

Statistisk måling af oligopolgraden

Af Hans Brems¹⁾

1. Indledning.

Sprogligt betyder oligopol få sælgere; men det er klart, at denne direkte oversættelse egentlig ikke helt rammer sagens kerne. I hvert fald taler økonomerne ofte om »oligopolistiske markeder« — og opstiller teorier om dem — i tilfælde, hvor der er i *hundredvis* af sælgere. Går man økonomerne nærmere på klingen og tvinger dem til eftertanke, vil det nemlig vise sig, at det afgørende for markedsstrukturen ikke er *antallet* af sælgere men derimod disses *størrelse*. Og der er jo intet i vejen for, at der kan være nogle få meget store sælgere og et meget stort antal ganske små sælgere side om side i samme marked. Dette vil netop meget ofte være tilfældet. Vi har i Danmark 163 private banker (med over 900 banksteder); men tre banker har over halvdelen af bankernes samlede balance. Exemplet med bankerne viser os iøvrigt, at begrebet »marked« også trænger til en nærmere undersøgelse. Langt de fleste af de små banker opererer på et ganske lille lokalt marked. Indenfor det store, landsomfattende marked har vi små lokale delmarkeder. Dette er ikke noget specielt for bankvæsen. Også i industrien finder vi ofte en lignende markedsstruktur. I handelsministeriets fremragende studie af den danske margarineindustri nævnes således²⁾, at der i 1920 fandtes ialt 141 margarinefabrikker, men at de 11 fabrikker, der havde en årsproduktion på over 1 mill. kg, havde ca. 85 procent af produktionen. Antallet af fabrikker sank til 132 i 1931 og 109 i 1939; men vi finder vedblivende en forskel mellem store fabrikker, som sælger *landet over* og har højere salgsomkostninger og vistnok lavere fabrikationsomkostninger end de små fabrikker, som solgte *lokalt*, eventuelt direkte til forbruger³⁾. Altså finder vi også her en række små lokale delmarkeder indeni det store landsomfattende marked.

Vor viden om alle disse ting er ikke stor. Men i denne lille artikel

¹⁾ Dr. polit.; University of California, Berkeley.

²⁾ *Redegørelse vedrørende A/S Margarine-Compagniet M. C.*, udgivet af handelsministeriet (København, 1949), p. 12.

³⁾ *op. cit.*, pp. 17 og 22.

Statistisk måling af oligopolgraden

Af Hans Brems¹⁾

1. Indledning.

Sprogligt betyder oligopol få sælgere; men det er klart, at denne direkte oversættelse egentlig ikke helt rammer sagens kerne. I hvert fald taler økonomerne ofte om »oligopolistiske markeder« — og opstiller teorier om dem — i tilfælde, hvor der er i *hundredvis* af sælgere. Går man økonomerne nærmere på klingen og tvinger dem til eftertanke, vil det nemlig vise sig, at det afgørende for markedsstrukturen ikke er *antallet* af sælgere men derimod disses *størrelse*. Og der er jo intet i vejen for, at der kan være nogle få meget store sælgere og et meget stort antal ganske små sælgere side om side i samme marked. Dette vil netop meget ofte være tilfældet. Vi har i Danmark 163 private banker (med over 900 banksteder); men tre banker har over halvdelen af bankernes samlede balance. Exemplet med bankerne viser os iøvrigt, at begrebet »marked« også trænger til en nærmere undersøgelse. Langt de fleste af de små banker opererer på et ganske lille lokalt marked. Indenfor det store, landsomfattende marked har vi små lokale delmarkeder. Dette er ikke noget specielt for bankvæsen. Også i industrien finder vi ofte en lignende markedsstruktur. I handelsministeriets fremragende studie af den danske margarineindustri nævnes således²⁾, at der i 1920 fandtes ialt 141 margarinefabrikker, men at de 11 fabrikker, der havde en årsproduktion på over 1 mill. kg, havde ca. 85 procent af produktionen. Antallet af fabrikker sank til 132 i 1931 og 109 i 1939; men vi finder vedblivende en forskel mellem store fabrikker, som sælger *landet over* og har højere salgsomkostninger og vistnok lavere fabrikationsomkostninger end de små fabrikker, som solgte *lokalt*, eventuelt direkte til forbruger³⁾. Altså finder vi også her en række små lokale delmarkeder indeni det store landsomfattende marked.

