranna förberedelser och systematiska uppföljningar och utvärderingar.”

Specialreglering förekommer i begränsad omfattning och fungerar som ett komplement till den generella lagstiftningen för att styra en marknad mot en mer öppen riktning. Specialreglering kan införas i samband med att en marknad avregleras för att förhindra att monopolisten som har kontroll över den nödvändiga faciliteten¹¹² fortsättningsvis åtnjuter en skadligt dominerande ställning på marknaden. Det primära syftet med specialreglering är att skapa förutsättningarna för en effektiv konkurrens på dessa marknader. Regler som införs kan vara sådana som reglerar villkoren för att utnyttja en tidigare monopolists infrastruktur genom exempelvis prisreglering och etableringskontroll.

Exempel på ”avreglerade” marknader där ett oreglerat monopol ersatts med en specifik konkurrensfrämjande reglering är telemarknaden, postmarknaden och elmarknaden.

På luftfartsområdet begränsas möjligheterna att föreslå specialreglering av bl.a. marknadstillträdesförordningen (2408/92¹¹³) och tarifförordningen (2409/92¹¹⁴). Det är i dagsläget för oss okänt om några andra länder infört specialreglering på luftfartsområdet.

7.3.2 Marknadstillträdesförordningen, nr 2408/92

Förordningen reglerar tillträde till flyglinjer inom gemenskapen för såväl regelbunden som icke regelbunden lufttrafik. Enligt förordningen skall berörda medlemsstater tillåta EG-lufttrafikföretag att utöva trafikrättigheter – dvs. rätten att befordra passagerare, gods och/eller post i lufttrafik mellan två flygplatser inom gemenskapen – på flyglinjer inom gemenskapen. Utövandet av trafikrättigheter skall regleras av offentliggjorda gemenskapsbestämmelser och nationella, regionala eller lokala bestämmelser om säkerhet och miljöskydd samt fördelning av ankomst- och avgångstider.

¹¹² Exempel på nödvändiga faciliteter är koppartråden för telefoni, järnvägsrälsen och det fysiska elnätet i Sverige.

¹¹³ EGT 240 av den 24 augusti 1992

¹¹⁴ EGT 240 av den 24 augusti 1992

Förordningen påverkar inte medlemsstaternas rätt att reglera fördelningen av trafiken mellan flygplatserna inom ett flygplatssystem, om detta sker utan särbehandling på grundval av lufttrafikföretagets nationalitet eller identitet.

När det är fråga om allvarliga överbelastnings- och/eller miljöproblem får den ansvariga medlemsstaten införa villkor för, begränsa eller avvisa utövande av trafikrättigheter, särskilt när en tillfredsställande servicenivå kan uppnås med andra transportmedel.

Enligt förordningen får en medlemsstat införa allmän trafikplikt avseende regelbunden lufttrafik, se avsnitt 7.1.

7.3.3 Tarifförordningen, Nr 2409/92

På en fri marknad skall flygföretagen normalt själva få bestämma sina flygpriser. Konkurrenslagstiftningen förutsätts ge möjligheter att ingripa mot ett flygföretag som missbrukar sin ställning på marknaden. Sedan avregleringen av inrikesflyget genomfördes 1992 kan man emellertid konstatera att det har blivit betydligt dyrare att flyga inrikes¹¹⁵. Den förväntade effekten av avregleringen i form av lägre priser har inte infriats.

För att bevaka konsumenternas och branschens intressen har medlemsstaterna möjlighet att vidta kontrollmekanismer enligt rådets förordning 2409/92 om biljettpriser och tariffer för lufttrafik – tarifförordningen.

I huvudsak gäller att en medlemsstat kan kräva att ett flygbolag lämnar, i den form som staten bestämmer, uppgift om flygpriser för trafik inom EES-området. Luftfartsverket, som är behörig myndighet, kan begära att ett EG-lufttrafikföretag lämnar uppgifter i den omfattning och på det sätt som verket bestämmer. Luftfartsverket har således ett legalt instrument som gör det möjligt att följa prisutvecklingen på inrikestrafiken. Vad som skall/bör ingå i flygföretagens underlag till myndigheten framgår inte av förordningen men för att verket skall kunna utöva en noggrann prisövervakning är det en förutsättning att relevant data, inklusive kostnadsdata och passagerarfördelningen för de olika biljettkategorierna, redovisas. En försvårande omständighet i sammanhanget är att antalet biljettyper ökat kraftigt sedan avregleringen samt att agenter/researrangörer agerar som självständiga mellanhänder och erbjuder egna rabatter. Även storkundsrabatter är svår genomträngliga. Den alltmer komplicerade prisbilden gör det därför mer vanskligt att analysera prisutvecklingen.

Luftfartsverket har inte i detta läge gjort en närmare analys av hur andra länder hanterar denna fråga men vi har fått följande information från två stora luftfartsnationer, Storbritannien och USA.

Sedan juli 1999 tillämpar inte Storbritannien tarifförordningen för att regelbundet kräva lufttrafikföretagen på uppgifter om sina flygpriser för trafik inom EES-området. Anledningen är att den brittiska luftfartsmyndigheten har tillgång till likvärdiga uppgifter dels via CRS-systemet (databokningssystem) och dels via Airline Tariff Publishing Company (ATPCo). ATPCo ägs av flygbolagen, däribland SAS, och har till uppgift att samla in och distribuera bolagens biljettprisuppgifter till olika CRS-system¹¹⁶.

¹¹⁵ Sektorrappport från Luftfartsverket "Flygets utveckling 2000".

¹¹⁶ Tyskland, Nederländerna och Schweiz har samma system för insamling av biljettprisinformation.

Luftfartsmyndigheten anser vidare att den administrativa bördan både för myndigheten och för de berörda lufttrafikföretagen inte motiverar en strikt tillämpning av tarifförordningen eftersom en stor del av denna information redan finns tillgänglig på annat håll. Myndigheten har emellertid förbehållit sig rätten att kräva prisuppgifter med stöd av tarifförordningen i enstaka fall när den tillgängliga informationen i ovannämnda system inte anses tillräcklig. Detta gäller framför allt för lufttrafikföretag som inte är anslutna till dessa system, exempelvis Virgin Express, easyJet och Go.

Flygbolagen har, av kommersiella skäl, varit obenägna att frivilligt lämna ut relevanta uppgifter. EG-kommissionen, som fokuserat på att förbättra informationen till passagerarna avseende bland annat biljettpriset, har haft svårt att förmå AEA¹¹⁷ att lämna adekvat underlag.

USA har infört ett specifikt uppföljningssystem, Passenger origin – destination survey (ODS) som innebär att Department of Transport, hädanefter DoT, varje kvartal tar in information om avgångs- och ankomstort, biljettpris uppdelat på olika kategorier, mellanlandningar, flygplanstyp och antal passagerare. Information inhämtas slumpmässigt från amerikanska flygbolag på 1 procent av alla biljetter på de stora inrikeslinjerna samt på 10 procent av all övrig inrikestrafik och utrikestrafik. Utländska flygbolag omfattas inte av denna informationskyldighet men kan beröras indirekt om bolaget har ett samarbetsavtal (exempelvis code sharing avtal) med ett amerikanskt flygbolag. DoT sammanställer informationen och publicerar en konsumentrapport – Domestic Airline Fares Consumer Report - med uppgifter om de tusen största direktlinjerna. Biljettpriser redovisas som det högsta respektive lägsta genomsnittspriset för varje sträcka. Vidare redovisas snittintäkten på dessa linjer. Information om utrikestrafiken är av konkurrensskäl normalt inte tillgänglig för flygbolag eller andra utomstående. Undantag görs för flygbolag som direkt bidrar till undersökningen eller för det fall det finns ett reciprokt avtal med en annan stat om utbyte av motsvarande data. Den första konsumentrapporten publicerades i juni 1997 sedan det framförts krav från konsumenterna om bättre prisinformation på inrikestrafiken. Konsumentrapporten ses som ett komplement till den rapportering som sker varje månad om bland annat förseningar, borttappat baggage och överbokningar. Det amerikanska systemet utgår ifrån konsumentens grundläggande rättighet att få adekvat information om förhållanden som kan hjälpa dem att göra ett medvetet val. Luftfartsverket bör närmare utreda möjligheterna att bygga upp motsvarande uppföljningssystem anpassat efter svenska förhållanden. I ett längre perspektiv bör Sverige uppmuntra att det skapas liknande system på europeisk nivå.

I Sverige avskaffades kravet på tariffgodkännande när marknaden avreglerades. Någon regelbunden analys av prisutvecklingen på inrikesflyget har således inte genomförts under senare år.

Flygföretagen är skyldiga att anmäla sina trafikprogram till Luftfartsverket. Anmälan skall bland annat innehålla uppgifter om lufttrafikföretagets namn, luftfartygets typ, flygnummer, tidpunkt för flygning och flygsträcka samt dagar för beflygning. För att kunna få en fullständig bild av hur utvecklingen av marknadsutbudet är det nödvändigt att Luftfartsverket får information om hur trafikutbudet ser ut. Redan idag är flygföretagen skyldiga att anmäla sina trafikprogram och förändringar i trafikprogrammen till luftfartsmyndigheten. Ett alternativ kan också vara att bättre utnyttja den information som

¹¹⁷ Association of European Airlines.

redan finns, exempelvis i flygplatsernas datoriseringssystem eller i OAG – Official Airlines Guide.

För att förbättra marknadssituationen och skydda konsumenternas intressen är en generell uppfattning på myndighetsnivå inklusive EG-kommissionen att det behövs bättre prisinformation än den som nu är tillgänglig. Möjligheten att offentliggöra en detaljerad bild av prisutvecklingen begränsas av att konfidentiell information som tas emot vid tillämpningen av tarifförordningen omfattas av sekretess. Konsumenternas och marknadens möjlighet att få information om hur prisbilden ser ut måste därför bedömas med utgångspunkt i gällande sekretessbestämmelser.

Med hänsyn till gällande lagstiftning¹¹⁸ förefaller det också vara svårt för behörig myndighet i Sverige att fritt använda motsvarande upplysningar som inhämtats direkt från datoriserade bokningssystem. Dessa upplysningar får endast användas för det ändamål som avses i myndighetens begäran eller undersökningen för att fullgöra de uppdrag som tilldelas enligt lagstiftningen dvs. framtvunga efterlevnad av bestämmelserna vid bristande överensstämmelse. Upplysningar som inhämtas med stöd av förordningen får inte röjas och omfattas också av sekretess. För att få tillgång till denna information kan myndigheten dock sluta separata avtal med leverantörer av databokningssystem. Storbritannien har slutit avtal med både Galileo och Worldspan och får därigenom tillträde till deras databaser.

Förutom möjligheten att inhämta uppgifter om priset kan åtgärder vidtas för att reglera prisbilden. Luftfartsverket kan enligt tarifförordningen när som helst besluta att:

- upphäva ett baspris¹¹⁹, som med hänsyn till prisstrukturen som helhet på den aktuella flyglinjen och andra relevanta faktorer – däribland konkurrensförhållandena på marknaden – är orimligt högt till skada för kunderna i förhållande till lufttrafikföretagets på lång sikt fullt ut fördelade relevanta kostnader, inräknat en tillfredsställande kapitalavkastning.
- Hejda ytterligare prisfall på en marknad – oavsett om det rör sig om en flyglinje eller ett linjenät – om marknadskrafterna har lett till en ihållande utveckling nedåt av priserna.

Svårigheten är att fastställa vad som utgör ett rimligt baspris och vilka parametrar som skall ingå vid en sådan bedömning. En noggrann analys av marknadssituationen måste därför föregå eventuella ingripanden från myndigheten.

