

Valfrihet och konkurrens som medel att förbättra den offentliga sektorn

ROLF Å GUSTAFSSON

Institutionen för internationell hälsa och socialmedicin, Karolinska institutet

Inledning¹

Under våren 1994 publicerade socialdepartementet ett slags bokslut över resultaten av den valfrihetsrevolution den borgerliga regeringen proklamerat vid sitt tillträde. Författaren hävdar tidstypiskt och i linje med regeringens egna deklARATIONER att denna revolution inom våra välfärdsinstitutioner har både ett konsument- och producentperspektiv:²

...Konsumenten skall ges möjlighet att välja mellan tjänster med olika utformning samt mellan olika producenter. Den enskilde yrkesutövaren ska ges möjlighet att välja mellan olika arbetsgivare (både offentliga och privata) eller att etablera sig som egen företagare.

Många kommunledning har haft (och har fortfarande) höga ambitioner att skapa mångfald, valfrihet och konkurrens. Monopol är inte bra – varken privata eller offentliga. All erfarenhet visar att ökad konkurrens leder till att verksamheter blir bättre och billigare. Därför är det angeläget med fler alternativa utförare – egna företagare, personalkooperativ, konsumentkooperativ etc. (Ds 1994:50:12).

Nyckelorden är valfrihet och konkurrens. De betraktas nära nog obetingat som något gott i sig. Den här essän riktar sig mot denna alltmer spridda och allmänt hållna användning av begreppen valfrihet och konkurrens. Genom att hänvisa till några centrala begrepp i ekonomisk vetenskap – konkurrens, marknad, effektivitet – ställs vissa positiva effekter i utsikt. För lekmannen ter det sig plausibelt att ”konkurrensutsättning” tvingar fram *konkurrens-handlingar* hos människor, företag och organisationer, samt att detta leder till att producenten/säljaren får anstränga sig lite mer för att överleva på den marknad (eller i den marknadsliknande situation) som skapats. När den neoklassiskt skolade ekonomen talar om konkurrens avses dock vanligen ej ett speciellt slags handlingar. Snarare talar ekonomen då om ett *tillstånd i ekonomin*.

I essän diskuteras först den vardagliga användningen av begreppet konkurrens, därefter den ekonomiska vetenskapens konkurrensbegrepp. I båda fallen visar det sig vid närmare analys vara osäkert, om och hur mer valfrihet och konkurrens leder till de positiva effekter som ställts i utsikt. Resonemangen illustreras främst med hänvisning till offentlig vård och omsorg, men i stora stycken kan analysen appliceras på annan välfärdsstatlig tjänsteproduktion som är föremål för olika former av ”konkurrensutsättning”.

Konkurrens i vardagens perspektiv

Den etymologiska härledningen av ordet konkurrens går tillbaka på latinets concurrere; att hålla gemensam kurs, sammanlopp, möjligen parallella lopp. En konkurrent blir därmed en medtävlare ”som löper ikapp om något” (Hellquist 1980). Denna vardagliga innebörd orienterar sig mot något som människor gör med avsikt och vilja, dvs betecknar ett visst *slag av handlingar*.

Inom ramarna för vardagsspråkets logik är det därför både förståeligt och önskvärt, när vårdens ”köp-sälj system” uppges syfta till ökad konkurrens mellan olika vårdgivare genom införande av ökad valfrihet för *patienten*.³ Två eller flera aktörer (vårdgivare) skall konkurrera om andra aktörers (patienters) gunst. Handlingslogiken går ihop om konkurrenterna antas ha motiv att tävla med varandra. I det fall vårdproducenten/säljaren inte bryr sig om, när patienterna/köparna avstår från vård eller söker sig till någon annan, så framtvings ej den extra ansträngning som ställs i utsikt.

I konkurrensbegreppets vardagslogik finns tanken inbyggd att *den som tävlar gör det primärt för sin egen skull*. Man konkurrerar för att vinna, för att inte förlora, för att göra vinst, för att försörja sig.⁴ Allt detta är helt legitimt i en konkurrens, eftersom handlingarnas effekter på omgivningen inte primärt ingår i konkurrenternas intresse- och ansvarsområde. Tankegången att egocentriskt nyttokalkylerande aktörers handlingar leder till mänskligt välstånd och ömsesidig nytta, känner vi också igen från Adam Smiths resonemang om marknadens osynliga hand.⁵ Men, kan ett sådant individuellt nyttokalkylerat handlande verkligen tillgodose alla sociala behov?

Mentalvård och äldreomsorg innebär ofta hjälpinsatser av uppehållande och stödjande karaktär, där hjälpbehoven kvarstår eller ökar över tid. Vem vill tävla om att få hjälpa patienter med denna typ av problem, människor som dessutom ofta saknar tillgång till ekonomiska medel och andra tillgångar av värde i ett nyttokalkylerat utbytesförhållande?

Om ett ”vanligt” ekonomiskt utbyte inte kan komma till stånd spontant – som i fallet ovan därför att preferenserna inte är komplementära så att *både* ”köpare” och ”säljare” har ungefär lika mycket att vinna och/eller när viktiga externa effekter finns – då måste man försöka konstruera någon form av incitament. Dessa måste i exemplet utformas så att vårdgivarnas egennytta ”går ihop med” eller stödjer den typ av vårdverksamhet man anser socialt viktig. Problemet är att ”man” måste vara någon annan än de konkurrerande vårdgivarna och/eller patienten (Gustafsson 1993). I realiteten blir det utomstående tillrättslaggare – politiker eller administratörer – som först måste sätta upp det önskvärda målet och sedan uppfinna en incitamentstruktur som styr konkurrenterna i önskad riktning.

När vi börjar intressera oss för incitamentstrukturen har vi dock inte bara hamnat i en tekniskt komplicerad problematik. Vi har också rört oss från den vardagliga nivån där konkreta och spontant uppkomna vårdhandlingar står i fokus: Vi talar egentligen inte längre om konkreta *handlingar*, utan om aktörer i institutionella strukturer och om de konkurrensförhållanden som där råder. Vi har glidit i riktning mot den anonyma marknaden, där priser, löner och incitament "signalerar" utbud och efterfrågan på varor och tjänster. Vill man tala med Habermas begreppsapparat kan man säga att vi rört oss från en analys på livsvärldens nivå till en på systemnivå.

Kanske kan man säga att konkurrensbegreppet hämtar sin *legitimitet* ur en vardaglig (handlingsorienterad) tolkningsram, under det att konkurrensen blir ekonomiskt *funktionell* först på systemnivå.