Vor viden om alle disse ting er ikke stor. Men i denne lille artikel

¹⁾ Dr. polit.; University of California, Berkeley.

²⁾ *Redegørelse vedrørende A/S Margarine-Compagniet M. C.*, udgivet af handelsministeriet (København, 1949), p. 12.

³⁾ *op. cit.*, pp. 17 og 22.

skal aflægges rapport om de få målinger af oligopolgraden, vi har. Desværre har ingen målinger været offentliggjort herhjemme. Årsagen hertil er næppe, at talmateriale ikke foreligger. Snarere er årsagen, at det foreliggende talmateriale ikke kan offentliggøres, uden at der vil blive rettet bebrejdelser mod Statistisk Departement for diskre-tionsbrud. Vi må derfor i denne artikel holde os til udlandet.

2. Storbritannien.

På basis af den britiske erhvervstælling fra 1935 har to statistikere i det britiske handelsministerium foretaget en privat undersøgelse af, hvor oligopolistisk den britiske industri er¹). Undersøgelsen omfatter dels koncentrationen i brancher, dels koncentrationen i produkter. Fra oligopolteoriens synspunkt er det sidste mest interessant; men også det sværeste. Leak og Maizels gør derfor mest ud af det første.

a. Branchen.

Leak og Maizels måler først den procent af den samlede beskæftigelse i en branche (eller underafdeling af en branche), som falder på de tre største producenter. Men hvad er en »producent«? *Producentenheden omfatter alt, hvad der kontrolleres af eet enkelt selskab.* Men hvad er så igen »kontrol«? *Hvis mere end halvdelen af kapital eller stemmeret i selskab B ejes af selskab A, siges A at kontrollere B.* »Kontrol« tages således i snævrere forstand; forbundne bestyrelser o. lign. regnes ikke for »kontrol«.

Leak og Maizels undersøgte ikke hele den britiske industri, men den overvejende del deraf. De udvalgte 249 brancher eller underafdelinger af brancher. Disse omfattede tilsammen en total beskæftigelse på 6.167.000 ud af en total beskæftigelse for alle erhvervstællingens brancher på 7.203.200.

Af de 6.167.000 beskæftigede de tre største producenter i de undersøgte brancher og underafdelinger af brancher tilsammen 1.615.000 eller 26 pct. Her har vi altså et meget summarisk tal for oligopolgraden, men det er klart, at dette tal ganske afhænger af, hvilken brancheinddeling man bruger. Hyppighedsfordelingen efter koncentrationsgrad ses af tabel I, som viser en meget skæv hyppighedsfordeling. Skævheden ses lettest, hvis vi sammenligner det, som angelsachsiske statistikere kalder »the simple mean«, med det, de kalder »the weighted mean«.

¹) H. Leak og A. Maizels, »The Structure of British Industry«, *Journal of the Royal Statistical Society*, Parts I-II (1945), pp. 142—207.

Tabel I. Hyppighedsfordeling efter koncentrationsgrad, britisk industri 1935.

Antal procent af beskæftigelsen, som falder på de 3 største producenter	Antal brancher	Beskæftigelse i disse brancher, 1000	
		hele branchen	3 største producenter
Under 10	20	2.454,7	176,0
10—20	46	853,2	132,9
20—30	42	716,0	181,0
30—40	47	696,4	243,1
40—50	25	506,3	225,8
50—60	26	302,3	168,8
60—70	11	143,5	93,3
70—80	18	205,3	153,2
80—90	10	267,5	221,2
over 90	4	21,8	20,1
Total	249	6.167,0	1.615,4

Det *simple* middeltal får vi på følgende måde. Vi tænker os alle de 249 brancher stillet op i rækkefølge fra lavest til højest koncentrationsgrad. Vi går da halvvejs igennem denne række og standser ved den midterste branche, altså den 125. branche. Denne branche har en koncentrationsgrad på 37 procent.