Sammanfattningsvis kan man identifiera följande syften med tarifförordningen. Först och främst ingår det som en viktig del i Luftfartsverkets myndighetsutövning att kunna följa utvecklingen på marknaden inte minst när det gäller biljettpriset. Man kan sedan överväga om uppföljningen enbart bör ske med tarifförordningen som stöd. Mot bakgrund av erfarenheterna från Storbritannien finns det anledning att närmare undersöka tänkbara alternativa uppföljningssystem, exempelvis via CRS. Genom tarifförordningen kan Luftfartsverket vidare agera ”watch-dog” och vidta åtgärder mot lufttrafikföretag som

¹¹⁸ Rådets förordning 2299/89 av den 24 juli 1989 om en uppförandekod för datoriserade bokningssystem samt Rådets förordning 323/1999 om ändring av denna förordning.

¹¹⁹ Med baspris avses det lägsta fullständigt flexibla biljettpriset som bjuds ut till försäljning i minst samma utsträckning som varje annat fullständigt flexibelt biljettpris som bjuds ut för samma lufttrafik.

underprissätter eller överprissätter. Det är myndighetens uppgift att tillvarata konsumentens intressen och se till att lufttrafikföretagen följer spelreglerna på en avreglerad marknad så att konkurrensen inte hämmas. Som tidigare påpekats är ett ingripande förenat med vissa svårigheter då det gäller att fastställa vad som utgör ett för lågt eller ett för högt pris. Sist men inte minst är det ur konkurrenssynpunkt ytterst viktigt att konsumenterna och marknaden i övrigt regelbundet får tillgång till information om biljettpriserna. Att skapa förutsättningar för återkommande rapportering av biljettpriset bör därför vara en prioriterad fråga i det fortsatta arbetet.

7.3.4 Statsstödsreglerna

Statsstöd som ges av en medlemsstat och som snedvrider konkurrensen eller gynnar vissa företag eller viss produktion är förbjudet enligt artikel 87 EG-fördraget. Med medlemsstat avses även landsting och kommuner. Stöd kan dock i vissa fall ges ett flygföretag för att upprätthålla adekvat lufttrafik till utsatta regioner. Risken ur konkurrenshänseende vid tillåtandet av direkt stöd är att stödet kan ge upphov till korssubventionering, dvs. flygföretaget ges stöd för att flyga på en viss linje men indirekt bidrar stödet till att flygföretaget kan operera på andra linjer som beflygs i konkurrens med andra EG-lufttrafikföretag. Med hänsyn till risken för korssubventionering har Kommissionen i sina riktlinjer¹²⁰ angivit att stöd endast kan tillåtas i två fall.

Stöd i samband med allmän trafikplikt

Flygföretaget som valts ut genom anbudsförloppet enligt artikel 4 marknadstillträdesförordningen¹²¹ kan få ersättning med hänsyn till de kostnader och intäkter som tjänsten inbringar inberäknat en skälig kapitalavkastning. Ett flygföretag kan således få ersättning för de förluster som genereras på den upphandlade linjen men ersättningen får inte leda till att flygföretaget överkompenseras.

Medlemsstaten skall säkerställa att beslut om huruvida ersättningen är förenlig med gemenskapsrätten kan omprövas effektivt.

Stöd av social karaktär

Enligt artikel 87 pkt 2 a) EG-fördraget är stöd av social karaktär som ges till enskilda konsumenter utan diskriminering med avseende på varornas ursprung förenligt med gemenskapens marknad. Normalt är stödet riktat till enskilda konsumenter (barn, handikappade låginkomsttagare m.fl.). På linjer till och från utsatta regioner kan stödet emellertid omfatta hela den aktuella regionens befolkning. Stödet skall ges utan diskriminering avseende de flygföretag som beflyger linjen. För den enskilde konsumenten innebär subventionen att rabatt ges på biljettpriset. Stöd av social karaktär förekommer i regel på flyglinjer som trafikerar glest befolkade öar med låg trafikintensitet. Frankrike, Spanien, Italien och Portugal har beviljat denna typ av stöd på linjer som omfattas av allmän trafikplikt men som inte är upphandlade.

Varje medlemsstats stödåtgärd skall anmälas och godkännas av kommissionen. Stöd som inte anmälts är att betrakta som olagligt och kan återkrävas av kommissionen om det inte

¹²⁰ Tillämpning av artiklarna 87 och 88 i EG-fördraget samt artikel 61 i EES-avtalet på luftfartsområdet, 94/C 350/07 av den 10 december 1994

¹²¹ Rådets förordning 2408/92 av den 23 juli 1992 om EG-lufttrafikföretags tillträde till flyglinjer inom gemenskapen

kan anses vara förenligt med den gemensamma marknaden. För anmälan finns en standardblankett som inges av den berörda myndigheten till kommissionen. Inom två månader från att kommissionen mottagit anmälan med nödvändigt underlag skall beslutet meddelas medlemsstaten. Om kommissionen inte genast kan godkänna stödåtgärden inleds en formell granskning enligt artikel 88 pkt 2 EG-fördraget.

Slutsats

Förutom konkurrenslagens bestämmelser om förbud mot konkurrensbegränsande samarbete mellan företag och missbruk av dominerande ställning återstår således följande möjligheter att styra en avreglerad marknad:

- Upphandla trafik enligt marknadstillträdesförordningen.
- Vidta åtgärder enligt tarifförordningen.
- Subventionera trafik enligt statsstödsreglerna.

7.4 Tillämpning av konkurrensrätten på luftfartsområdet

7.4.1 Samverkan

Kommissionen har under vissa villkor medgivit undantag för prissamverkan inom flygindustrin¹²². Till skillnad mot EG-rätten innehåller svensk rätt inte några gruppundantag på transportområdet.

Interlining innebär att två eller flera flygbolag träffar överenskommelser om att acceptera varandras biljetter. Genom ett gemensamt avräkningssystem fördelas intäkterna från en resa mellan de involverade flygbolagen. Priset för en genomgångsbiljett över två eller flera delsträckor är i regel lägre än summan av priserna för delsträckorna. Interlining är dock i regel dyrare än att resa hela vägen med ett och samma flygföretag eller med flera flygföretag som ingår i en allians via code sharing. Frågan om det föreligger skyldighet att sluta interlineavtal har tolkats av Marknadsdomstolen i en dom från 1999¹²³.

”Enligt marknadsdomstolen föreligger i och för sig inte en skyldighet för ett dominerande företag att träffa interlineavtal med en konkurrent. En vägran att sluta avtal kan dock under vissa omständigheter innebära ett missbruk av det dominerande företags ställning, om det dominerande företags vägran objektivt sett är ägnad att påtagligt inverka på en konkurrents möjligheter att starta en ny verksamhet eller vidmakthålla en existerande verksamhet och det dominerande företags vägran att sluta avtal inte kan anses grundad på objektivt godtagbara kommersiella skäl.”

Så länge flygbolagen inte koordinerar sina priser betraktas avtal om interlining som överenskommelser om tekniskt samarbete. Samverkan om priserna inom ramen för interlineavtal måste emellertid följa villkoren i det ovannämnda undantag.

¹²² Kommissionens förordning Nr 1617/93 om tillämpningen av artikel 85.3 i fördraget på vissa kategorier av avtal och samordnade förfaranden med avseende på gemensam planering och samordning av tidtabeller, gemensam drift, samråd om passagerar- och frakttaxor i regelbunden luftfart samt fördelning av avgångs- och ankomsttider på flygplatser. Förordningen har ändrats genom kommissionens förordning Nr 1523/96 (samråd om frakttaxor omfattas ej längre av gruppundantaget) och förordning nr 1083/99 (gemensam planering och samordning av tidtabeller, gemensam drift omfattas ej längre av gruppundantaget).

¹²³ Dnr A 29/98

I punkt 5 i ingressen till förordningen, se fotnot, har kommissionen uttalat följande:

Samråd om passagerar- och frakttaxor kan bidra till ett allmänt godtagande av interlinetaxor till nytta för både lufttrafikföretag och konsumenter av lufttransporttjänster. Samråden får emellertid inte gå utöver det tillåtna syftet att främja interlining. Rådets förordning (EEG) nr 2409/92 av den 23 juli 1992 om biljettpriser och tariffer för lufttrafik, baseras på principen om fri prissättning och ökar följaktligen möjligheten till priskonkurrens inom lufttrafiken. Förfarandet får alltså inte leda till att konkurrens elimineras. Samråd om passagerar- och frakttaxor mellan lufttrafikföretag kan därför för närvarande tillåtas, under förutsättning att de begränsas till passagerar- och frakttaxor som leder till faktisk interlining, att sådana samråd sker frivilligt, att de inte leder till ett avtal med avseende på passagerar- och frakttaxor eller dithörande villkor, att kommissionen och de berörda medlemsstaterna med hänsyn till behovet av insyn kan sända observatörer till samråden och att de lufttrafikföretag som deltar i samrådsförfarandet är förpliktade att delta i interlining med övriga berörda lufttrafikföretag enligt de taxor som tillämpas av det lufttrafikföretag som utför transporten inom den kategori av taxa som diskuteras.

Samhandelskriteriet i Art 81 pkt 1 EG-fördraget innebär att förfarandet inte kan angripas enligt EG-rätten om inte handeln mellan medlemsstaterna påverkas. Frågan är då om det undantag som gäller mellan medlemsstaterna även kan gälla på inrikestrafiken. Det finns inget klart ställningstagande för eller emot. En möjlighet vore att anpassa undantagets tillämpning efter förhållandena i Sverige.

Prissamordning kan bidra till att konkurrensen på flygmarkanden inte fungerar tillfredsställande. Det finns därför anledning att se över undantagets omfattning och undersöka om fördelarna för konsumenten och flygföretagen fortfarande motiverar fortsatt samråd. Kommissionen har initierat en sådan studie som beräknas vara klar under slutet av år 2001. Det gällande undantag har därför förlängts till den 30 juni 2002¹²⁴.

7.4.2 Bonusprogram

Bonusprogrammets ekonomiska skalfördelar har tidigare diskuterats i avsnitt 4.3.3. Bonusprogrammen tillämpas såväl nationellt som internationellt och är ett effektivt sätt att konkurrera om passagerarna på den globala marknaden. Konkurrensverket har drivit ett mål mot SAS tillämpning av EuroBonus-programmet. Enligt konkurrensverket utgör programmet ett missbruk av dominerande ställning genom att programmet har en starkt lojalitetsskapande och en prishöjande effekt samt försvårar för nytillkommande företag att etablera sig på den svenska inrikesflygmarknaden.

Marknadsdomstolen har i sitt beslut¹²⁵ av den 27 februari 2001 förbjudit SAS att från och med den 27 oktober 2001 tillämpa Eurobonusprogrammet eller medverka i liknande program så att poäng eller motsvarande för uttag av bonuserbudanden kan intjänas på inrikes flygresor mellan orter där SAS, eller med SAS samarbetande flygföretag, som är anslutet till programmet, möter konkurrens genom befintlig eller nytillkommen reguljär

¹²⁴ Kommissionens förordning Nr 1324/2001 om ändring av förordning Nr 1617/93.

¹²⁵ Dnr A 14/99.

flygtransport av passagerare. Vad gäller omfattningen av förbudet anförde marknadsdomstolen följande i sina skäl, s 51.

”Förbudet bör inte göras mera omfattande än vad som behövs för att undanröja de konkurrensbegränsande verkningar som följer av ett förfarande. Som tidigare anförts är de strukturella förhållandena på den svenska inrikesflygmarknaden sådan att förutsättningarna för konkurrens är begränsade.”

Förbudet gäller för närvarande på inrikeslinjerna Stockholm – Malmö/Göteborg/Visby/Luleå. På övriga linjer gäller bonusprogrammet fortfarande.