Ett exempel på en sådan glidande resonemangskedja – från den konkreta vardagliga nivån till den institutionella och komplexa – finns i den borgerliga regeringens propositioner om valfrihet. Skolministern skriver:

Rätten och möjligheten att välja skola är ett viktigt instrument för att vitalisera skolan. Valet kan stimulera ett engagemang för skolan hos eleverna och deras familjer samt bidra till en större lyhörddhet för deras önskemål hos skolor och kommuner. (prop 1992/93:230:57)

Som skäl för detta anges dock inte bara det goda med valfrihet, utan också alla de marknadsekonomiska argumenten; genom rättvis konkurrens mellan kommunala skolor och mellan kommunala och privata skolor skall en "stimulerande tävlan uppstå" (1991/92:95:9; 1992/93:230:27). Detta skall leda till pedagogisk mångfald och högre kvalitet, till att föräldrars och elevers inflytande över skolans inre arbete ökar och till en höjning av produktiviteten och kostnadseffektiviteten. Resonemanget börjar hos eleven, föräldrarna och i klassrummet och slutar på den aggregerade nivån, där svårtolkade och komplexa mått på måluppfyllelse förs fram som understödjande argument. Det institutionella arrangemang som skall leda till allt detta goda är som bekant en "skolpeng" som följer eleven. Denna institutionella lösning medför dock en rad svåröverskådliga och svårstyrbara konsekvenser i sin praktiska tillämpning (Antman 1994).

För lekmannen blir konkurrens rimlig när den uppfattas som en sporre i en tävlingssituation bestående av två eller flera mänskliga aktörer. I mer komplexa situationer måste dock indirekt verkande styrningsmekanismer konstrueras. Dessa påverkar ett stort antal människors mål-medelkedjor, utan att de styrda själva har direkt kontroll över utformningen av spelets regler.

Konkurrens som para-aktion

Den tyske sociologen Georg Simmel har i en klassisk bok om olika former av konflikter och kamp genomfört en intressant analys av konkurrensens handlingslogik:

. . . Det som först och främst bestämmer konkurrensens sociologiska karaktär är att kampen är indirekt. Den som omedelbart skadar motståndaren eller röjer honom ur vägen konkurrerar så till vida inte mer med honom. Språkbruket använder snarare i allmänhet ordet bara för sådan kamp som består i båda parter parallella försök att nå en och samma belöning. [. . .] Denna egendomliga slags kamp kan exemplifieras med löparen, som bara kämpar genom sin snabbhet, köpmannen, som bara kämpar genom priset på sina varor [. . .] Den kan jämföras med varje annan kamp i fråga om häftighet och lidelsefullt uppjudande av krafter, och den stegras till denna yttersta prestation blott genom det ömsesidiga medvetandet om medtävlarens prestation. Men ändå, ytligt betraktat, tillgår den som om det inte fanns någon motståndare utan bara ett mål. (Simmel 1970:56-58)

Vi skall inte upphålla oss vid Simmels nära nog lyriska hyllande av denna specifika form av kamp. Här skall vi ta fasta på resonemanget om konkurrensens allmänna karaktär av parallellt och indirekt handlande. Jag föreslår för tydlighetens skull begreppet *para-aktion* som beteckning på denna mycket speciella form av mänskligt handlande (konkurrenter emellan).⁶ Detta i relief mot den grundläggande sociologiska kategorin inter-aktion, som ju betecknar dynamiska relationer mellan människor i olika former av direkt utbyte med varandra.

Att para-aktion ändå kan innehålla ett viktigt moment av påverkan konkurrenter emellan torde stå klart efter Johan Asplunds intressanta analys av social responsivitet i samband med socialpsykologiska experiment med olika former av tävling och konkurrens (Asplund 1987:181 ff). Asplund hävdar att människor tenderar att fångas av situationen, att dras med i tävlan, genom den grundläggande sociala responsivitet som är ostyrbar för individen. Man vill ingenting med sin responsivitet. Den har inget syfte, den bara finns där som en mänsklig egenskap. Att människor i allmänhet presterar bättre i tävlingar där någon fungerar som "draghjälper" är en illustration av fenomenet.

Simmel är i citatet ovan också inne på det som även ekonomisk teori förutsätter i diskussioner om konkurrens; nämligen att konkurrenterna har information om varandras handlingar, i varje fall det pris som etablerats på marknaden. I ett empiriskt orienterat konkurrensbegrepp ligger tanken att konkurrenterna på något sätt "listar ut" vad den sociala omgivningen håller på med (Abolafia & Biggart 1991:217). Det egentligen enklaste sättet att ta reda på detta – att helt enkelt fråga, att övergå från para-aktion till interaktion – innefattas dock inte i konkurrensbegreppet.⁷ Här finns naturligtvis alla möjligheter att konkurrenterna missförstår varandras avsikter och att marknadens "signaler" blir mindre kommunikativa än vad som är möjligt vid språkligt förmedlad interaktion. Dessutom ligger i det postulerade tävlingsmomentets natur att konkurrenterna inte vill dela med sig av sina respektive konkurrensfördelar: *En misstänksamhetens kultur kan utveckla sig mellan konkurrenterna.*

Återigen kan en del av problematiken hänföras till att konkurrensbegreppet analytiskt "hänger i luften" mellan livsvärld och system. I mark-

nadens och det ekonomiska systemets perspektiv är misstänksamhet snarare en tillgång än ett problem, som bl a motverkar kartellbildning och monopol. På den konkreta interpersonella nivån är det däremot få som ser stora och övervägande fördelar med en normbildning av detta slag. De praktiska följderna av en eventuell spridningseffekt – där misstänksamhetens kultur och det strategiska handlande på marknaden överförs till sociala nätverk – betraktas vanligen som en negativ biverkning. En vanlig tankegång är också att en sådan normbildning kan slå tillbaka på och urholka marknadsrelationer på ett negativt sätt. Transaktionskostnaderna ökar och ekonomin riskerar att haverera.

En empiriskt öppen hållning till konkurrensens effekter kräver följaktligen att eventuella fördelar av samarbete, vägs mot konkurrensens informations-tillbakahållande och tävlingspådrivande kraft. Denna balansräkning kan dock bara göras från fall till fall – beroende på vad tävlingen handlar om och vilka som deltar i den – och då måste konkurrensens samarbetets lokala historia, nätverk och handlingar analyseras.⁸

Urspårad konkurrens

För att en parallell och indirekt kamp skall komma igång, krävs det rimligen: För det första att konkurrenterna tror att åtminstone någon av deltagarna kan uppnå eller erhålla det eftersträvarvärda (det finns möjliga vinnare och förlorare) och; för det andra att det eftersträvarvärda erhålls eller uppnås genom något slag av prestation eller åtgärd från konkurrenternas sida.