Det *vejede* middeltal ser helt anderledes ud. Det fremkommer, når vi sætter de 1.615.000 i forhold til de 6.167.000 beskæftigede. Herved fremkommer det tal, vi nævnte før: 26 procent. Når det vejede middeltal er meget lavere end det simple middeltal, skyldes det selvfølgelig, at de brancher, der har en meget lav koncentrationsgrad, har en meget stor samlet beskæftigelse og derfor vejer tungt.

b. Produktet.

Leak og Maizels måler derpå den procent af *et produkts* samlede produktionsværdi, som falder på de tre største producenter af dette produkt. »Producent« defineres som før som en kontrolenhed. Men det er åbenbart, at skillelinjen mellem *produkter* ikke falder sammen med skillelinjen mellem *brancher*; så de tre største producenter af et produkt falder ikke nødvendigvis sammen med de tre største producenter i nogen branche.

Undersøgelsen af produktkoncentrationen i Storbritannien var be-

tydeligt mindre omfattende end undersøgelsen af branchekoncentrationen. Dette er vel i og for sig naturligt, når man betænker, at konventionelle definitioner af »produkt« og »branche« nok udskiller et betydeligt større antal produkter end brancher. Det ville derfor være uoverkommeligt for en privat undersøgelse som Leak og Maizels' at gå til bunds i produktkoncentrationen.

Hos Leak og Maizels omfatter derfor undersøgelsen af produktkoncentrationen kun visse vigtigere produkter, som produceres indenfor hver af de 33 brancher eller underafdelinger af brancher, *hvis koncentrationsgrad var mindst 70 procent*. Allerede af denne grund er altså produktkoncentrationerne langt fra repræsentative. Men hertil kommer, at de nævnte 33 brancher eller underafdelinger af brancher kun beskæftigede 512.000 personer eller 7 procent af den totale beskæftigelse i alle industritællingens brancher. Og de undersøgte produkter (37 i tal) havde en samlet bruttoproduktionsværdi på kun £ 153.000.000 eller blot 4 procent af den totale bruttoproduktionsværdi for alle erhvervstællingens brancher.

Det er jo ganske klart, at jo snævrere begrebet »marked« afgrænses, desto højere bliver alt andet lige koncentrationsgraden. Da nu produktafgrænsningen er snævrere end brancheafgrænsningen, får vi også en højere produktkoncentration end branchekoncentration. Leak og Maizels' tal viser også dette. Af de 37 udvalgte produkter havde de 25 en højere koncentrationsgrad (målt på produktionsværdi) end de brancher de hørte til (hvis koncentrationsgrad måltes på beskæftigelse). 9 havde en lavere koncentrationsgrad og 3 havde samme grad. Særligt høje koncentrationsgrader var:

Unwrought nickel and nickel alloys.....	100
Crude zinc.....	100
High explosives other than blasting powder.....	100
Grammophone records	99
Complete sewing machines.....	93
Pipes over 6 in. diameter	92
Dye intermediates	88
Powder and dry soap.....	87
Margarine	80
Cast-iron domestic gasstoves.....	76
Hard soap for household.....	73

3. U. S. A.

De forenede Stater var først på pletten med forsøg på målinger af oligopolgraden. Amerikansk interesse for dette spørgsmål er en udløber af den almindelige amerikanske selvbesindelse, som satte ind i årene under og efter den store depression i tredivernes begyndelse. Indtil depressionen havde alle befolkningsgrupper og begge de store politiske partier i U. S. A. været enige om, at kapitalismen var den ideelle samfundsform. Men depressionen vakte i hvert fald en mild tvivl hos nogle. Og hos mange flere vakte den nysgerrighed: hvordan fungerer i grunden denne kapitalisme? Er der mulighed for at reformere den, så den fungerer bedre? Sådanne spørgsmål blev rejst og forsøgt besvaret af National Resources Committee, hvis betæknings første del blev afgivet i 1939, og af Temporary National Economic Committee, hvis betæknings første del kom i 1941 og hvis arbejde blev afbrudt af krigsudbruddet den 7. december 1941. Den første af de nævnte komiteer kom blandt mange andre ting ind på en måling af oligopolgraden i *brancher*, den sidste kom også ind på en måling af oligopolgraden i *produkter*.

a. Branchen.