Mot bakgrund av marknadsdomstolens beslut kan man inte räkna med att bonusprogrammen kommer att avskaffas på hela inrikesflygmarknaden i en nära framtid. Så länge som ett förbud enbart gäller i Sverige påverkas SAS möjligheter att konkurrera på lika villkor med övriga europeiska bolag. Det prejudikat som skapats i Sverige kan emellertid bana vägen för ett agerande på europeisk nivå¹²⁶. Kommissionen har vid flera tillfällen meddelat att den avser att studera bonusprogrammets effekt på konkurrenssituationen generellt och på biljettpriset i synnerhet. Denna fråga berör också den globala konkurrensen mellan de stora flygbolagsallianserna.

7.4.3 Tillträde till marknaden

En grundläggande förutsättning för att flygföretagen skall kunna utöva trafikrättigheter på den inre marknaden är att de har tillgång till nödvändig flygplatskapacitet. Hur fördelningen av slot-tider (ankomst- och avgångstider) skall ske är en omdebatterad fråga eftersom tillgången på attraktiva slot-tider är begränsad på många flygplatser i Europa däribland på Arlanda flygplats. Även på Bromma flygplats finns kapacitetsproblem som dock inte främst gäller brist på attraktiva slot-tider utan hänger samman med flygplatsens begränsningar i antalet rörelser, särskilt vad avser tillgängliga rörelser för reguljär trafik. De flygplatser som har möjligheten att bygga bort bristen kan självständigt styra över sin situation. För närvarande pågår en omfattande utbyggnad av kapaciteten på Arlanda som beräknas vara klar om några år. Inledningsvis kommer tillgången på slot-tider på Arlanda att öka från nuvarande 74 rörelser per timme till 80 rörelser per timme. På sikt förväntas tillgången öka till 90 rörelser/timme.

Som tidigare nämnts finns följande olika sätt att hantera kapacitetsbristen. Köbildningsprincipen, utaktionering av slot-tider, handel med slot-tider och peak-load-pricing¹²⁷.

”Peak-load pricing” och handel med slot-tider kan ifrågasättas mot bakgrund av principen om icke-diskriminering i artikel 15 i Chicagokonventionen och ICAO:s¹²⁸ policydokument om avgifter – ICAO Policies on Charges for Airports and Air Navigation Services¹²⁹.

¹²⁶ Den norska konkurrensmyndigheten har lagt fram ett förslag om förbud mot bonussystem på inrikesresor i Norge för SAS, Braathens och Wideroe.

¹²⁷ Se avsnitt 4.3.2.

¹²⁸ International Civil Aviation Organization.

¹²⁹ Doc 9082.

I Europa har man infört gemensamma regler för fördelning av slot-tider på gemenskapens flygplatser¹³⁰. Grundförutsättningen är att fördelningen av slot-tider skall baseras på neutrala, genomblickbara och icke-diskriminerande regler. Fördelningen av slot-tider bygger på principen om historisk rätt som innebär att en ankomst- eller avgångstid som använts av ett lufttrafikföretag berättigar lufttrafikföretaget att göra anspråk på samma ankomst- eller avgångstid i nästa motsvarande tidtabellperiod under förutsättning att lufttrafikföretaget på ett tillfredsställande sätt kan visa att tiderna använts till minst 80 procent under den tidtabellperiod för vilken tiderna har tilldelats. Vidare ges nya företag företrädesrätt till hälften av de slot-tider som frigörs. Handel med slot-tider är inte tillåtet men lufttrafikföretagen kan däremot fritt byta slot-tider med varandra. Enligt artikel 9 slot-förordningen får en medlemsstat reservera slot-tider för linjer som omfattas av allmän trafikplikt.

Kommissionen har gjort en teknisk översyn av och föreslagit ändringar i slot-förordningen för att effektivisera fördelningen av ankomst- och avgångstider vid gemenskapens flygplatser och för att ta bort oklara formuleringar i nuvarande text. En av åtgärderna syftar till att utöka den prioriterade gruppen nytillträdande lufttrafikföretag genom att tillåta en högre marknadsandel än dagens 3 procent och öka mängden tillgängliga slot-tider i slot-poolen. Bristen på slot-tider under peaktid har inneburit att omsättningen på dem till nytillträdande lufttrafikföretag varit mycket låg. De nytillträdande lufttrafikföretag som tillkommit på europeiska flygplatser har företrädesvis varit utomeuropeiska företag som fått tider utanför peaktiden. På Arlanda kan man konstatera att nytillträdande lufttrafikföretag får slot-tider inom den, enligt nuvarande slot-förordning, gällande tvåtimmarsgränsen. Med tanke på att peaktiden, enligt Luftfartsverket Arlanda, är ca 06.30 – 09.30 och 16.00 – 20.00 har nytillträdande lufttrafikföretag ibland fått tider precis utanför peaktiden.

Andra åtgärder som föreslås är införande av produktivitetmått i slot-hanteringens dvs. prioritering av större plan, nedprioritering av ansökningar när alternativa trafikslag finns att tillgå och begränsning av re-timing (omläggning av slot-tider).

Även om slot-hanteringens enligt gällande slot-förordningen fungerat tillfredsställande i Sverige kan en teknisk översyn av förordningen leda till ett bättre utnyttjande av kapaciteten i Europa. Bristen på attraktiva slot-tider utgör ett allvarligt inträdeshinder för nytillträdande flygbolag som vill konkurrera med de redan etablerade bolagen. Målet bör vara att säkerställa att kapaciteten fördelas på ett konkurrensneutralt, icke diskriminerande och genomblickbart sätt. Effekten av de föreslagna åtgärderna på konkurrenssituationen rörande redan konkurrerande lufttrafikföretag och nytillträdande företag bör noggrant analyseras¹³¹. För Sveriges del bör de regionalpolitiska aspekterna särskilt beaktas, i synnerhet möjligheten att värna om de regionala flygplatsernas förbindelser med Stockholm. Det är viktigt att ändringsförslagen inte leder till att det blir svårare för regionalbolag med små flygplan att bevara sin marknadsposition och ta sig in på marknaden.

Det är i dagsläget oklart när förslaget kan komma att behandlas i rådsarbetsgruppen. Det är tal om att Spanien kommer att ta upp frågan under sitt ordförandeskap nästa år.

¹³⁰ Rådets förordning 95/93 av den 18 januari 1993 om gemensamma regler för fördelning av ankomst- och avgångstider vid gemenskapens flygplatser, EGT 14 av den 22 januari 1993.

¹³¹ Konkurrensverket utreder för närvarande tillämpningen av nuvarande slot-förordning i Sverige i avsikt att kunna identifiera konkurrensproblem.

Kommissionen planerar vidare att under 2002 genomföra en omfattande studie om tänkbara marknadsbaserade lösningar för fördelning av ankomst- och avgångstider, om följderna av detta för flygbolag och konsumenter samt om frågan huruvida man skulle kunna använda lufttrafikföretagens miljöprestanda som ett nytt fördelningskriterium. Kommissionen har i sin vitbok¹³² meddelat att ytterligare förslag kommer att läggas fram under år 2003. Det är viktigt att Sverige aktivt deltar i denna process för att tillvarata de transportpolitiska målen om ett tillgängligt transportsystem.

Det kan nämnas i sammanhanget att undantaget för särskilda bestämmelser för fördelning av avgångs- och ankomsttider och planering av trafiken på flygplatser¹³³ förlängdes till den 30 juni 2004 för att skapa möjlighet att anpassa undantaget när ändringsförslaget av gällande slot-förordning har antagits.

Slutsats

Brist på attraktiva slot-tider samt negativa effekter på konkurrensförutsättningarna till följd av prissamordning och bonusprogram är inträdeshinder som påverkar nytillkommande flygföretags möjligheter att etablera sig på marknaden. Det finns därför anledning att se över Sveriges möjligheter att agera för att dessa hinder kan undanröjas.

7.5 Ägarskapsreglerna

Som tidigare nämnts finns begränsningar i flygbolagens möjligheter att fusionera över nationsgränserna vilket har bidragit till ökningen av antalet alliansbildningar¹³⁴. Utländska intressenters möjligheter att investera i lufttrafikföretag hemmahörande, licensierade, i Sverige begränsas av framför allt gällande EG-rätt och folkrättsliga avtal.

För att ett inom gemenskapen etablerat lufttrafikföretag skall få en operativ licens¹³⁵ krävs enligt licensieringsförordningen¹³⁶ att företaget ägs av medlemsstater eller medborgare i medlemsstater, antingen direkt eller genom majoritetsägande samt att företaget fortlöpande effektivt kontrolleras av sådana stater eller personer. Minoritetsandelar som ej innebär kontroll av flygföretaget kan således innehas av utländska intressen. En operativ licens ger inte i sig tillträde till särskilda flyglinjer eller marknader. Marknadstillträde för EG-lufttrafikföretag på flyglinjer inom gemenskapen följer istället av marknadstillträdesförordningen¹³⁷.

Rätten att bedriva inrikes trafik har - bland annat med grund i Chicago konventionens regler om cabotage - i nationella lagstiftningar genomgående kommit att reserveras för inhemska flygföretag. Ur ett EU-perspektiv är också den inre luftfartsmarknaden principiellt en marknad till vilken EG-lufttrafikföretagen har företrädesrätt. Den svenska luftfartslagen innehåller ett stadgande i 7 kap 3 § som reserverar rätten till luftfart i inrikes trafik till av svenskar ägda och kontrollerade företag. Medborgare i land inom det

¹³² White Paper: European transport policy for 2010: time to decide.

¹³³ Se avsnitt 7.4.1.

¹³⁴ Se avsnitt 4.5.

¹³⁵ Tillstånd för företaget att mot betalning utföra lufttransport av passagerare, post och/eller gods som anges i licensen.

¹³⁶ Förordning 2407/92 av den 23 juli 1992 om utfärdande av tillstånd för lufttrafikföretag, EGT 240 av den 24 augusti 1992.

¹³⁷ Se avsnitt 7.3.2.

europiska ekonomiska samarbetsområdet (EES-stat) likställs dock med svenska medborgare i detta avseende.

För marknadstillträde till regelbunden trafik som går till flyglinjer utanför gemenskapen gäller folkrättsliga avtal. Hela regleringen av den internationella kommersiella luftfarten som har sin utgångspunkt i Chicagokonventionen bygger på en stark koppling mellan det lufttrafikföretag och det land varifrån den kommersiella flygningen har sin utgångspunkt. För den regelbundna trafiken har det utvecklats ett bilateralt avtalssystem där trafikrättigheter mellan de avtalsslutande staterna utväxlats varvid de trafikberättigade (designerade) lufttrafikföretagen skall ha påtaglig anknytning till endera avtalsparten. I avtalen stadgas därför regelmässigt att en stat får vägra ett lufttrafikföretag som utpekats av den andra staten trafikrättigheter om den första staten inte är övertygad om att ”*substantial ownership and effective control of that airline is vested in the Contracting Party designating the airline or its nationals*”. Denna princip är närmast helig för flera av våra bilaterala avtalpartners. De skandinaviska länderna – som gemensamt förhandlar om luftfartsavtal mot bakgrund av det skandinaviska ägarskapet i SAS – har fått några av sina bilaterala motparter att acceptera klausuler som skulle göra det möjligt att i framtiden designera flygföretag som har EES-ägarskap. När Sverige designerar lufttrafikföretag kan det inte förväntas att motparten accepterar lufttrafikföretag som brister i ägarskapshänseende. Sverige är inte heller själva berett att generellt acceptera att utländska lufttrafikföretag som bedriver trafik till Sverige saknar ägarkoppling till staten som designerat detsamma.