Därmed finns risken att deltagarna dras in i en ond cirkel där intensiteten i ansträngningarna ständigt trappas upp, utan att vare sig konkurrenterna eller avnämarna gynnas. Om det under konkurrensens gång visar sig att det krävs större och större prestationer för att erhålla det åtråvärda – om målsnöret så s flyttas fram under tävlingens förlopp – kan konkurrensen med en liknelse sägas gå i baklås. Konkurrenterna tvingas då att anstränga sig mer och mer, men ingen vinnare koras. Fred Hirsh hävdar att situationer av denna karaktär blir allt vanligare i moderna överflödssamhällen. Problematiken gäller sk *positionella nyttigheter*. Det subjektiva värdet på denna typ av nyttigheter bestäms nämligen av konkurrenternas relativa position:

... Värdet av kostnadsutlägg för utbildning på en viss nivå, avsedda att skaffa tillträde till eftersökta arbetsområden, minskar sålunda i mån som allt flera människor kommer i åtnjutande av samma utbildning. Värdet av en enskilds utbildning bestäms inte enbart av de kunskaper och färdigheter som han eller hon själv besitter, utan också av vilka meriter som grannen i platskön har. (Hirsch 1978:12)

Eftersom inte alla kan bli chefer eller inneha högstatusyrken – detta är positionella nyttigheter beroende på att värdet uppkommer som en funktion

av organisationers pyramidala och hierarkiska karaktär – så riskerar en allmän höjning av utbildningsnivån att föda sig själv i ett alltmer uppskruvat ”merit-hinderlopp”.⁹

..Arbeten för vilka tidigare ett gymnasiebetyg var tillräckligt kommer i framtiden kräva akademiska meriter. Personer som inte vill delta i konkurrensen eller som förutsätter att den utbildning de håller på att skaffa sig kommer att vara tillräcklig för tillträde till de eftertraktade jobben i framtiden kommer att få uppleva en devalvering av sina meriter. (Hirsch 1978:63)

Konkurrenterna kan bara ta sig ur situationen – som innebär större och större krav på utbildningsmeriter – genom att inse att det är deras egen para-aktion som bidrar till att ”ribban höjs”. Det intressanta är att denna form av urspårad konkurrens knappast drivs fram av en ökad valfrihet, inte heller leder den nödvändigtvis till ökad tillfredsställelse, för den som köper eller efterfrågar utbildad arbetskraft. *Avnämaren har i denna konkurrens delvis satts ur spel.* Visserligen blir arbetskraften alltmer välutbildad, men risken finns att situationen utvecklas därefter att valet står mellan överkvalificerade sökanden, vilkas förmåga att klara jobbet blir alltmer svårbedömd. Samtidigt kan denna överkvalificering tära på samhällets totala resurser.

En annan knepighet är att konkurrenterna – som befinner sig i para-aktion med varandra – bara kan avveckla situationen genom inter-aktion. Den som ensidigt drar sig ur blir per definition en förlorare. Det är svårt att kritisera betygskonkurrens, för den som själv har låga betyg eller för den som lämnar skolan. Den som är vinnare, eller som tror sig vara en potentiell sådan, har begränsat intresse av att själv dra ner på takten eller att ifrågasätta situationens logik. Både den potentielle vinnaren och förloraren *måste övergå från para-aktion till inter-aktion, för att den endimensionaliserande och i allt högre takt uppdrivna konkurrensen skall kunna avvecklas.* En inte helt orimlig hypotes är att ju mer para-aktion människor är indragna i, desto större blir svårigheterna att avveckla konkurrens som gått i baklås på detta sätt.

Konkurrens i ekonomiskt-vetenskapligt perspektiv

En grogrund för den allmänt hållna tilltron till konkurrens som någonting gott i sig är troligtvis vissa anomalier i den ekonomiska fackvetenskapens perspektiv på konkurrens. För allmänheten är det knappast förenligt med vanligt språkbruk att låta uttrycket ”perfekt konkurrens” stå för *ett hypotetiskt tänkt tillstånd* i ett ekonomiskt system. Naturligare är den handlingsorienterade innebörden, eller hänvisningen till en situation som tillåter eller uppmuntrar ett visst slag av agerande. I den ekonomiska vetenskapens huvudfåra står dock begreppet perfekt konkurrens för en struktur där konkurrenshandlingar faktiskt är omöjliga och/eller saknar rimlig innebörd.¹⁰

... it is one of the great paradoxes of economic science that every *act* of competition on the part of the businessman is evidence, in economic theory, of some degree of monopoly power, while the concepts of monopoly and perfect competition have this important common feature: both are situations in which the possibility of any competitive behavior has been ruled out by definition.

That perfect competition is an ideal state, incapable of actual realization, is a familiar theme in economic literature. (McNulty 1968:641)

Det finns idéhistoriska skäl av inomvetenskaplig karaktär till varför ekonomisk teori hamnat i denna situation (McNulty 1967 och 1968, Stigler 1968; Swedberg 1993). Dessa behöver vi inte närmare gå in på i detta sammanhang. Den fria, naturliga, individualistiska, ideala marknaden/konkurrensen – beteckningarna har varierat genom åren – är väsentligen att uppfatta som en *tänkt motpol* till det som alla synes vara överens om att betrakta som något ont, nämligen monopol. I ett auktoritativt ekonomiskt uppslagsverk, härleds det stora fack-ekonomiska intresset för alltmer tekniskt sofistikerade, matematiska-deduktiva modeller av perfekt konkurrens till – och här höjer lekmannen återigen på ögonbrynen – bristen på goda modeller av hur de empiriskt förekommande ”imperfeka” marknaderna fungerar:

... the dominance of perfectly competitive methods should probably be viewed as a reflection of the weakness of imperfectly competitive analysis. There is in fact no powerful general theory of imperfect competition. Instead, there is a myriad of competing partial equilibrium models of imperfectly competitive markets. . . (Roberts 1989:232)

En praktisk tankegång med rötter långt tillbaka i ekonomisk analys är idén att låta den ideala marknaden utgöra en måttstock mot vilken reellt existerande marknader kan jämföras (McNulty 1968:643). Redan Adam Smith antog att på lång sikt ”graviterar” en marknad mot ett jämviktsstillstånd, om och när konkurrenshandlingar förekommer på den (ännu ej) välfungerande marknaden. Sett i ljuset av bristen på allmänt accepterade ekonomiska modeller för imperfekta marknader ter sig resonemanget mer som en tumregel och förhoppning, än som en vetenskapligt grundad rekommendation. Nedanstående citat borde fungera som en varningslampa:

... the frequently made argument in favor of deregulation of this or that industry, in the name of the benefits of the free market, is valid only if one assumes that deregulation of the industry at hand will be followed in short with deregulation of all others, *and* the introduction of all the other elements of a free market. (Etzioni 1988:201)

Komna så långt i resonemanget har vi indikationer på att *en moment 22 liknande situation kan uppstå*: Perfekt konkurrens är ett tillstånd i ekonomiska system som förutsätter en mängd förhållanden av realistisk karaktär.¹¹ Möjligen kan man ta sig till detta förlovade land, eller röra sig i denna riktning, genom att injicera mer konkurrens, men då blir konkurrensen under hela resans gång med nödvändighet av imperfekt karaktär. Och om den imperfekta konkurrensens effekter tvistar den ekonomiska vetenskapen ! Vi

har också sett att konkurrenshandlingars socialpsykologiska sida är utdefinierade ur den ekonomiska vetenskapens kunskapsobjekt.

Den pragmatiska-liberala konkurrensen

Ortodox neoklassisk ekonomi förknippar perfekt konkurrens med ett tillstånd av allmän ekonomisk jämvikt (i det fall alla marknader befinner sig i perfekt konkurrens). Detta anses efterträvansvärt av flera skäl. Det kan visas att priset för en vara då pressas ner; det tenderar att sammanfalla med marginalkostnaden. Vinsten rör sig därmed mot noll, dvs *priset närmar sig framställningskostnaden*. Under allmän jämvikt allokeras också samhällets knappa resurser på bästa möjliga sätt (så att de fördelas i överensstämmelse med preferensordningen bland samhällets/marknadens aktörer, givet en viss inkomstfördelning och teknologi).

