

Dagens Næringsliv, 12. juli 2004

Prisgarantier - igjen

av professor Lars Sørgard, Norges Handelshøyskole

Adm. dir. Trond Samuelsen i Lefdal Elektromarked kommenterer 6. juli mitt innlegg om reelle prisgarantier. Han skriver at 'Sørgards teori er spennende, men nærmest verdiløs', og at 'mens Sørgard bekymrer seg for et teoretisk eksempel .. er det i realiteten fred i markedet mens prisgarantiene videreføres'. Det går klart frem av Samuelsens beskrivelse at bedriftene overvåker hverandre, blant annet at Lefdal har et 'effektivt inspeksjons- og overvåkingssystem' og at Lefdals konkurrenter 'følger oss skarpt og effektivt .. når de fastsetter sine priser'.

Lefdals inspeksjons- og overvåkingssystem overbeviser meg om at Lefdal er flink til å matche konkurrentens pris umiddelbart, slik prisgarantien lover at de skal gjøre. Det skjønte jeg etter å ha lest Samuelsens beskrivelse, og det har helt sikkert Lefdals konkurrenter skjont for lenge siden. Da er det store spørsmålet for Lefdals konkurrenter: hvorfor skal jeg senke prisen, når jeg vet at Lefdal vil svare nærmest automatisk?

I et gjennomskiktig marked hvor alle overvåker hverandre er det grunn til å frykte at bedriftene har incentiver og muligheter til å sette i verk tiltak for å redusere priskonkurransen. Prisgaranti kan være en hjelpende hånd. Dette er ikke noe 'teoretisk eksempel' som undertegnede har funnet på, men velkjent fra lærebøker. Empiriske studier viser at prisgarantier kan føre til høyere priser. Prisgaranti er derfor et fornuftig tiltak sett fra bedriftenes ståsted, og kan bidra til en mer fredelig sameksistens med konkurrentene. Men vi som kunder ønsker vel ikke at det skal bli 'fred i markedet', slik Samuelsen så treffende omtaler det?

Forbrukerombud Thon kommenterer 5. juli mitt innlegg. Han henviser til mitt eksempel der en kunde kan kjøpe dyrt hos Lefdal og utløse prisgarantien, og har et poeng når han skriver at 'de færreste forbrukerne er så snedige i praksis'. Lefdals overvåkingssystem innebærer imidlertid at selskapet faktisk matcher prisen. Dermed er det ikke slik at kunder må være snedige for at prisgarantien skal gjøre det lite fristende for Lefdals konkurrenter å senke prisen.