Det kan konstateras att utvecklingen går mot allt större globalisering och större krav på kostnadsrationaliseringar vilket i sin tur leder till krav på effektivisering av lufttrafikföretagens verksamhet. De strikta ägarskapsreglerna är ett hinder som begränsar den fria etableringsrätten på världsmarknaden. Möjligheten för lufttrafikföretag som ingår i allianser och trafikerar på utomeuropeiska linjer att fusionera är liten och förutsätter en liberalisering av ägarskapsreglerna på global nivå. Inom EU är reglerna mer liberala. Genom EES-avtalet och sedermera medlemskapet i EU gäller licensierings- och marknadstillträdesförordningen i hela EES-området och kretsen av stater och deras medborgare som är berättigade att etablera lufttrafikföretag har således utökats. Det finns inga begränsningar av ägarskapet för EU-medborgare enligt EG-lagstiftningen. Man kan emellertid konstatera att antalet etableringar och fusioner över nationsgränserna inom Europa varit begränsat. Det kan bero på att den europeiska marknaden inte har kunnat agera på egen hand när resten av världen håller fast vid de strikta ägarskapsreglerna. Flygbolaget Sabenas konkurs – den första konkursen som drabbat ett ”nationellt” flygbolag i Europa – kan emellertid bana vägen för en mer liberal syn.

Efter terrordåden i USA ställs det allt högre krav på att mjuka upp ägarskapsreglerna för att underlätta för lufttrafikföretagen att bedriva en mer effektiv verksamhet i den pågående krisituationen. Den europeiska luftfartsmarknaden kännetecknas av överetablering. Mot bakgrund av den akuta krisen och de nya marknadsförhållandena är marknaden i stort behov av strukturella förändringar. Med hänsyn till luftfartens utpräglade internationella karaktär torde emellertid frångåendet av kravet på nationellt ägarskap som förutsättning för trafikrättigheter endast kunna ske på global nivå.

Frågan om i vilken mån stater är beredda att liberalisera ägarskapsreglerna är till stor del beroende av vilken koppling man vill göra mellan ägarskapet och den kontroll som en stat vill ha över det lufttrafikföretag som designeras. Skälet är att man vill säkerställa att det är helt klart vilken stat som är ansvarig för ett flygföretags säkerhet och för att hindra

bekvämlighetsflaggade¹³⁸ lufttrafikföretag. Inom ECAC¹³⁹ har man arbetat fram en mer liberal klausul. Istället för ägarskaps- och kontrollkravet krävs en stark koppling mellan lufttrafikföretaget och den designerade staten. Detta tillgodoses genom att lufttrafikföretagets ”principle place of business” finns i den stat som designerar lufttrafikföretaget och genom att lufttrafikföretaget är innehavare av ett drifttillstånd (AOC – Air Operator’s Certificate) utfärdat av den stat som designerar lufttrafikföretaget. Detta är särskilt viktigt i flygsäkerhetskänsliga områden.

Det finns vidare ytterligare säkerhetsproblem med att utländska flygbolag flyger inrikes. Ett problem är att svenska myndigheter inte har tillsyn över denna verksamhet. Detta kan dock accepteras i EU-miljön där man är på väg mot enhetliga regler på flygsäkerhetsområdet och där ett nära samarbete mellan flygsäkerhetsmyndigheterna har utvecklats.

Slutsats

Allianser är ett globalt fenomen som präglar framför allt den internationella trafiken. Däremot kan det finnas regionala samarbetsformer som kan begränsa konkurrensen på lokal nivå, exempelvis SAS och Skyways.

Alla EU/EES-flygbolag är berättigade att etablera sig i Sverige eller bedriva inrikes flygtrafik i Sverige med det egna flygbolaget. Detta innebär till exempel att ett danskt, norskt eller finskt flygbolag kan etablera sig i Sverige eller fusionera med ett svenskt lufttrafikföretag och bedriva trafik inom Sverige och övriga EU/EES området.

7.6 Konsekvenserna av terrordåden i USA på den europeiska luftfartsindustrin

Terroristattacker som drabbade USA den 11 september 2001 har haft allvarliga konsekvenser på lufttrafikföretag över hela världen. Även om många företag före den 11 september upplevde en försämrad ekonomisk situation till följd av annalkande lågkonjunktur har händelserna i USA ytterligare försvårat företagens konkurrenskraft på marknaden. I Europa har trafiken gått ned med mellan 15 och 30 procent och AEA har uppskattat att förlusterna kommer att uppgå till 3,6 miljarder Euro. Kommissionen har i ett meddelande¹⁴⁰ föreslagit en rad åtgärder för att hjälpa flygföretagen i denna exceptionella krisituation. Åtgärderna omfattar bland annat statsstöd för att kompensera flygföretagen för den omedelbara förlusten som en följd av att det amerikanska luftrummet var stängt under fyra dagar. Vidare skall ytterligare stöd sättas in för att täcka flygföretagens utökade försäkringskostnader utöver de statsgarantier som beviljats i 30 dagar. Kommissionen är dock noga med att påpeka att flygföretagen inte får överkompenseras. Det skall också bli möjligt för flygföretagen att inleda samarbetsavtal med varandra enligt artikel 81 pkt 3 EG-fördraget, särskilt avseende koordineringen av kapaciteten på linjer med låg trafikintensitet och fördelningen av avgångs- och ankomsttider på icke attraktiva tider. Kommissionen har också gett flygföretagen möjlighet att bibehålla slot-tider med historisk rätt till och med sommartrafikprogrammet 2002 även om dessa inte använts för trafik till minst 80 procent. Denna möjlighet kan komma att utsträckas till vinterprogrammet 2002/2003 om situationen kräver det.

¹³⁸ Lufttrafikföretag som registreras i ett land med mer liberala luftfartslagar än det egna landets lagar.

¹³⁹ European Civil Aviation Conference

¹⁴⁰ Commission Communication on the current crisis in the aviation industry

7.6.1 Försäkringsmarknaden

Flygbranschens försäkringskostnader kommer att öka under den närmaste framtiden. Särskilt för försäkringsskydd avseende skador på tredje man som följer av krig, terrorism och liknande har ökat dramatiskt som en följd av terrordåden och det kan ifrågasättas om det för närvarande finns en normal försäkringsmarknad för denna risk. EUs transportministrar har enats om att låta medlemsstaterna tillämpa tillfälliga regeringsåtgärder dock längst till och med den 31 december 2001¹⁴¹. Mot bakgrund av detta bemyndigade Riksdagen i ett första skede regeringen att fram till och med den 24 oktober 2001 utfärda statliga garantier för att återställa flygbranschens försäkringsskydd till den nivå som gällde före den 11 september 2001. Garantin gällde för av Sverige licensierade flygbolag, flygplatser och vissa handlingsagenter. Riksdagen har den 31 oktober 2001 beslutat att förlänga de statliga garantierna till den 23 november 2001. Försäkringstagarna skall betala en marknadsmässig avgift till staten för att kunna tillgodoräkna sig garantin. USA och Japan har infört motsvarande stödåtgärder för en period av 180 dagar vilket i sig ger de berörda bolagen större trygghet än i Europa. Utvecklingen av försäkringsmarknaden följs noggrant av kommissionen och EUs medlemsländer.

7.6.2 Luftfartsskydd

Terrordåden i USA har också lett till skärpta krav på luftfartsskyddsområdet. Kommissionen har lagt fram ett förslag till förordning om ökade skyddsåtgärder mot brottsliga handlingar inom luftfarten. Målsättningen är att uppnå en gemensam luftfartsskyddsnivå på samtliga flygplatser inom unionen. Man likställer inrikes och utrikes luftfart. Bland annat vill kommissionen införa 100 procent kontroll av allt incheckat bagage samt 100 procent kontroll av alla passagerare och allt handbagage. Detta kräver en större mängd utrustning (röntgenmaskiner, bagagehanteringssystem och metalldetektorutrustningar), utökad bemanning på flygplatserna och ombyggnationer. För svensk del innebär de föreslagna åtgärderna ökade kostnader för de statliga och kommunala flygplatserna samt för polismyndigheten. Enbart för Luftfartsverket har de tillkommande investeringarna för den utökade säkerhetskontrollen beräknats till ca 460 miljoner kronor och de årliga driftkostnaderna kommer att uppgå till ca 440 miljoner kronor vilket motsvarar ca 30 kronor per passagerare.

Slutsats

Sammanfattningsvis kan man konstatera att flygbranschen befinner sig i en mycket besvärlig situation. Det är svårt att i dagsläget se i hur stor utsträckning terrordåden har påverkat flygresandet. Marknaden befann sig redan i en vikande konjunktur innan händelserna den 11 september 2001. Luftfartsverket räknar i sina prognoser med en minskning i passagerarunderlaget på tio procent under nästa år. De ökade kostnaderna försvårar etableringen av nya flygbolag på den svenska marknaden. Situationen är dock densamma över hela Europa. De stödåtgärder som föreslås är temporära och skall hjälpa flygbolagen över den värsta krisen. Redan nu kan man se att flera ledande flygbolag kommer att ha svårt att överleva. För att undvika potentiell diskriminering är det viktigt att de enskilda medlemsländernas stödåtgärder inte leder till att konkurrensen snedvrids.

¹⁴¹ Rådsslutsatser från EU:s transportministermöte den 16 oktober 2001

8 SLUTSATSER OCH FÖRSLAG

I det följande redovisar rapporten förslag på åtgärder som kan förbättra marknadsförutsättningarna inom det svenska inrikesflyget. I begreppet ”marknadsförutsättningar” ingår inte bara åtgärder som stimulerar konkurrensen. Där ingår också åtgärder som stimulerar flygets utveckling och åtgärder som stimulerar en positiv regional utveckling, ett av transportpolitikens delmål. Förslagen tar också hänsyn till den situation som flygmarknaden befinner sig i efter terrorattentaten mot World Trade Center i september 2001 samt det försämrade konjunkturläget.

Konkurrensförutsättningarna inom flyget har försvårats av det rådande läget. I tider av tillväxt är förutsättningarna för konkurrens betydligt bättre. Luftfartsverkets prognos pekar på en tioprocentig nedgång i flygtrafiken under 2002 och det är för närvarande oklart när tillväxtkurvan åter pekar uppåt. En optimistisk bedömning är att vändningen sker under 2003.

Efterverkningarna av den hotbild mot samhället och flygbranschen som terrorattackerna har åstadkommit innebär en betydande ökning av kostnaderna för flyget. Det inkluderar allt från ökade säkerhetskontroller av luftfartsskyddet till höga försäkringskostnader för flygföretagen. Dessa ökade kostnader inverkar negativt på branschens utveckling och motverkar därför förutsättningarna för att konkurrensen skall kunna öka inom flyget. Detta förhållande reflekteras i delar av de förslag som rapporten härmed lämnar.

8.1 Åtgärder som stimulerar konkurrensen

8.1.1 Förbättrat kunskapsläge om marknadssituationen

Bakgrund

Avregleringen av inrikesflyget i Sverige har inte lett till de positiva effekter på marknaden som var förväntade. Den närmast totala avsaknaden av konkurrens i den svenska inrikes- trafikerna är uppenbar och det kan konstateras att det har blivit betydligt dyrare att flyga inrikes på en majoritet av flyglinjerna. På en avreglerad marknad där monopol råder under en längre tid saknas konkurrensmekanismen som kan leda till sänkta priser och ett bättre utbud. I denna situation är det enligt Luftfartsverkets nödvändigt att kunna följa marknadsutvecklingen främst beträffande priser, efterfrågan och utbud.