Denna begreppsliga anomali i förbindelse med begreppet perfekt konkurrens som här benämns den ekonomiska vetenskapens moment 22, är egentligen allmängods för den skolade ekonomen. Kunskap om denna problematik är dock betydelsefull för alla beslutsfattare, som vill öka konkurrensen i hopp om att därigenom åstadkomma en prispress och effektivisering av ekonomin. Min poäng var att "main-stream" nationalekonomi, i strikt mening har begränsade möjligheter att ge praktiska råd, om *hur man rör sig* i den önskvärda riktningen och *vad som kan inträffa på vägen*.

Andra strömningar inom vetenskapen ger dock klarare besked av praktisk natur. Jag avser då den sk österrikiska skolan med Hayek och Kirzner som de kanske mest kända exponenterna (Boettke 1994; Prychitko 1994). Här ses konkurrens som en skapande kraft – man har speciellt intresserat sig för entreprenörens uppfinningsriktighet och kompetitativa hållning – och framhållit denna som en nödvändig drivkraft för samhällets teknologiska utveckling och välståndsökning. Även den imperfekta marknadens priser bär på "signaler" om i vilken riktning entreprenören skall söka sig. Därefter är det upp till hans egen uppfinningsriktighet att finna ut *hur* han skall göra, för att utnyttja den möjlighet som indikerats (Hayek 1978:187). Inom denna skola har man en pragmatisk syn på konkurrens som gynnsam för entreprenörskap. Ju mer desto bättre är budskapet. Hinder mot entreprenörskap och kompetitiva handlingar måste minskas, om välståndsökningen skall säkras (Hayek 1949; Hayek 1978).

Att det skapas vinnare och förlorare – och att tävlingen innehåller väsentliga moment av tillfälligheternas spel bortom individernas kontroll – förs fram som en ofrånkomlig nödvändighet (Hayek 1978:186). Denna sinkadus i förhållande till tanken på konkurrens som rent spel – "den bäste vinner" – bekymrar sig den pragmatiska Hayek föga om.¹² *I Hayeks version blir vinnaren, snarare den som vann* (och som drev utvecklingen ett steg framåt),

än den som ansträngde sig mest. Det ekonomiska systemets effekter på sikt har överordnats individuella krav på rättvisa, förutsägbarhet och behov av kontroll – återigen en anomali som uppkommer i en okontrollerad glidning mellan å ena sidan handlingsorienterad och å den andra sidan systemorienterad analys.

Det är inte svårt att peka på de empiriska problem som ett sådant ohämmat och pragmatiskt entreprenörskap kan leda till för hälso- och sjukvårdens del. Det kan räcka med en påminnelse om de många gånger destruktiva verkningarna av läkemedelsindustrins agerande. En principiell aspekt på Hayeks resonemang måste dock uppmärksammas, eftersom konkurrensförespråkare inte sällan just hänvisar till den ”småföretagaranda” och därmed uppfinningsrikedom som tänkes utgöra motkraft mot ”statliga monopols” beroendeskapande och passiviserande karaktär. I några utspridda bisatser karakteriserar Hayek den dynamiska konkurrensen på reellt existerande marknader som *vinst-driven* (Hayek 1949:105). Eftersom konkurrensen sker på imperfekta marknader, så kan man följdriktigt enligt Hayek inte utesluta . . .

. . . that some may make considerable profits over their costs if these costs are much lower than those of the next efficient potential producer. (Hayek 1978:185)

För den som inte har moraliska bekymmer med vinster i förbindelse med exempelvis hälso- och sjukvårdande verksamhet, borde ändå risken för att vinsten ackumuleras vara ett bekymmer. I sådana fall blir nämligen den imperfekta marknaden ännu mer imperfekt: *Den lyckade entreprenören behöver inte vara lika lyckad nästa gång*, eftersom han då har ett ackumulerat kapital att falla tillbaka på i sin konkurrens med eventuellt nytillkommande konkurrenter. En utveckling mot oligopol, monopol och prisdumpning kan sättas igång.¹³ Hayek verkar inte bekymra sig om dessa möjliga negativa bi-effekter av vinstdriven konkurrens.

Hur, när och varför fortplantar sig konkurrensen in i företagen?

Det finns dock en gemensam nämnare i den mer formella, och kanske kan man säga vetenskapligt ängsliga neoklassiska analysen och den pragmatiskt konkurrensbefrämjande skolan: *De ställer båda marknaden i fokus. . .*

. . . although economic activity encompasses both production and exchange, the concept of competition has been generally associated only with the latter. (McNulty 1968:646).

Den neoklassiska analysen tar vanligen företagen som givna enheter och söker efter faktorer på marknaden som bestämmer pris och andra egenskaper; fokus ligger på vad som sker *mellan* företag och företag; och *mellan* företag och konsument. Entreprenörskapets ekonomer tänker sig entrepre-

nören som en uppfinningsrik aktör, som skapar eller finner en *marknadsnisch*.

Denna betoning på marknaden, som således utgör ett gemensamt drag hos två centrala ansatser inom ekonomisk vetenskap, är inte bara idéhistoriskt intressant. Den underminerar också viktiga delar av konkurrensförespråkarens argumentation, när konkurrens ses som ett sätt att närma priset till marginalkostnaden hos företag och organisationer. Fyra problem kan urskiljas:

För det första kan ifrågasättas om konkurrensförespråkarnas löfte om en nedpressning av den allmänna vinstnivån – likväl tanken om att vinstnivån jämnas ut mellan olika företag och organisationer – överhuvudtaget är tillämplig när det gäller konkurrens inom den offentliga sektorn. Här finns ju i normalfallet per definition ingen vinst att ta av.

Vad man kan hoppas på är att *produktionskostnaderna* pressas ner genom konkurrensen (som ett tilläggsantagande kan man då tänka sig att i den offentliga sektorns produktionskostnader finns nerplöjt någon slags dold monopolvinst). Men faktum är att denna intuitivt rimliga tankegång synes ha svagt stöd i ekonomisk teori, vilket diskuteras här nedan.

För det andra kan ifrågasättas om konkurrensens effekter verkligen fortplantar sig in i företagen. I varje fall synes stödet för att så skulle ske, vara svagt och outvecklat inom ekonomisk teori.

One fundamental deficiency of competition as the concept has been employed in economic theory is that it has never been related in a systematic way to costs of production. (McNulty 1968:650)

Och vidare;

Economic theory stresses the optimality of the equation of price and marginal cost. There is nothing optimal in this equation, however, if marginal costs are higher than need to be due to internal inefficiencies, and there are reason, indeed, to suppose that the latter is not infrequently the case. (McNulty 1968:651)

Det är intuitivt rimligt att ett företag eller en organisation, som pressas av en kompetitiv omgivning, tvingas till att förbättra sina produktionsmetoder (för att därigenom kanske både sänka produktionskostnaderna och eventuellt också förbättra kvaliteten på sina tjänster och produkter). *Dock är litet känt om de mekanismer som gör jobbet, dvs förmedlar omvandlingstrycket in till produktionens hemliga verkstad.* Detta leder oss in på nästa punkt.