National Resources Committee's betæknings første del blev afleveret til præsident Roosevelt af daværende indenrigsminister H. L. Ickes den 9. juni 1939. Undersøgelserne var foregået under ledelse af Gardiner C. Means. I denne betæknings Appendix 7 havde Grace W. Knott assisteret af Ruth Rosenwald på basis af erhvervstællingen 1935 målt den procent af den samlede produktionsværdi i en branche, som falder på de fire største og de otte største producenter. Hvad er en »producer«? *Producentenheden er »all establishments within an industry which are under common ownership, regardless of the location of individual establishments.«* Vi ser, at trods forskellig udtryksmåde er den amerikanske og den britiske undersøgelse ens i henseende til definition af producentenheden.

Knott og Rosenwald var meget grundige. Deres undersøgelse er i modsætning til den britiske komplet i den betydning, at samtlige erhvervstællingens industrielle brancher er undersøgt. Den amerikanske erhvervstælling af 1935 rummer 275 brancher, nemlig 21, hvis samlede beskæftigelse er over 100.000 personer, 44, hvis samlede be-

¹⁾ *The Structure of the American Economy, Part I, Basic Characteristics* (Washington, D. C., 1939).

*Tabel II. Koncentrationsgrad i
21 brancher med over 100.000 beskæftigede personer,
U. S. A. 1935.*

Branche	Procent af branchens samlede produktionsværdi	
	fire største	otte største
Motor vehicles, not incl. motorcycles	87,3	94,2
Motor vehicle bodies and parts	69,4	76,8
Meat packing, wholesale	55,6	63,5
Steel works and rolling-mill products	49,3	63,8
Electrical machinery, apparatus and supplies	44,4	52,3
Railroad repair shops, steam	37,4	53,7
Boots and shoes other than rubber	26,0	30,8
Wool and hair manufacture	24,2	32,9
Canning fruits and vegetables	22,7	30,4
Printing and publishing, newspapers and periodicals	20,3	25,5
Bread and other bakery products	18,2	25,6
Paper	14,7	21,6
Cotton manufactures	8,4	14,4
Men's cotton garments	7,5	16,9
Machinery not elsewhere classified	7,0	11,0
Furniture incl. store and office fixtures	5,6	8,8
Knit goods	5,3	8,5
Men's youths' and boys' clothing n. e. c.	5,1	8,8
Lumber and timber products n. e. c.	4,7	7,6
Printing and publishing, book, music and job	4,4	6,5
Women's, missis' and children's apparel n. e. c.	1,4	2,4

skæftigelse ligger mellem 25.000 og 100.000 personer, og 210, hvis samlede beskæftigelse var mindre end 25.000 personer.

De 275 industribrancher mødte med en samlet produktværdi på \$ 45.759.763.000. Hvis man for enhver branche finder de fire største foretagenders samlede produktværdi og adderer de fundne 275 tal, får man \$ 16.742.799.000. Sidstnævnte tal udgør 36,6 procent af de \$ 45.759.763.000. Her har vi altså et ganske summarisk udtryk for oligopolgraden, men forfatterne gør selv opmærksom på, at dette tal har to svagheder. For det første producerer visse brancher, f. ex. »Cotton manufactures«, »Machinery not elsewhere classified« eller »Non-ferrous metal alloys and products« ikke noget homogent produkt. Dette er brancheinddelingens modsat produktinddelingens væsen. For det andet opererer man udelukkende med landsomfattende

tal. Både cement og is er i og for sig homogene produkter, men markedet for dem på vestkysten og i Mississippidalen overlapper ikke.

I tabel II er gengivet koncentrationsgraderne i de 21 brancher, som beskæftiger over 100.000 personer. Pladshensyn tillader os ikke at reproducere tallene for de øvrige 254 brancher.

Vi er vel alle klare over, at der er fundamental forskel på industriens og landbrugets markedsstruktur. Alligevel kan det være morsomt at se konkrete tal, og National Resources Committee giver os tallene for tre landbrugsprodukter. De fire største producenter af bomuld havde 0,14 procent af det samlede antal acres bomuldsjord, de fire største producenter af hvede havde 0,13 procent af det samlede antal bushels hvede, og de fire største producenter af svin havde 0,09 procent af alle svin. I sandhed en virkelig fundamental forskel overfor industrien!