Motiv

På en fri marknad kan flygbolagen fritt sätta sina priser och anpassa trafikutbudet beroende på den rådande marknadssituationen. På en marknad med begränsad konkurrens finns behov av att kunna följa utvecklingen på marknaden, inte minst vad gäller biljettprisernas utveckling. Detta kan göras inom ramen för tarifförordningen som gör det möjligt för myndigheten att kräva att flygbolagen lämnar uppgift om sina flygpriser för trafik inom EES-området i den form som myndigheten bestämmer. Man kan sedan överväga om inhämtning av information endast bör ske med tarifförordningen som stöd. Mot bakgrund av erfarenheterna från Storbritannien och USA finns det anledning att närmare undersöka tänkbara alternativa uppföljningssystem, exempelvis via CRS eller ODS-system.

Ur konkurrenssynpunkt är det ytterst viktigt att tillvarata konsumentens och marknadens krav på bättre information om prisutvecklingen. Att skapa förutsättningar för återkommande rapportering av biljettpriserna bör därför vara en prioriterad fråga i det fortsatta arbetet.

För att kunna få en fullständig bild av hur marknadens utbudssida utvecklas är det nödvändigt att få information om hur trafikutbudet ser ut. Redan idag är flygföretagen skyldiga att anmäla sina trafikprogram och förändringar i trafikprogrammen till luftfartsmyndigheten. Luftfartsverket avser att bättre följa upp efterlevnaden av dessa bestämmelser. Ett alternativ kan vara att bättre utnyttja den information som redan finns, exempelvis i flygplatsernas datoriseringssystem eller i OAG – Official Airlines Guide.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket skall löpande följa upp och analysera biljettprisutvecklingen och förändringar i trafikutbud samt efterfrågan på den svenska inrikesmarknaden. Luftfartsverket skall särskilt utreda möjligheterna att genom en Origin Destination Survey (ODS) av amerikansk modell eller andra system löpande samla in och rapportera om biljettprisutvecklingen och förändringar i utbud och efterfrågan.

8.1.2 Säkerställa kapacitet i Stockholms flygplatssystem

Bakgrund

Stora förändringar beträffande konkurrensen inom inrikesflyget skedde under år 1999. Efter att ha noterat betydande förluster i sin Arlandabaserade verksamhet beslutade Braathens att lägga ned all Arlandatrafik och enbart koncentrera sig på sin begränsade men lönsamma Brommatrafik. Det finns flera orsaker till denna förändring men de viktigaste faktorerna torde vara:

- Bristen på slot-tider under högtrafiktid, framför allt under morgonen.
- SAS möjlighet att alltid kunna överträffa sin konkurrent med kapacitet på de linjer som varit konkurrensutsatta. SAS har mer än 50 % av tillgängliga slot-tider på Arlanda vilket gör deras flexibilitet omöjlig att matcha till ett rimligt pris för konkurrenterna.
- Genom bristen på slot-tider har avsaknaden av ett mer komplett linjenät hämmat Braathens möjligheter till kontrakt med storkunder.
- SAS bonusprogram är mycket kraftfullt genom bolagets dominerande ställning

Den utveckling vi nu ser på inrikesmarknaden följer väl den beskrivning som gäller beträffande nätverkbolagens agerande på sina hemmaflygplatser, och deras bevarande av den dominerande ställning som utgör grunden för exempelvis alliansernas trafiksystem och konkurrenskraft.

Det alternativa utbudet i inrikessystemet finns idag koncentrerat i första hand på Bromma. Det faktum att Bromma utgör en delvis alternativ produkt gör det möjligt att framgångsrikt fortsätta en konkurrens mot det dominerande bolaget trots att det även på Bromma råder brist på kapacitet.

Effekter av den tredje rullbanan på Arlanda

Den tredje banan ökar Arlandas totala kapacitet från 275 000 rörelser till 372 100 per år. Viktigare för denna bedömning är den ökade kapaciteten under högtrafiktid ("peak") som beräknas öka från 73 till 90 rörelser per timme. Den omedelbara effekten av ett kapacitetstillskott på 25 % är att de nuvarande bolagen ges möjlighet att omforma tidtabellerna så att för kunderna attraktivare utbud kan erbjudas. Dessutom får bolag som inte tidigare trafikerat Arlanda möjlighet att skapa trafik på för kunderna attraktiva tider.

Inrikestrafiken, som redan erbjuder ett kompakt trafikupplägg, kommer marginellt att justera detta. Utrikestrafiken har under 90-talet varit tvungen att förlägga viss trafik utanför högtrafiktiden för vissa destinationer och därmed bredda denna kommer troligen att omvärdera sina strategier. Luftfartsverket tror att utrikestrafiken kommer att koncentrera sina avgångar mellan 07.30 och 09.00. Trafik som idag av slot-brist återfinns i tidsintervallen 06.30–07.30 och 09.00–10.00 kommer att flytta till högtrafiktiden 07.30–09.00. Redan efter ett par år bedöms således samtliga slot-tider under högtrafik morgon och kväll att åter vara förbrukade. Därefter kommer trafiken åter att börja spridas på mindre attraktiva tider. När denna tidpunkt på nytt inträffar kommer det åter bli svårt att skapa attraktiva trafikupplägg för att skapa verkningfull konkurrens i inrikesflyget på Arlanda, åtminstone vad gäller "kompleta" trafiksystemupplägg. Konkurrens på enstaka linjer kan däremot alltid uppstå.

Brommas roll

Brommas betydelse för avregleringen har varit att ge möjlighet för ny trafik att utvecklas vid sidan av det system som SAS/LIN förfogade över vid avregleringens början. Slot-situationen på Arlanda har inte någon gång under 1990-talet tillåtit att ett konkurrerande system kunnat utvecklas fullt ut på Arlanda. Bromma har därför utgjort en viktig ventil för att skapa ett alternativt trafikupplägg. Den konkurrens som skapats på Bromma hade i början karaktären att den mer var ett komplement till Arlandas trafik. Allt eftersom aktörerna började utöka sin verksamhet på Bromma så har konkurrensen hårdnat betydligt och sedan 1997 ökar inte längre snittintäkterna för flygbolagen på de linjer som bedrivs i konkurrens med bolag på Arlanda. Detta gäller i huvudsak destinationerna Göteborg och Malmö. Kraftiga rabatter till framför allt affärsresenärerna förekommer på dessa linjer.

De begränsningar som för närvarande finns på Bromma beträffande antalet tillgängliga rörelser (kapacitet) särskilt för tung trafik (ca 14 000/år) och begränsningar i flygplanstyper, gör att en vidare expansion på flygplatsen för linjetrafiken utöver knappt 1 miljon passagerare inte ter sig möjlig utan en utökning av antalet tunga rörelser. Om trafikering av Bromma fortsätter kommer det nuvarande linjenätet i allt väsentligt att bestå och det trafikmönster som nu råder befästs, nämligen att Bromma i första hand är en destinationsflygplats för trafik till Stockholm. I den mån Bromma flygplats skulle kunna utöka sin verksamhet skulle denna troligen behålla den funktion som den har idag. Det skulle kunna medföra att Brommabaserade flygbolag kan konkurrera på fler orter än i dag och exempel som Umeå och Luleå är troliga destinationer från Bromma. Flygplatsens maximala volym torde uppgå till ca 2 miljoner passagerare. Mer kan inte hanteras i nuvarande byggnader och ramper.

Det är Luftfartsverkets mening att Bromma flygplats starkt främjar konkurrensförutsättningarna inom inrikesflyget och således är det av stor vikt att bibehålla och utveckla kapaciteten på Bromma.

Övriga flygplatser i Mälardalen och deras roll för konkurrensen i inrikesflyget

För den totala befolkningen i Mälardalen exklusive Stockholms län är de övriga flygplatserna Skavsta och Västerås relativt likvärdiga ur tillgänglighetssynpunkt. Skillnaderna mellan flygplatserna hänför sig i synnerhet till deras närhet till Stockholms län, som är och under lång tid framöver kommer att utgöra basen för merparten av efterfrågan i svenskt inrikesflyg.

Linjer som fyller den lokala marknadens behov med mindre flygplan till orter inom en timmes flygtid finns redan idag från Västerås till Göteborg och Malmö och som företagscharter till Kalmar. Dessa linjer innebär en marginell konkurrens till Arlandabaserade flygbolag. Denna trafikering förväntas också bestå i framtiden och kan möjligen utökas med trafik till någon norrlandsdestination.

När det gäller inrikesdestinationer är det tveksamt om Skavsta kan få turer till Göteborg och Malmö. Även för de övriga destinationerna gäller denna stora tveksamhet då upptagningsområdet i huvudsak utgörs av Storstockholmsområdet.

Den enda konkurrens av betydelse som kan uppstå från övriga flygplatser i Mälardalen är lågpriskonkurrens med flygbolag som Ryanair, där priset bevisligen har stor attraktivitet utanför det lokala upptagningsområdet. Sådan konkurrens skulle kunna uppstå på linjer till Malmö, Luleå och Umeå från antingen Skavsta eller Västerås. Det är troligt att denna typ av konkurrens kommer att uppstå inom en femårsperiod, men den bedöms även då att vara av relativt marginell betydelse för inrikestrafiken.

Motiv

Trafiktillväxten i Stockholmsområdet och bristen på kapacitet på Arlanda flygplats, särskilt under morgon och kväll, leder till begränsningar i hela Sveriges flygtrafik med sämre möjligheter till konkurrens och ökad trängsel på Arlanda under högtrafiktid. För Stockholmsregionen betyder detta att möjligheterna att resa till och från regionen försämras, vilket påverkar regionens internationella konkurrensmöjligheter och attraktivitet negativt. Sämre flygförbindelser med Stockholm påverkar också näringsliv och boende i andra delar av Sverige negativt då tillgängligheten och åtkomligheten till dessa regioner försämras av bristande flygplatskapacitet i Stockholmsregionen. En tidig planering av en utökad flygplatskapacitet i Stockholmsregionen samt ett bibehållande och en eventuell kapacitetshöjning av Bromma flygplats är nödvändig för att säkra det långsiktiga kapacitetsbehovet.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket föreslår att regeringen i sina fortsatta överväganden om utbyggnaden av transportsystemet i Stockholmsregionen skapar förutsättningar för att flygets långsiktiga kapacitetsbehov säkerställs i regionen.

8.1.3 Att beakta vid en revision av gällande slot-förordning

Bakgrund

Det finns ett stort samhällsintresse av att regionalpolitiskt viktig flygtrafik kan bedrivas och att denna trafik uppfyller rimliga krav på trafikförsörjning i enlighet med de transportpolitiska målen. En viktig aspekt är att denna trafik kan erhålla lämpliga ankomst- och avgångstider på flygplatserna. På de flygplatser som är särskilt belastade, och därför enligt gällande EG-bestämmelser är föremål för fullständig samordning när det gäller ankomst- och avgångstider (s.k. slot-tider), kan det vara svårt att åstadkomma detta. För närvarande innehåller EG-regelverket, Rådets förordning (EEG) nr 95/93 av den 18 januari 1993 om gemensamma regler för fördelning av ankomst- och avgångstider vid gemenskapens flygplatser (slot-förordningen), en bestämmelse i artikel 9 att en medlemsstat får reservera vissa ankomst- och avgångstider vid en fullständigt samordnad flygplats åt inrikes regelbunden trafik på en flyglinje om allmän trafikplikt råder enligt gemenskapens lagstiftning.

Ur ett konkurrensperspektiv är det viktigt att nytillträdande lufttrafikföretag kan få tillgång till slots på konkurrenskraftiga tider. Slot-förordningen innehåller också regler om detta. Huruvida dessa regler är tillräckliga eller lämpligt utformade är dock föremål för diskussion.