För det tredje är gränsen mellan produktion och utbyte, mellan företag/organisation och marknad, av radikalt annorlunda karaktär inom varu-, respektive tjänsteproduktion. Speciellt inom vård, omsorg och utbildning, dvs välfärdstatlig tjänsteproduktion. Hur vårdpersonalen bemöter patienten – vilket språk, vilken motivation och kontakt som präglar relationen – påverkar både behandlingsresultatet och kostnaderna. Exempelvis kan patientens beredvillighet att följa läkarens ordinationer påverkas av hur inter-

aktionen mellan läkare och patient utformas från fall till fall. Dessutom bör inte läkaren tillfredsställa alla krav på behandlingar från patientens sida. En "servicerelation" är varken möjlig eller önskvärd. Begreppet "omsorgsrationalitet" har använts inom vårdforskningen för att fånga denna problematik (Wærness 1984, se även Eliasson 1991). "Producent och konsument" är knappast jämlika vad avser kunskap och behov. I en vårdrelation bör "producenten" i görligaste mån snarare försöka minska "konsumentens" efterfrågan och beroende, än konkurrera genom att erbjuda obetingad följsamhet och hög serviceanda. Konkurrens får därmed rimligen en annan innebörd inom den speciella form av tjänsteproduktion som utgörs av vård och omsorg, än inom varu- och serviceproduktion.

För det fjärde är det möjligt att hävda att sk "organisatoriska slack" – produktion med högre resursförbrukning än vad som är tekniskt möjligt – kan vara både önskvärdt och framförallt empiriskt förekommande, även på marknader med högt konkurrenstryck.

Ekonomen A.O. Hirschman hävdar detta i en klassisk bok. Det är egentligen ganska häpnadsväckande att hans begrepp "exit" och "voice" ofta kommit att lyftas ut ur bokens vidare resonemang, som faktiskt ifrågasätter en syn på konkurrens som något nära nog villkorlöst nödvändigt och önskvärdt. Förespråkare för valfrihet och konkurrens har åberopat "exit" – att rösta med fötterna, att som kund eller avnämare kunna överge ett företag eller en organisation som ej producerar tillräckligt billigt eller bra – som stöd för behovet av mer konkurrens och valfrihet (Hansson 1991; Saltman & von Otter 1992). Hirschman själv är dock starkt kritisk till en gängse uppfattning, som bl a antar att konkurrensen fortplantar sig in i företagen och därigenom tvingar dessa att anspänna sina resurser. Han redovisar först denna vanliga marknadsorienterade resonemangskedja på följande sätt:

...every individual firm considered in isolation is barely getting by, so that a single false step will be its undoing. As a result, everyone is constantly made to perform at the top of his form and the society as a whole is operating on its – forever expanding – 'production frontier', with economically useful resources fully occupied. This image of a relentlessly taut economy has held a privileged place in economic analysis, even when perfect competition was recognized as a purely theoretical construct with little reality-content. (Hirschman 1970:9).

Därefter hävdar Hirschman att "...next to the traditional model of a permanently *taut* economy, elements of a theory of the *slack* economy begin to be available." (Hirschman 1970:10) Här hänvisas till Simons antagande om att ekonomiska aktörer snarare "satisfierar" än agerar rationellt fullt ut och till Cyert & Marchs *theory of the firm* där begreppet organisatoriskt slack introducerats i den vetenskapliga debatten.¹⁴ Därefter kommer den banbrytande och av konkurrensförespråkare ignorerade tankegången: Organisationens interna slack är inte bara vanligt förekommande i marknadssystem med konkurrens. Organisatoriskt slack – som medför prestationer under "produktionsmöjlighetskurvan" och som därmed innebär att marginalkost-

naderna blir högre än vad som är teoretiskt möjligt – har sannolikt *positiva* effekter:

The idea that slack fulfills some important, unintended or latent, functions was put forward by Cyert and March, who point out that it permits firms to ride out adverse market or other developments. During such bad times slack acts like a reserve that can be called upon: Excess costs will be cut, innovations that were already within one's grasp will at last be introduced, more aggressive sales behavior that had been shunned will now be engaged in and so on. (Hirschman 1970:14)

Hirschmans grundläggande idé är att den ständiga press på företags och organisationers prestationer, som en traditionell syn på konkurrens förlitat sig på i effektivitetshöjande syfte, i själva verket kan vara dysfunktionell. Hirschman intresserar sig för *organisationers tillfälliga nedgång i prestationsförmåga* som sannolikt beror på en mängd samverkande faktorer ingen riktigt begriper sig på. Ett visst överskott av egna resurser – ansamlade under perioder av slack – kan då vara av vital betydelse för att organisationen själv skall kunna återhämta sig . . .”In these circumstances, mechanisms of recuperation would play a most useful role in avoiding social losses as well as human hardships.” (Hirschman 1970:3)

Det har sitt intresse att här redovisa delar av Hirschmans vidare resonemang och där analysen riktas mot en undersökning av de relativa fördelarna av exit/konkurrens och voice/att påverka organisationerna med klagomål och politiska processer. En genomgående poäng är att de *relativa fördelarna av exit och voice varierar starkt med omständigheterna*. En rekommendation att skapa ”mer konkurrens”, eller för den delen ”fortsatt voice” genom politiska kanaler inom exempelvis hälso- och sjukvården, bör bygga på en noggrann analys av ett flertal faktorer. Här redovisas några sådana, som enligt Hirschman bestämmer exit-handlingars effekter. De påverkas bl a av;

– *Hur fördelningen mellan trögrörliga och alerta kunder ser ut* (Hirschman 1970:24). De trögrörliga kunderna måste vara tillräckligt många för att företagets signaler från de lätttrörliga skall få tid att verka, så att återhämtning blir möjlig.

– *Hur stort ekonomiskt hot företaget/organisationen utsätts för genom en viss mängd exit* (Hirschman 1970:24). Blir förlusterna för stora förlorar företaget sina möjligheter till återhämtning och konkurrensen leder till onödigt föspillan av resurser. Detta beror naturligtvis inte bara på ovanstående faktor, utan naturligtvis också på hur mycket slack-resurser som finns tillgängliga, vilken typ av produktion man ägnar sig åt m.m.

– *Hur avnämarnas/kundernas preferenser ser ut, speciellt fördelningen mellan priskänsliga och kvalitetskänsliga kunder*. Kvalitetskänsliga kunder gör sannolikt exit först i lägen av kvalitetsförsämringar, speciellt om bättre alternativ finns till högre kostnad. Eftersom kvalitetsmedvetna kunder sannolikt ofta också är mer vältaliga och utbildade, så medför detta i fallet med ökade exit-möjligheter inom exempelvis hälso- och sjukvården att de mest

vältaliga och inflytelserika patienterna lämnar vården först, om det finns ett högkvalitativt alternativ till högre pris, dvs när omfattningen av privata vårdgivare ökat. Dessa patienter tenderar dock att påverka den privata vården genom främst voice, eftersom exit-möjligheterna nu tömts ut. De pris-känsliga och/eller icke-kvalitetsmedvetna patienter som blir kvar i den lågpresterande vården, kommer sannolikt varken höja sina röster eller söka sig alternativ (Hirschman 1970:kap 4, som dock hänvisar till skolan i polemik mot Milton Friedmans förslag om skolpeng från 1955).

