

# Debatt

debatt@dn.no



Det er svært sjelden, for ikke å si aldri, en god idé å gi drahjelp til noen aktører ved å legge hindringer i veien for andre

Faren er stor for at en prisregulering fører til like og høye innkjøpspriser for alle aktørene i dagligvarebransjen. Det er dårlig nytt for oss dagligvarekunder, da vi kan frykte at økte innkjøpspriser veltes over på oss, skriver konkurransedirektør Lars Sørgard. Foto: Anniken C. Mohr.

## Prisregulering på mat neppe smart

Å pålegge dominerende leverandører å ta like priser til alle sine kunder, kan gi høyere priser for oss sluttkunder.

I dag må en netthandelsaktør betale en høyere innkjøpspris på matvarer enn dagens store dagligvarekjeder. Dagens system er urettferdig, men besnærende enkelt å fikse. Vi kan pålegge leverandørene å sette lik pris til alle sine kunder. En tilsynelatende kvikk fikst av et stort problem.

Men i dette tilfellet kan det som ser ut som en kvikk fikst ender opp med noe som er verre for forbrukerne. I dag forhandler alle kjøperne av dagligvarer med leverandørene om å få best mulige innkjøpsbetingelser. Noen lykkes bedre enn andre med å utnytte sin kjøpermakt. Et pålegg om lik pris til alle innkjøperne undergraver denne innkjøpsmakten.

Hvorfor skal Norgesgruppen, Rema og Coop forhandle like hardt som i dag når de vet at enhver rabatt de oppnår vil deres konkurrenter også få? Prisregulering er dessuten

### Kronikk Lars Sørgard



en gavepakke til leverandørene. De kan avvise krav om å gi en spesiell rabatt til en kjøper ved å vise til at da må de gi samme rabatt til samtlige kjøpere. Faren



Konkurransedirektør Lars Sørgard har liten tro på like innkjøpspriser på dagligvarer.

er stor for at en slik prisregulering fører til like og høye innkjøpspriser for alle aktørene i dagligvarebransjen.

Det er dårlig nytt for oss

dagligvarekunder, da vi kan frykte at økte innkjøpspriser veltes over på oss.

Det er foreslått at prisreguleringen kun skal gjelde for dominerende leverandører. Det er de selskapene som per definisjon produserer de varene som svært mange av oss kunder har valgt å kjøpe. Høyere priser til sluttkunder på nettopp disse produktene vil ramme alle hardt. Da er det liten trost at hverken kjedenes egne merkevarer eller de små leverandørens varer rammes direkte av prisreguleringen. Indirekte vil sluttkundene imidlertid kunne oppleve høyere priser også på de varene.

Høyere priser på de mest populære varene gir rom for at det også blir satt noe høyere pris på andre varer.

Et viktig motiv for forslaget er å få fart på netthandelen. Med like innkjøpsvilkår som kjedene kan nye nettaktører vokse frem. Vi er positive til stimulans av netthandelen, men virkemiddelet er lite treffsikkert. Det er

svært sjelden, for ikke å si aldri, en god idé å gi drahjelp til noen aktører ved å legge hindringer i veien for andre.

Slik vi leser den fagøkonomiske litteraturen og holder den opp mot forholdene i det norske dagligvaremarkedet, mener vi at det er grunn til å frykte at like priser fører til høyere priser til forbrukerne.

Frankrike har prøvd ut ordningen med like innkjøpspriser i dagligvaresektoren, men har gått bort fra det. En studie finner at påbudet om like priser i Frankrike førte til økte priser til forbrukerne, og mekanismen den viser til, er nettopp den som er skissert ovenfor. USA har valgt å ikke lenger håndheve en slik regulering, og igjen fordi amerikanerne mente dette bidro til høyere priser til forbrukerne.

Det burde være nok kunnskap om denne typen prisregulering til at en velger å forkaste en slik idé.

Det er fullt forståelig at en ønsker å utrede mulige tiltak i denne sektoren, men da bør en

bruke kreftene på å se nærmere på andre mulige tiltak. Det er særlig grunn til å se nærmere på tiltak som kan redusere den betydelige makten til store aktører i leverandørleddet. Redusert leverandørmakt kan bidra til å presse ned innkjøpsprisene. Konkurransetilsynet har påpekt at det kan skje ved en målrettet reduksjon i importvernet på utvalgte produkter (med minst mulig effekt på landbrukspolitikken), og ved å endre reguleringen av landbruk slik at konkurransen styrkes i leverandørleddet. Dette vil bidra til at innkjøperne med dårlige betingelser får bedre betingelser.

Bedre innkjøpsbetingelser for de minste aktørene vil i neste omgang gi potensial for nye kjeder på detaljistleddet. Da kan vi i så fall få en struktur på detaljistleddet som ligner den i de andre nordiske landene, hvor flere små aktører utfordrer de store kjedene.

Lars Sørgard, konkurransedirektør