Motiv

I slot-förordningen måste avvägningar göras mellan ett flertal legitima hänsyn och intressen, vilka delvis står i motsatsställning till varandra. Viktiga intressen i detta sammanhang är till exempel lufttrafikföretagens behov av långsiktigt stabila driftsförutsättningar och olika intressenters krav på ett effektivt kapacitetsutnyttjande.

EU-kommissionen – som under flera år följt slot-förordningens tillämpning – överlämnade detta år ett förslag till ministerrådet om vissa ändringar i regelverket. Detta förslag ändrar inte på medlemsstaternas nuvarande rätt att reservera slot-tider när allmän trafikplikt är införd. Enligt Kommissionen är också de nu föreslagna ändringarna av mera teknisk karaktär. Kommissionen har därför aviserat att ett förslag till mera genomgripande ändringar i slotförordningen kan komma efter en fördjupad analys som skall vara färdig under 2002. Dessa förslag till ändringar kan således innebära större förändringar från den ordning som råder idag. Det är givetvis av vikt att Sverige i sitt agerande, bland annat gentemot Kommissionen och Ministerrådet, i detta reformarbete säkerställer att regionalpolitiskt angelägen flygtrafik samt nytillträdande lufttrafikföretag även i fortsättningen kan få rimliga slot-tider på våra flygplatser.

Luftfartsverkets förslag:

Sverige skall i samband med revidering av slot-förordningen söka säkerställa att EG-rätten gör det möjligt att även i framtiden tilldela regionalpolitiskt motiverad flygtrafik samt nytillträdande lufttrafikföretag rimliga slot-tider på för Sverige godtagbara villkor.

8.1.4 Begränsa inträdesbarriärer på marknaden

Bakgrund

I februari 2001 beslutade Marknadsdomstolen att SAS från och med den 27 oktober 2001 inte kan tillämpa sitt lojalitetsskapande bonusprogram EuroBonus eller liknande program så att poäng eller motsvarande för uttag av bonuserbjudanden kan intjänas på svenska inrikes flygresor mellan orter där SAS (eller med SAS samarbetande flygföretag som är anslutet till bonusprogrammet) möter konkurrens genom befintlig eller nytilkommen reguljär flygtransport av passagerare.¹⁴² Konkurrensverket har anfört att flygföretag med dominerande ställning på en flygmarknad genom sina bonusprogram försvårar för nytilkommande eller potentiella flygföretag att etablera konkurrerande verksamhet. Orsaken är att programmen är lojalitetsskapande och kan ge en prishöjande effekt eftersom attraktionskraften i bonusprogrammet kan medverka till prisökning. Luftfartsverket delar denna bedömning.

SAS dominerar inrikesmarknaden i Sverige och har ett välutvecklat nätverkssystem både inrikes och utrikes. Emellertid är detta inte unikt för Sverige. I stort sett varje land inom EU domineras av ett flygföretag med nätverksfördelar både inrikes och utrikes; Tyskland och Lufthansa, Frankrike och Air France, Spanien och Iberia, Finland och Finnair etc. I ljuset av den kris som flygbranschen för närvarande genomgår står det klart att en tydligt definierad hemmamarknad är mycket viktig för flygföretagen. Med hemmamarknad avses oftast det passagerarunderlag som verkar och lever i det land där flygföretaget har sin hemmabas. För flygföretagen är det nödvändigt att hemmamarknaden är lojal och detta uppnås bland annat genom bonusprogrammets attraktionskraft.

Marknadsdomstolens beslut om förbud av bonusprogram på konkurrensutsatta inrikeslinjer gäller endast i Sverige och endast SAS bonusprogram. Det är ostridigt att attraktionskraften i bonusprogrammen och därmed de konkurrenshämmande effekterna ökar om det dominerande flygföretaget har tydliga nätverksfördelar. Vidare är bonusprogrammets varande eller inte varande en fråga som berör den globala konkurrensen mellan flygbolagsallianserna. Det är därför viktigt ur konkurrenssynpunkt att alla flygföretag kan konkurrera på lika villkor.

Motiv

I nuläget gäller förbudet att tillämpa bonusprogram endast SAS och dess EuroBonus på konkurrensutsatta inrikeslinjer i Sverige, för närvarande Stockholm – Malmö/Göteborg/Visby/Luleå. Luftfartsverket menar att bonusprogram generellt är konkurrenshämmande. Som läget är idag kan andra flygföretag som konkurrerar med SAS på inrikes flyglinjer erbjuda sina passagerare bonuspoäng om de så önskar, medan SAS bonusprogram är förbjudet. Detta kan därför snedvrider konkurrensförutsättningarna. Dessutom bör syftet med att förbjuda bonusprogrammen vara konkurrensneutralt och icke-diskriminerande. Enligt verkets mening bör därför även andra flygföretags nuvarande eller tilltänkta bonusprogram på konkurrensutsatta flyglinjer i Sverige förbjudas.

Eftersom Marknadsdomstolens beslut endast gäller i Sverige kan SAS internationella konkurrenter fortsätta dra fördel av att tillämpa bonusprogram i lojalitetsskapande syfte, både på sina hemmamarknader och i princip även på SAS hemmamarknad i Sverige. Luftfartsverket menar att det prejudikat som skapats i Sverige genom

¹⁴² Marknadsdomstolens beslut 2001-02-27, Dnr A 14/99.

Marknadsdomstolens beslut bör öppna vägen för ett liknande agerande på övriga inrikesmarknader inom EU. Inte minst därför att SAS europeiska konkurrenter har fått orättvisa konkurrensfördelar gentemot SAS, men även därför att förutsättningarna för konkurrens på inrikestrafiken inom EU:s medlemsländer sannolikt skulle förbättras avsevärt om bonusprogram avskaffades på konkurrensutsatta linjer.

Kommissionen har aviserat intresse för att studera bonusprogrammets konkurrenshämmande effekter samt dess effekter på biljettprissättningen. Luftfartsverket menar att Sverige bör verka för att bonusprogrammen avskaffas på konkurrensutsatta inrikeslinjer inom EU:s medlemsländer.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket föreslår att lojalitetsskapande bonusprogram i ett första steg avskaffas för alla flygföretag som verkar på konkurrensutsatta flyglinjer i Sverige. I ett andra steg föreslår Luftfartsverket att Sverige verkar för att lojalitetsskapande bonusprogram avskaffas på konkurrensutsatta flyglinjer på inrikestrafiken inom EU:s medlemsländer

8.1.5 Differentiering av Luftfartsverkets flygoperativa produkter

Bakgrund

Flygmarknaden är i ständig förändring. De senaste åren har flygföretagens olika marknadsstrategier tydliggjorts genom klara skiljelinjer mellan de traditionella nätverksbolagens produkter och nya lågpris- och lågkostnadsbolag, som valt att profilera på det låga priset för flygtransporten. Inte minst lågkostnadsbolaget Ryanairs framgångar i bland annat Sverige visar på att marknaden segmenteras ytterligare. Flygplatser som Skavsta och Göteborg-Säve utgör basen för delar av denna trafik. Lågpris- och lågkostnadsbolagens produktkoncept skiljer sig ofta väsentligt från de ”traditionella” flygföretagen förutom det faktum att alla transporterar passagerare eller frakt. Lågpris- och lågkostnadsbolagen vill oftast leverera en enklare produkt till sina kunder, inte minst på flygplatsen. Det är viktigt att erinra om att alla flygföretag har olika förutsättningar att åstadkomma lönsamhet i verksamheten.

Ett flygföretag som SAS har andra förutsättningar än ett litet regionalbolag. Ett lågpris- eller lågkostnadsbolag och även ett charterbolag fokuserar starkt på att minimera kostnaderna för bland annat infrastrukturjänster med följderna att deras krav på infrastrukturhållarens produkter och tjänster är annorlunda än ett nätverksbolag som exempelvis SAS och British Airways. Detta ställer krav på infrastrukturhållaren att differentiera sitt utbud av dess produkter och tjänster till flygföretagen. Infrastrukturhållaren skall också bedriva sin verksamhet i syfte att uppnå lönsamhet. Dessutom skall prissättningen vara kostnadsbaserad, icke-diskriminerande och genomskinlig. Exempel på flygplatsprodukter som värderas olika mellan de traditionella bolagen är tillgången till bagagesorteringssystem, nyttjande av nosbryggor eller kvalitén i incheckningsproceduren. Möjligheten till differentiering är dock begränsad och flera tunga flygplatsprodukter som start och landningstjänst respektive utnyttjande av terminaler är svåra att differentiera. Alla flygplan använder ju samma landningsbana och ofta även samma terminalbyggnad.

Motiv

Det finns dock anledning för Luftfartsverket som infrastrukturhållare att utreda möjligheterna att kunna differentiera sin verksamhets produktinnehåll för att kunna erbjuda mer kundanpassade produkter som ofta efterfrågas av flygföretagen. Möjligheterna till produktdifferentiering är omgärdad av ett antal komplicerade faktorer, vilket gör att det är svårt att förutse i vilken mån produktdifferentiering är realistisk exempelvis på en och samma flygplats. Eftersom en produktdifferentiering kan leda till ökade möjligheter för olika flygföretag att agera på den svenska flygmarknaden och således stimulera konkurrensen, är frågan viktig och bör utredas av Luftfartsverket.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket avser att i en utredning granska möjligheterna att differentiera Luftfartsverkets utbud av produkter och tjänster på de statliga flygplatserna med syfte att tillmötesgå olika flygföretags produktionsförutsättningar och deras önskemål om differentierad servicenivå.

8.1.6 Marknadsstimulerande åtgärder vid nyetableringar

Bakgrund

Luftfartsverket strävar generellt efter att få en ökad trafikering på verkets flygplatser och att öka flygets attraktivitet som transportmedel. Ett sätt att tillgodose detta är att aktivt stimulera etablering av flygföretag och nya flyglinjer. För att stimulera uthållighet för nyetablerad flygtrafik har Luftfartsverket ett system för marknadsstimulerande åtgärder. Denna stimulans kan erbjudas under en begränsad tidsperiod under etableringsfasen av ny flygtrafik, då erfarenheten visar på höga initialkostnader. Detta kan också leda till att konkurrensen kan stimuleras.

Den grundläggande regeln för Luftfartsverkets prissättning är att den skall vara kostnadsbaserad, genomblickbar och icke-diskriminerande. Denna regel anger ramarna för hur marknadsstimulerande åtgärder till flygföretag och nya flyglinjer får användas.

Motiv

Marknadsstimulerande åtgärder till flygföretag och nya flyglinjer kan gälla möjligheter att bredda nuvarande marknadsstimulans, som bland annat omfattar sänkta kostnader för handling på mindre flygplatser, marknadsföring och flygplatslokaler. Rabatter kan ges på delar av Luftfartsverkets avgiftssystem, dock ej på sådana avgifter som är miljö- eller säkerhetsrelaterade. Det finns andra former av marknadsstimulans som kan belysas i en sådan granskning, men en utgångspunkt skall vara att stimulansen skall vara icke-diskriminerande och tidsbegränsad, med hänsyn tagen till den tid det tar att etablera flygföretaget eller flyglinjen på marknaden.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket avser att göra en översyn av nuvarande marknadsstimulerande åtgärder för att stimulera introduktionen av flygföretag och nya flyglinjer på de statliga flygplatserna. Stimulanspaketet skall vara tidsbegränsade, icke-diskriminerande, genomblickbara och proportionella.