– *Hur den relativa nedgången i prestationsförmåga mellan de konkurrerande företagen/organisationerna ser ut.* I det fall en allmän nedgång, eller underprestation, råder i konkurrenssystemet, så kommer sannolikt ökade exit-möjligheter bara leda till att kunderna gör "re-entry" hos andra företag, som presterar lika dåligt. I ett sådant läge fungerar exit som en avtappning av missnöjet/voice och bidrar till att de lågpresterande organisationerna kan fortsätta som förut (Hirschman 1970:26).

– *Hur lång tid det tar innan kunderna/avnämarna kan inse vad som är fel med en viss produkt eller tjänst.* I det fall konsumenterna har svårt att inse varför produkten inte ger önskad tillfredsställelse, så kan exit få negativa verkningar . . . "it keeps consumers from complaining; it diverts their energy to the hunting for the inexistent improved products" . . . (Hirschman 1970:26)

Hirschmans analys indikerar att man bör skriva ut recept på "mer valfrihet och konkurrens" med stor försiktighet. Det är rimligt att snarare tolka analysen som en varning för tilltro på konkurrens och valfrihet, än som en positiv rekommendation. Konkurrensens effekter fortplantar sig in i företag och organisationer genom olika mekanismer. Det är svårt att förutse och planera konkurrensens effekter. Här behövs empiriska studier av tvärvetenskaplig natur, snarare än fortsatt tilltro till allmänt hållna resonemang om konkurrensens positiva effekter, som ofta går tillbaka på neoklassisk ekonomi och dess fokusering på marknadens bytesrelationer.

Slutsatser

Argumentationen för mer valfrihet och konkurrens inom den offentliga sektorn hämtar sannolikt sin övertygande kraft från tolkningar som ligger på en vardaglig och handlingsorienterad nivå, där tävlingsmomentets sporrande kraft "naturligen" framträder som både begriplig och önskvärd. I det neoklassiska ekonomiska perspektivet uppträder dock konkurrensens fördelar främst på systemnivå. Analyserar man respektive resonemangslinje utifrån sina egna förutsättningar blottläggs dessutom följande problem:

Sett i ett *handlingsperspektiv* kan konkurrensen spåra ur och leda till en upptrappning av de konkurrerande parternas ansträngningar, som varken

gynnar konkurrenterna eller avnämaren. Den positionella konkurrensen föder sig själv. Genom samspelets indirekta karaktär kan parterna förlora möjligheterna att styra konkurrensen i enlighet med de egna preferenserna. En misstänksamhetens kultur kan utveckla sig. Konkurrenshandlingars moraliska logik tenderar också att tona ner handlingarnas effekter på den omkringliggande sociala omgivningen.

Inom ekonomisk teori har begreppet konkurrens främst analyserats som en egenskap hos *marknadssystem som befinner sig i stationära jämviktstillstånd*. Den reellt existerande konkurrensen på imperfekta marknader vet man mindre om. Ett väsentligt problem är att ekonomisk analys vanligen saknar möjligheter att förutsäga de sociala konsekvenserna av konkurrenshandlingar i reellt existerande nätverk och/eller befintliga imperfekta marknader. Lite är känt om de mekanismer som förmedlar marknadens signaler in i företag och organisationer. När Hayek och andra i polemik mot en teoretiskt ortodox neoklassisk (moment 22 liknande) hållning föreslår en pragmatisk, handlingsorienterad och vinst-driven konkurrens, riskerar de att öka marknadens imperfektioner. Sammantaget är det svårt att förutsäga och planera konkurrensens effekter, så länge man håller sig inom ramarna för en ekonomisk analys.

En del av förklaringen till det snabba genomslaget för olika marknadsorienterade styrsystem inom skola, hälso- och sjukvård och äldreomsorg står sannolikt att finna i att konkurrens och valfrihet kan legitimeras utifrån en handlingsorienterad tolkningsram på ett relativt okomplicerat sätt. Trots att konkurrenshandlingar långt ifrån alltid ter sig odelat positiva – få torde obetingat hylla en spridning av exempelvis misstänksamhetens och den självcentrerade vinnarens kultur – så ter sig ändå konkurrenshandlingar som både begripliga och i vissa fall önskvärda i ett interpersonellt perspektiv.

En viktig begränsning i neoklassisk ekonomi är den marknadsorientering som genomsyrar denna. Mänskligt handlande är inte bara utbyte av färdiga varor och tjänster mot pengar eller andra motprestationer. Mänskligt handlande inbegriper också symbolisk interaktion, produktion och direkt ansvarstagande för gemensamma angelägenheter.

Än så länge har både ekonomer och andra samhällsvetare bara ungefärliga och i hög grad ideologiskt färgade uppfattningar om vad konkurrens kan innebära, kanske speciellt för utbildande, vårdande och omhändertagande verksamhet. Tvärsäkra och oreflekterade uttalanden både "för" och "emot" konkurrens på dessa områden har därmed ett begränsat värde ur analytiska synvinklar sett, men kan få stora praktiska konsekvenser.

Varför talar man inte om "perfekt valfrihet" på liknande sätt som "perfekt konkurrens"?

Sannolikt därför att valfrihet är och förblir ett begrepp på konkret handlingsnivå. Det är lättare att inse vad valfrihet innebär. Man kan välja det ena eller andra, vilket också inbegriper att "rösta med fötterna". Valfriheten

utlovar ökad autonomi för individen, men antyder inte att nya och bättre styrssystem automatiskt växer fram. Konkurrensbegreppet ställer i utsikt ekonomiska fördelar på systemnivå (ökad produktivitet, ökad effektivitet, minskade vinstnivåer), men leder sannolikt till oförutsedda effekter på den konkreta handlingsnivån och till svårkontrollerade socialpsykologiska effekter i de nätverk som bygger upp reellt existerande organisationer och marknader.

NOTER

- ¹ Jag tackar Peter Antman och Per Trulsson för viktiga synpunkter på denna artikel
- ² Se Forsberg 1993 för en kritisk analys av det liberala valfrihetsbegrepp denna regeringsdeklaration bygger på.
- ³ Hälso- och sjukvårdens nya ekonomistyrningssystem har dock ofta konstruerats så att *både* patienterna och de nya sk beställarstyrelserna ges ökat handlingsutrymme. Hur dessa två valfriheter i systemet skall stämmas av mot varandra – ”efterfrågestyrningen” respektive ”beställarstyrningen” – är en öppen fråga som ej rönt samma uppmärksamhet som de tänkta positiva effekterna av patienternas valfrihet/efterfrågestyrning; se vidare Gustafsson 1994B. Vad gäller allmänt om argumentationen bakom vårdens nya ekonomistyrningssystem se Dahlgren 1994 och Gustafsson 1994A.
- ⁴ Detta utesluter inte altruistiska preferenser. Vad jag här avser är att konkurrens innebär att handlingen styrs med hjälp av det jag benämnt *primära* återföringsrelationer, dvs återföringsmekanismer i mänskligt handlande som relaterar sig till det handlande subjektets preferenser; se Gustafsson 1993. Man kan då tävla om att framstå som den mest empatiska eller altruistiska. Huruvida objektet för välviljan uppskattar detta eller ej saknar egentligen betydelse, så länge primära återföringsrelationer gäller inom ramarna för de ”rational choice-modeller” för mänskligt handlande som vanligen postuleras i sammanhanget. Man hjälper m a o den andre för att tillfredsställa sina egna altruistiska preferenser. Men, det vore en underlig och själv motsägande form av medkänsla och altruism. Och vad händer när objektet för en sådan omsorg tar sig rätten att utöva valfrihet? Vad händer när den man vill visa sin godhet mot, inte blir nöjd?
- ⁵ Smiths formuleringar från 1760- och 70-talen är mest välkända, men liknande tankegångar fanns i omlopp långt innan dess. Omtalade är Bernard Mandelvilles diskussion i *Fables of the Bees* från 1714; se Vaughn 1989 och Hirschman 1986.
- ⁶ Burt 1993 lanserar en intressant analys, som enligt min mening dock kan sägas sätta parallell-handlandet i system. Ett av Burts syften är att visa hur ett systematiskt utnyttjande av vissa effekter som uppstår i sociala nätverk med sk ”strukturella hål” kan byggas upp: Den skicklige entreprenören kan utnyttja de ”strukturella hålen”, så att han/hon själv på ett kostnadseffektivt sätt får tillgång till information i de nätverk där han/hon söker efter kompetitiva fördelar. Genom att aktörer/nätverk på ömse sidor om ett ”strukturellt hål” ej har tillgång till samma information, kan ”den tredje” (= entreprenören som inser det strukturella hålets möjligheter för egen del) vinna fördelar; så länge det strukturella hålet inte överbryggas genom interaktion.
- ⁷ Den traditionella bilden av en situation med konkurrens är den där konkurrenterna är atomiserade, dvs utan direktkontakt med varandra. Om samarbete eller utbyte mellan konkurrenterna sker, uppfattas detta ofta som hos Adam Smith; ”a conspiracy against the public”; se vidare Granovetter 1985:484.
- ⁸ Detta är en av Granovetters poänger. Brunsson & Hägg (red) redovisar studier av de komplexa nätverk av leverantörer-underleverantörer-kunder som kan finnas på reellt existerande marknader. Förtroende och långsiktighet är ofta nyckelord, snarare än konkurrens.

Dessutom påvisas de komplicerade kedjereaktioner som kan sättas igång, när någon/några förutsättningar förändras i dessa nätverk.

- ⁹ Hirsch 1978 diskuterar själv den möjligheten att lönerna för de mer sällsynta positionerna pressas ner. Man kan då beskriva situationen som ett specialfall av normala utbud-efterfrågestyrda utbytesförhållanden: Den monetära lönen uppträder i kombination med positionernas inneboende värde för arbetstagaren, som gör en sammanvägd bedömning: En lägre lön kan uppvägas av bättre arbetsuppgifter, för vilka arbetstagaren är beredd att sänka sitt pris (indirekt genom att betala för utbildning). Haken ligger i att positionerna får sitt värde genom att andra ej uppnår dem: Nyttigheten har en *socialt* betingad knapphet. I fallet med materiell knapphet påverkas nyttighetens värde ej negativt om knappheten upphör: Man blir lika mätt på potatis, oavsett om andra också kan äta sig mätta. Priset minskar, men ej bruksvärdet. Socialt knappa nyttigheter får sitt bruksvärde genom att andra utestängs.
- ¹⁰ Se även Roberts 1989, Abolafia & Biggart 1991:212 och Hayek 1949:92 som hävdar att . . . "the so-called theory of perfect competition" [- - -] "throughout assumes that state of affairs already exist which, according to the truer view of the older theory, the process of competition tends to bring about (or to approximate) and that, if the state of affairs assumed by the theory of perfect competition ever existed, it would not only deprive of their scope all the activities which the verb to compete describes but would make them virtually impossible."
- ¹¹ De definitoriska villkoren för perfekt konkurrens brukar anges som: 1, . . .the largest firm in an industri make a trifling fraction of the industry's sales (or purchases) and therefore there be many firms in the industry., 2, are assumed to act independently, 3, . . .complete knowledge of offers to buy and sell by the participants in the market, 4, . . .it is necessary to add *divisibility* of the commodity or service being traded, 5, . . .resources are mobile among uses. . . ; se vidare exempelvis Stigler 1972.
- ¹² Det är vanligt att konkurrensförespråkare hävdar vikten av "konkurrens på lika villkor" och att man diskuterar institutionella arrangemang som skapar rättvisa och förutsägbarhet; se Dahlgren 1994. Den moraliska tankegång som finns inbyggd i kopplingen mellan lika villkor-den bästa vinner (ökad produktivitet)-rättvisa (effektivitet) har sammanfattas väl av Simmel 1970:81-82; . . ." emedan konkurrensen saknar egentligt våld, och såväl nederlag som seger tvärtom bara är det rätta och riktiga uttrycket för den ömsesidiga kraftmätningen, och segraren har utsatt sig för precis samma chanser som den besegrade, måste den senare uteslutande ge sin egen otillräcklighet skulden för sin undergång." Denna tankegång relaterar sig till mänskliga handlingar och deras förutsägbara effekter på interpersonell nivå, något som Hayek således hävdar att man ej kan förvänta sig på marknader.
- ¹³ Att denna farhåga kan besannas visas av Ström 1994:170, som konstaterat att prisdumpning förekommer som strategi hos en ledande svensk entreprenör som arbetar med hemtjänst.
- ¹⁴ I Gustafsson 1994:8 illustreras hur begreppet organisatoriska slack använts i den aktuella debatten om hälso- och sjukvårdens ekonomistyrningssystem och då som ett argument för ökat "omvandlingstryck" och konkurrens. Där anges i en not svårigheterna att hitta hänvisningar till samhällsvetenskaplig litteratur där begreppet diskuteras: Även på denna punkt synes Hirschman 1970 ge klart besked.

REFERENSER

- Abolafia, Mitchel Y. & Biggart, Nicole W. (1991) "Competition and markets -an institutional perspective", i Etzioni, R. & Lawrence P.R. (red) *Socio-economics – Toward a new synthesis*. New York: Sharpe.
- Antman, Peter (1994) "Den svenska skolvisionen: från jämlikhet till valfrihet", i *KRUT* nr 74.
- Asplund, Johan (1987) *Det sociala livets elementära former*. Göteborg: Korpen.
- Bobbio, Noberto (1993) *Liberalism och demokrati*. Göteborg: Daidalos.