8.2 Åtgärder som påverkar den regionala utvecklingen

8.2.1 Införande av allmän trafikplikt

Bakgrund

Rikstrafikens styrelse beslutade den 5 oktober 2001 föreslå regeringen att allmän trafikplikt införs på följande sträckor:

| | |
|--------------------------------|------------------------------|
| Gällivare – Stockholm/Arlanda | Pajala – Luleå/Kallax |
| Arvidsjaur – Stockholm/Arlanda | Hemavan – Stockholm/Arlanda |
| Storuman – Stockholm/Arlanda | Lycksele – Stockholm/Arlanda |
| Vilhelmina – Stockholm/Arlanda | Sveg – Stockholm/Arlanda |
| Torsby – Stockholm/Arlanda | Hagfors – Stockholm/Arlanda |

Regeringen bereder för närvarande ärendet.

Händelserna i USA den 11 september har påverkat flygbranschen i hela världen. I takt med en vikande konjunktur i Sverige och den därigenom vikande efterfrågan har flygbolagen tvingats till bantningar i sina trafikprogram. Som en konsekvens av denna händelseutveckling minskar t.ex. Skyways sitt trafikutbud på ett antal flyglinjer.

Skyways har därtill krävt eller avser att kräva ekonomiska garantier från bl.a. Hultsfreds, Mora, Oskarshamns och Skövde kommuner för att långsiktigt säkerställa flygtrafiken på dessa orter. Den nya situationen på inrikesmarknaden innebär att trycket ökar på staten att säkerställa regionalpolitiskt angelägen flygtrafik.

Motiv

Det är komplicerat att göra objektiva beskrivningar av skillnader i regioners olika utvecklingsförutsättningar. En möjlig väg kan vara att fokusera på olika kvalitetsaspekter i en transport. Utvärderingen blir då beroende av vilka utgångspunkter och jämförelser som görs i analysen. Det kan därför vara önskvärt att ha tillgång till ett sammanfattande mått som möjliggör att olika regioner kan jämföras på ett objektiva och transparent sätt.

Luftfartsverket har utvecklat en modell för att beskriva tillgänglighet och åtkomlighet. Med utgångspunkt från tidtabellsuppgifter kan man beräkna hur lång tid det är möjligt att vistas på destinationsorten vid ett endagsbesök.

Ett annat mått som sammanfattar olika kostnader i en persontransport är kontaktkostnaden. Denna kostnad är ett uttryck för summan av tidsåtgång – mätt i pengar – och de direkta transportkostnader som är förknippade med att nå olika resmål. Luftfartsverket anser att ett analysverktyg omgående behöver utvecklas för att fortsättningsvis pröva den linjetrafik som eventuellt kan komma i fråga för inrättande av allmän trafikplikt eller på annat sätt behöver stödjas med statliga åtgärder. Luftfartsverket bedömer dock att man inte bör begränsa sig till att redovisa sammanfattande mått utan att man också bör särredovisa de olika momenten som ingår i dessa sammanfattande mått. Ett sådant beslutsunderlag skapar förutsättningar för en bred analys. Redovisningen bör ske i form av indikatorer och nyckeltal.

Utvecklingen av ett analysverktyg bör även omfatta metodutveckling för att finna adekvata mätinstrument för de olika indikatorerna. Vidare bör en kalkyleringsmodell för

kontaktkostnader utvecklas som ett sätt att utvärdera skillnader i reskostnader mellan olika regioner.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket föreslår att Rikstrafiken i samverkan med Luftfartsverket och andra berörda verk/myndigheter får i uppdrag av regeringen att gemensamt utveckla ett analysverktyg för att pröva behovet av att inrätta ytterligare linjer med allmän trafikplikt eller på annat sätt säkerställa transportpolitiskt angelägen flygtrafik.

8.2.2 Nya former för stöd till flygtrafik

Bakgrund

Enligt Förordning med instruktion för Rikstrafiken (SFS 1999:279, ändrad senast 2000:618) skall myndigheten svara för statens upphandling av transportpolitiskt motiverad interregional kollektiv persontrafik som inte upprätthålls i trafikhuvudmannens regi och där det saknas förutsättningar för kommersiell drift.

För att säkerställa transportpolitiskt motiverad interregional kollektiv persontrafik har Rikstrafiken upphandlat trafik med stöd i Lagen om offentlig upphandling (SFS 1992:1528).

Upphandlingen av flygtrafik har skett med stöd av artikel 4 i Rådets förordning (EEG) nr 2408/92 om EG-lufttrafikföretags tillträde till flyglinjer inom Gemenskapen.

Statsstöd kan i vissa fall ges till ett flygföretag för att upprätthålla adekvat lufttrafik till särskilt utsatta regioner. Med hänsyn till risken för korssubsidiering har Kommissionen i sina riktlinjer angivit att stöd endast kan tillåtas i samband med allmän trafikplikt och vid stöd av social karaktär.

Enligt artikel 87 pkt 2 a) Romfördraget kan stöd av social karaktär ges till enskilda konsumenter utan att komma i konflikt med gemenskapens lagstiftning. Normalt är stödet riktat till enskilda konsumenter (barn, handikappade låginkomsttagare m.m.). På linjer till och från utsatta regioner kan stödet emellertid omfatta hela befolkningen. Stödet skall ges utan diskriminering avseende flygföretag som trafikerar den aktuella linjen. För den enskilde konsumenten innebär subventionen att rabatt ges på biljettpriset. Stöd av social karaktär förekommer i regel på flyglinjer som trafikerar glest befolkade öar med låg trafikintensitet. Frankrike, Spanien, Italien och Portugal har beviljat denna typ av stöd på linjer som omfattas av allmän trafikplikt men som inte är upphandlade.

Vikten av tillgänglighet för öarna framgår även av EU-kommissionens publicerade rapport om den ekonomiska sammanhållningen. I avsnittet "Områden med speciella geografiska förutsättningar" skrivs om öarna:

"Öarnas speciella förutsättningar är i synnerhet av vikt i de fyra södra medlemsstaterna, av vilka tre är sammanhållningsländer. Det finns emellertid också ett stort antal öar i Frankrike, Storbritannien och de tre nordiska länderna, där många är berättigade till stöd från strukturfonderna. När det gäller de mindre öarna så är öarnas tillgänglighet det huvudsakliga problemet. Bristande

tillgänglighet minskar möjligheterna att bibehålla ett konkurrenskraftigt näringsliv och en ung välutbildad arbetskraft.”

Motiv

Allmän trafikplikt, där ekonomiskt stöd inte ges inom ramen för marknadsstillträdesförordningen utan genom stöd av social karaktär enligt Art 87 pkt 2 a) Romfördraget, är vanligt förekommande på flyglinjer till öar. Passagerarunderlaget på dessa linjer utgörs till stor andel av turister och passagerarantalet varierar därför beroende av säsongen. Det har i dessa sammanhang inte bedömts vara rimligt att subventionera trafiken fullt ut eftersom biljettprissubventionen (pristak) även skulle komma turisterna tillgodo. Man har istället valt att rikta stödet direkt till lokalbefolkningen genom att rabattera biljettpriset.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket föreslår att regeringen genom direktiv till Rikstrafiken skapar förutsättningar för att med stöd i artikel 87 pkt 2 a) Romfördraget subventionera biljettpriset genom att rabattera inrikes flygresor som är transportpolitiskt motiverade. Rikstrafiken bör i första hand pröva förutsättningarna för att stödja flyget till och från Gotland enligt statsstödsreglerna.

8.3 Åtgärder som stimulerar utvecklingen av flyget

8.3.1 Ekonomisk styrning av Luftfartsverket

Bakgrund

Som tidigare har beskrivits har flygtrafiken utvecklats mycket negativt under 2001, framförallt efter den 11 september och osäkerheten är mycket stor beträffande den fortsatta utvecklingen.

Trafikutvecklingen i år har påverkat Luftfartsverkets ekonomi negativt, vilket i sig skulle kräva större avgiftshöjningar än vad som tidigare planerats för att Luftfartsverket skall kunna nå uppsatta ekonomiska mål. Som ett led i att motverka effekterna av den negativa utvecklingen har Luftfartsverket bland annat senarelagt vissa större investeringar och initierat ett åtgärdsprogram med resultatförbättrande åtgärder motsvarande ca 10 procent av Luftfartsverkets omsättning. Luftfartsverket avser genomföra dessa aktiviteter med bibehållen god kvalitet och hög säkerhet i verksamheten.

Motiv

Luftfartsverket har en stark ambition att anpassa sig till flygmarknadens förutsättningar i olika avseenden. Luftfartsverket kan i rådande situation bistå och till en del också stimulera flygmarknaden genom att hålla tillbaka vissa avgiftshöjningar. Detta leder dock till att de av statsmakterna uppsatta målet för soliditet inte bedöms kunna nås under den kommande planeringsperioden. Under enskilda år kan även räntabilitetsmålet komma att underskidas.

Luftfartsverket anser inte att den nuvarande krisen är skäl för att staten skall sänka kraven på avkastning, utdelning och soliditet. Däremot önskar verket, när det gäller utdelning, en något mer flexibel inställning så att ägaren kan tillåta att kraven varierar något mellan enskilda år med hänsyn till rådande marknadsutveckling, kapacitetssituation och andra förutsättningar.

Om Luftfartsverkets verksamhet skall utvecklas på en stabil och långsiktig grund krävs en finansiell styrka som över tiden motsvarar de nivåer för avkastning och egenfinansiering som framgår av ägarens mål. Under en period av kraftig kapacitetsutbyggnad som verket för närvarande genomgår, är det nödvändigt med högre avkastning för att nå en tillfredsställande egenfinansiering av investeringarna. Luftfartsverket menar därför att statens ekonomiska mål inte är för höga.

Frågan om utformningen av statens styrparametrar diskuterar Luftfartsverket för närvarande med Näringsdepartementet.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket föreslår att regeringen i sin ekonomiska styrning av verket anpassar de ekonomiska parametrarna med hänsyn till behovet av att säkerställa en långsiktigt stabil utveckling av flyget. Luftfartsverket föreslår att soliditeten under perioden 2002–2005 tillåts ligga något under det långsiktiga målet på 25 procent. Vidare föreslås att kraven på utdelning skall kunna variera mellan enskilda år med hänsyn till rådande marknadsutveckling, kapacitetssituation och andra förutsättningar.

Styrningen är föremål för den diskussion som för närvarande pågår mellan Luftfartsverket och regeringen om en översyn av statens styrparametrar av verket.

8.3.2 Ökade kostnader för tullhantering

Bakgrund

Regeringen föreslår i budgetpropositionen för år 2002 att det anslag som avser att finansiera driftbidrag till kommunala flygplatser skall sänkas från 101 mkr år 2001 till 99,5 mkr år 2002, 94,9 mkr år 2003 och 81,1 mkr år 2004. Driftbidraget till de kommunala flygplatserna föreslås emellertid inte justeras för detta med påföljd att Luftfartsverket del av driftbidraget ökar med totalt drygt 25 mkr under perioden. Dessa medel kommer att överföras till anslag till Tullverket som kompensation för de ökade kostnader Tullverket har för att fullgöra sina uppgifter på Arlanda till följd av flygplatsens utbyggnad.

Motiv

Luftfartsverket anser att det är principiellt viktigt att hålla isär olika aktörers uppgifter och ansvar. Utgångspunkten bör vara att rena myndighetsfunktioner som polisiära insatser och tullverksamhet bör finansieras över statsbudgeten. Att överföra kostnader för denna typ av verksamhet till infrastrukturhållare och därmed indirekt till flygföretag och andra nyttjare av transportsystemet är otillfredsställande och skapar en otydlighet i ansvarsfördelningen.

Luftfartsverket anser det inte lämpligt att luftfarten via Luftfartsverket skall finansiera rena myndighetsfunktioner som t ex polisiära insatser och tullverksamhet. Regeringen bör

ta hänsyn till dessa merkostnader i de diskussioner om statens styrparametrar som för närvarande förs mellan regeringen och Luftfartsverket.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket föreslår att regeringen i sina avvägningar i samband med den ekonomiska styrningen av verket tar hänsyn till merkostnaderna för det statliga driftstödet till kommunala flygplatser, orsakade av ökade kostnader för tullhantering.

8.3.3 Statliga försäkringsgarantier till flygföretag med flera

Bakgrund

En följd av terrorattackerna i USA den 11 september 2001 var att flygförsäkringsbranschen sade upp den särskilda klausul i försäkringsavtalen med flygföretag, flygplatser, handlingbolag m fl som reglerar tredjemansansvaret i händelse av krig och terroristhandlingar. Därefter har bland annat EU-länderna infört ett system med statliga försäkringsgarantier för att täcka sådana skadefall. Enligt vad EU:s transportministrar kom överens om den 16 oktober 2001 får dessa garantier utställas till och med den 31 december 2001. Även Sverige har beslutat om en sådan garantiordning som dock enligt riksdagens beslut den 31 oktober 2001 skall upphöra att gälla den 23 november 2001. Ordningen med statliga garantier är således en temporär åtgärd som skall upphöra när en fungerande försäkringsmarknad är återställd. Vidare har EU:s transportministrar enats om att garantier endast får tillhandahållas mot marknadsmässiga premier.

Motiv

Enligt vad Luftfartsverket har erfarit finns det dock mellan EU:s medlemsstater vissa skillnader i villkoren för de statliga garantisystemen. Luftfartsverket anser att det ur konkurrenssynvinkel är angeläget att dessa garantisystem får en så enhetlig utformning som möjligt och i vart fall att svenska flygföretag, flygplatser, handlingbolag m.fl. inte bör få sämre möjligheter att komma i åtnjutande av statliga försäkringsgarantier än flygföretag, flygplatser, handlingbolag m.fl. licensierade i andra EU-länder.

Luftfartsverkets förslag:

Regeringen bör verka för att svenska flygföretag, flygplatser, handlingbolag m.fl. får likvärdiga möjligheter som flygföretag, flygplatser, handlingbolag m fl i andra EU-länder att komma i åtnjutande av tidsbegränsade statliga försäkringsgarantier för tredje mansskada i händelse av krig och terroristhandlingar med mera.

8.4 Fortsatt utredningsarbete

8.4.1 Kartläggning av etableringshinder

Bakgrund

Idag är stora delar av flygmarknaden avreglerad; inom EU, i Sverige, Australien, Canada och USA för att ge några exempel. På dessa flygmarknader förutsätts den fria konkurrensen skapa bättre valmöjligheter i trafikutbudet, prissänkningar och bättre servicekvalité. Flygbranschen har haft en stor handlingsfrihet att forma den nuvarande flygmarknaden. Denna rapport har på ett flertal områden identifierat utfallet och det kan konstateras att det bredvid lågkostnadsflygets ökade närvaro på olika flygmarknader skett en omfattande konsolidering inom flygmarknaden. Ett antal förklaringsfaktorer bakom konsolideringen kan lyftas fram och vilka fungerar som etableringshinder i flygmarknaden:

- **Nav-ekersystemen** har fått en ökad betydelse för att utveckla marknadsfördelar. På de flesta stora naven, exempelvis Arlanda, dominerar oftast ett flygföretag. Med navet som utgångspunkt utvecklar det dominerande flygföretaget ett omfattande nätverk av flyglinjer på egen hand eller genom samarbete med andra, mindre flygföretag. Nav-ekersystemens förmåga att låta ett flygföretag dominera en marknad tenderar att öka i flera länder, bland annat i Sverige, där SAS och dess samarbetande flygföretag för närvarande kontrollerar nära 90 % av inrikesmarknaden från navet Arlanda.
- **Bonusprogram och andra rabattavtal mellan flygbolag och andra företag** genererar en efterfrågan på flygföretagets produkter som förmodas vara ett mer kostnadseffektivt sätt för flygföretagen att stimulera efterfrågan än att till exempel sänka priserna eller höja serviceutbudet. Detta har resulterat i att dominerande flygföretags ställning på flygmarknaden stärks eftersom kunden (passageraren, företaget, resebyrån etc) gynnar sig själv genom att koncentrera sin efterfrågan till det dominerande flygföretaget för att på så sätt erhålla högre bonuspoängsaldo, rabatter och provisioner.
- **Allianser** genererar ökade intäkter och ökar konkurrenskraften hos de stora och små flygföretagen som är knutna till ett allianssamarbete samt minskar driftskostnaderna. Medlemskap i flygbolagsallianserna är för många flygföretag en överlevnadsfråga och ett utanförskap i en stark allians tenderar att vara ett oöverstigligt inträdeshinder på flera flygmarknader. Utan tvivel har alliansformationen medverkat till att minska antalet verkligt eller potentiellt konkurrerande flygföretag.

Motiv

Denna rapport har pekat på de viktigaste etableringshindren inom bland annat den svenska inrikesmarknaden. Det behövs ytterligare kartläggning och utredningsarbete för att förstå hur etableringshindren och deras interrelation fungerar bland annat inom den svenska inrikesmarknaden. Eftersom flygmarknaden till sin natur blir mer och mer internationell måste även andra flygmarknader än den svenska granskas för att öka kunskaperna om de faktorer som bestämmer hur konkurrensförutsättningarna ser ut i dag och i framtiden. Samhället bör även kontrollera att flygföretagen på en avreglerad marknad följer ”spelets regler” så att konkurrensen inte hämmas genom att eventuella regelbrytande metoder används.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket avser att i sin fortsatta analys av inrikesflygets marknadsförutsättningar genomföra en kartläggning av etableringshinder i form av bonusprogram, försäljningssystem, allianser etc. Arbetet syftar till att förbättra kunskapsunderlaget om förutsättningarna för konkurrens på flygmarknaden.

8.4.2 Kostnadsansvaret för ökad säkerhetskontroll av luftfartsskyddet

Bakgrund

Terroristhoten mot luftfarten har över tiden varierat i omfattning och skiftat karaktär. Ambitionen inom luftfartssektorn har alltid varit hög att snabbt möta de olika rådande hotbilderna genom aktiva insatser. Den del av luftfartsskyddet som riktas mot flygplan, besättningar och passagerare har byggt på principen att genomsöka passagerare, handbagage och incheckat bagage före embarkering/ombordlastning, s.k. screening.

Under ca 10 år har samtliga utrikespassagerare och deras handbagage genomsökts. Dessutom har en viss andel av inrikespassagerarna och deras handbagage genomsökts samt därutöver en viss del av det incheckade utrikesbagaget. Som en följd av Lockerbiekatastrofen år 1988 beslutade ECAC [European Civil Aviation Conference] att rekommendera medlemsstaterna att införa kontroll av allt incheckat utrikesbagage. För närvarande pågår uppbyggnaden av denna verksamhet. Verksamheten ska vara i operativ drift senast under oktober 2002 i Sverige.

Händelserna i USA den 11 september 2001 resulterade i ett mycket kraftfullt agerande av bland annat EU som redan vid ett möte den 7 december 2001 förväntas införa regler som föreskriver genomsökning av samtliga inrikes- och utrikespassagerare, deras handbagage och allt incheckat bagage på samtliga trafikflygplatser inom EU. Detta kommer att kräva omfattande investeringar i utrustning för säkerhetskontroll, ombyggnationer och ökad bemanning av säkerhetskontrollanter. Syftet är att skydda allmänheten och flyget från katastrofala terrorhandlingar.

Kostnader för ökade skyddsåtgärder

På Luftfartsverkets flygplatser bedrivs granskningsverksamheten av Luftfartsverket med egen personal eller med hjälp av inhyrda entreprenörer. Luftfartsverket tar ut den faktiska kostnaden för granskningsverksamheten i form av en särskild avgift på biljetten. Eftersom kostnaderna utslagna per passagerare varierar kraftigt mellan olika flygplatser har Luftfartsverket tillämpat ett kostnadsutjämningsförfarande vilket har gynnat små och medelstora flygplatser på de stora flygplatsernas bekostnad.

I ett läge som omfattar genomsökning av samtliga inrikes- och utrikes passagerare, deras handbagage och allt incheckat bagage, beräknas ca 30–35 kronor belasta varje passagerare *med* kostnadsutjämning. *Utän* kostnadsutjämning kommer kostnaderna per passagerare på vissa flygplatser att uppgå till något 100-tal kronor. Att kostnaden efter kostnadsutjämning blir lägre beror helt på de mycket rationella metoder som kan tillämpas på de stora flygplatserna Arlanda, Landvetter och Sturup. För Luftfartsverkets flygplatser beräknas de nödvändiga investeringarna för en utökad säkerhetskontroll totalt att uppgå till ca 800 mkr. De årliga driftskostnaderna beräknas uppgå till 440 miljoner kronor.

På kommunala och privata flygplatser bedrivs säkerhetskontrollen av polisen. På dessa flygplatser krävs lika höga säkerhetsnivåer som på de statliga flygplatserna. Enligt polisens bedömning kommer kostnaden för den utökade säkerhetskontrollen att uppgå till ca 200 miljoner kronor. Kommunförbundet hävdar att det saknas utrymme för en höjd security-avgift som skall betalas av flygpassagerarna. Biljettpriset tur och retur för en resa från de kommunala flygplatserna skulle öka med flera hundra kronor på flyglinjer som redan idag har höga biljettpriser och ett sviktande passagerarunderlag. Bedömningen att detta skulle drabba de regionalpolitiskt betydelsefulla flyglinjerna på de små kommunala flygplatserna negativt delas av Luftfartsverket.

Det bör beaktas att en (inrikes-) passagerare kommer att belastas av en kostnad för såväl tur- som returreisan, dvs. två belopp enligt vad som angivits ovan. Man kan konstatera att utan någon metod som avlastar kostnader från små och medelstora flygplatser kan flygets konkurrensförmåga komma att påverkas negativt.

En ytterligare konsekvens som försämrar luftfartens konkurrenssituation är det faktum att särskilt inrikespassagerare efter införande av den utökade säkerhetskontrollen måste anlända betydligt tidigare till avgångsflygplatsen i förhållande till vad som gäller idag. En utredning pågår inom Luftfartsverket som ser över tidskonsekvenserna beträffande passagerarnas ankomsttider till flygplatsen.

Terrorattacken mot World Trade Center var riktad mot samhället och inte direkt mot luftfarten. De ekonomiska konsekvenserna för flygbranschen är omfattande men terrorhandlingen mot det civila samhället, där självmordsflygningarna var ett verktyg, gör att frågan måste ställas; vem är huvudsaklig mottagare av en utökad säkerhetskontroll på våra flygplatser? Vårt samhälle måste tryggas från framtida terrorförsök att använda flyget som terrormedel. Det är därför en nödvändighet att maximera luftfartens säkerhetsskydd för att kunna skydda samhället. En logisk konsekvens av detta är att samhället tar ett större kostnadsansvar för det utökade säkerhetsskyddet inom luftfarten. Det är således orimligt att luftfarten får påtaga sig hela kostnadsansvaret för att maximera skyddet till samhället i detta avseende. Tidtabellen för att genomföra de nödvändiga åtgärderna inom luftfartsskyddet är kort och därför är det angeläget med en omedelbar översyn av kostnadsansvaret för att skydda allmänheten och den civila luftfarten.

Luftfartsverkets förslag:

Luftfartsverket föreslår att en översyn genomförs beträffande kostnadsansvaret för en utökad säkerhetskontroll med avseende på allmänhetens behov av skydd och flygets behov av skydd på de statliga, kommunala och privata trafikflygplatserna.