- Boettke, Peter J (1994) "Entrepreneurship", i Outhwaite, W. & Bottomore, T et. al (red), *The Blackwell dictionary of twentieth-century social thought*. Oxford: Blackwell.
- Brunsson, Nils & Hägg, Ingemund (1992), red, *Marknadens makt*. Stockholm: SNS.
- Burt, Ronald S. (1993) "The social structure of competition", i Swedberg, R. (red) *Explorations in economic sociology*. New York: Russell Sage.
- Dahlgren, Göran (1994) *Framtidens sjukvårdsmarknader -vinnare och förlorare*. Stockholm: Natur och Kultur.
- Ds 1994:50 *Valfrihetsrevolutionen i praktiken*. Stockholm.
- Eliasson, Rosmari (1991) "Omsorgsrationaliteten och dess villkor", i Bergsten, B m fl (red) *Etik, solidaritet, välfärd*. Göteborg: Daidalos.
- Etzioni, Amitai (1988) *The moral dimension -Toward a new economics*. New York: The Free Press.
- Forsberg, Pia (1993) "Valfrihet och välfärd -En diskussion av det liberala valfrihetsbegreppet", i *Sociologisk Forskning* nr 2.
- Granovetter, Mark (1985) "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", i *American Journal of Sociology*, vol. 91:481 -510.
- Granovetter, Mark (1993) "The nature of economic relationships" i Swedberg, R. (red) *Explorations in economic sociology*. New York: Russell Sage.
- Gustafsson, Rolf Å (1993) "Ekonomi, politik, civilitet -Ett handlingsteoretiskt bidrag till diskussionen om marknad, stat och civilsamhälle" i *Sociologisk Forskning* nr 4.
- Gustafsson, Rolf Å. (1994 A) red, *Köp och sälj, var god svälj? -Vårdens nya ekonomistyrningssystem i ett arbetsmiljöperspektiv*. Stockholm: Arbetsmiljöfonden.
- Gustafsson, Rolf Å (1994 B) "Efterfrågestyrning eller beställarstyrning ?" i *Socialmedicinsk Tidskrift*, nr 4.
- Hansson, Lennart (1991) "Den tredje vägen -interna marknader" i Arvidsson, G & Jönsson, B (red) *Valfrihet och konkurrens i sjukvården*. Stockholm: SNS.
- Hayek, Friedrich A. (1949) "The meaning of competition"; " 'Free' enterprise and competitive order", i Hayek, F.A. *Individualism and economic order*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Hayek, Friedrich A. (1978) "Competition as a discovery procedure" i Hayek, F. A. *New studies in philosophy, politics, economics and the history of ideas*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Hellquist, Elof (1980) *Svensk etymologisk ordbok*. Lund: Liber Läromedel.
- Hirsch, Fred (1978) *Tillväxtens sociala gränser*. Stockholm: Wahlström & Widstrand.
- Hirschman, Albert O. (1970) *Exit, voice and loyalty -Responses to decline in firms, organizations and states*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Hirschman, Albert O.(1986) *Rival views of market society*. New York: Elisabeth Sifton Books, Viking.
- McNulty, Paul J. (1967) "A note on the history of perfect competition", i *Journal of Political Economy*, vol 75:395-399.
- McNulty, Paul J. (1968) "Economic theory and the meaning of competition", *The Quarterly Journal of Economics*, vol 82; 639-656.
- Outhwaite, William & Bottomore, Tom, red, (1994) *The Blackwell dictionary of twentieth-century social thought*. Oxford: Blackwell.
- Prychitko, David, L (1994) "Market", i Outhwaite, W. & Bottomore, T et. al (red), *The Blackwell dictionary of twentieth-century social thought*. Oxford: Blackwell.
- Regeringens proposition 1991/92:95 om valfrihet och fristående skolor.
- Regeringens proposition 1992/93:230 Valfrihet i skolan.
- Roberts, John (1989) "Perfectly and imperfectly competitive markets" i Eatwell, J & Milgate, M. & Newman, P. (eds) *Allocation, information and markets. Selected from The New Palgrave: A dictionary of economics*. New York: W.W. Norton.

- Saltman, Richard & von Otter, Casten (1992) *Planned markets and public competition*. Buckingham: Open university press.
- Simmel, Georg (1970) *Kamp*. Uppsala: Argos.
- SOU 1993:73 *Radikala organisationsförändringar i kommuner och landsting. Rapport till lokaldemokratikommittén*. Stockholm: Regeringskansliets offsetcentral.
- Stigler, George J. (1965) "Perfect competition, historically contemplated", i Stigler, G. J. *Essays in the history of economics*. Chicago: Chicago university press.
- Stigler, George (1972) "Competition", i Sills, D. L. (ed), *International Encyclopedia of the Social Sciences*. New York: Macmillan.
- Ström, Peter (1994) "Hur påverkas de gamla och personalen av hemtjänstens privatisering? Om behovet av kritisk forskning om entreprenader i äldreomsorgen", i Gustafsson, Rolf Å. (red), *Köp och sälj, var god svälj? – Vårdens nya ekonomistyrningssystem i ett arbetsmiljöperspektiv*. Stockholm: Arbetsmiljöfonden.
- Swedberg, Richard (1993) *Markets as social structures*. Stockholm: Sociologiska institutionen, Stockholms universitet, Working Paper no 7.
- Vaughn, Karen I (1989) "Invisible hand" i Eatwell, J & Milgate, M. & Newman, P. (eds) *The invisible hand. Selected from The New Palgrave: A dictionary of economics*. New York: W.W. Norton.
- Wærness, Kari (1984) "The rationality of caring", i *Economic and Industrial Democracy*, vol 5, no 2.

SUMMARY

Rolf Å Gustafsson

Competition and freedom of choice – a conceptual clarification and critique

This article begins with an illustration of the rhetorical use of the concept of competition in the ongoing restructuring of the Swedish welfare state. It is shown that competition has two differing connotations:

From the perspective of an ordinary citizen, the concept makes sense as a contest between two (or several) competing actors in which "the best may win". This everyday life interpretation functions as a legitimising force for market-oriented reforms by nurturing expectations that the customer/client may reap benefits from competition. Conceptualising competitive acts as instances of para-action (in contrast to social inter-action) highlights some important features of competition: Para-action concerning positional goods (Hirsch) has a tendency to run out of control. No one benefits, but at the same time the para-action continues to feed itself. This action-oriented interpretation of competition serves as a source of legitimation, only as long as the concept remains analytically vague and the possible social consequences of competitive acts are mystified.

A fundamentally different meaning of the concept originates from *neo-classic economics*, where perfect competition is inherent to a stable state of the economic system. In mainstream analysis this means that no competitive acts are necessary or possible. This restricts the practical relevance of economic analysis, which is underscored by the fact that when it comes to the effects of real or imperfect competition economics is imprecise. Hirschman's critique of the hope for a taut economy – envisioned by mainstream economics as a competitive market system with no organisational slacks – is also discussed. In conclusion there is little clear-cut scientific support for the implementation of competition into the institutional structures of the welfare state.