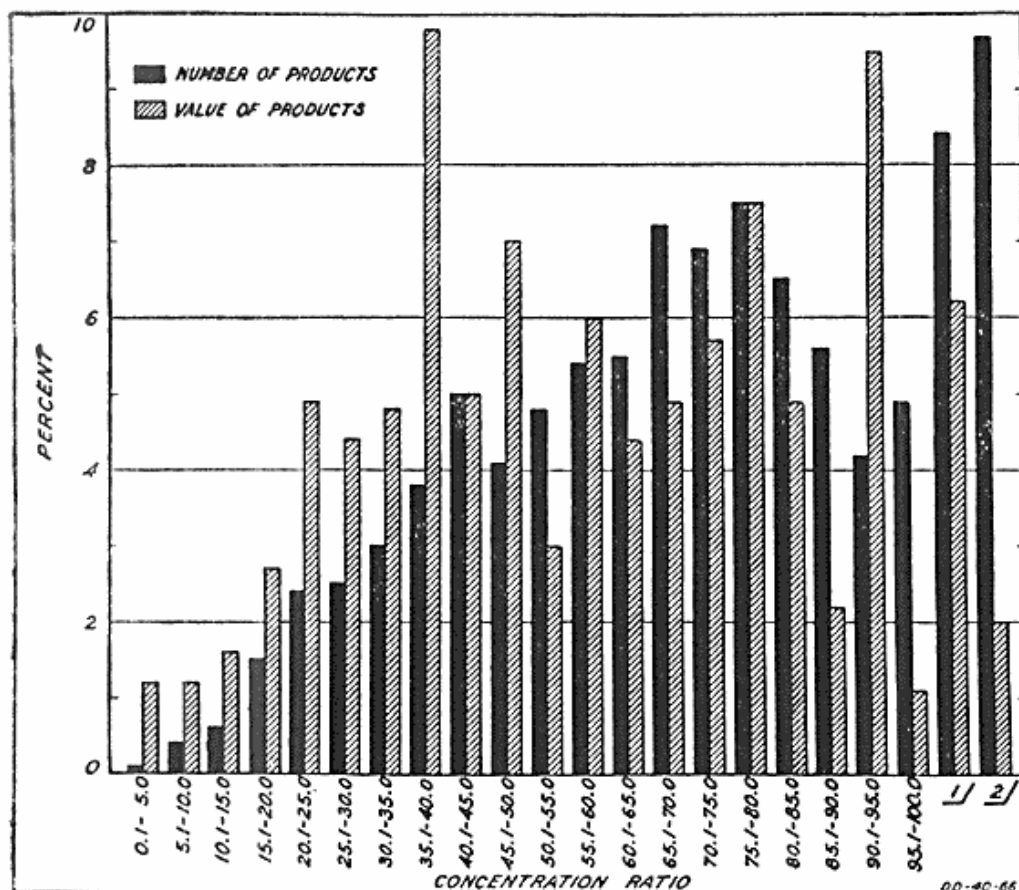
b. Produktet.

Kun to år efter, at National Resources Committee havde afgivet sin betænkning, kom Temporary National Economic Committee's Monograph No. 27, *The Structure of Industry*, hvori på basis af 1937-tællingen var gennemført en måling af den procent af *et produkts* samlede produktionsværdi, som falder på de fire største producenter af dette produkt¹⁾. Hermed var man altså gået fra branchekonzentration til produktkonzentration. »Producent« defineredes påny som kontrolenheden: »This percentage was computed on a company basis. To do this it was necessary to pull together for each product the amount which was manufactured in the various establishments under common control in order that the aggregate company output could be obtained. This measure of concentration represents only the control exercised by companies and subsidiaries in which they have a *majority stock ownership*.«

Undersøgelsen omfattede ikke mindre end 1807 produkter og tilsignede at være repræsentativ for hele den amerikanske industri. De undersøgte produkters *antal* udgjorde lidt mindre end halvdelen af antallet af produkter, som omfattes af erhvervstællingen 1937, deres *værdi* udgjorde lidt over halvdelen af værdien af alle erhvervstællingens produkter.

Hyppighedsfordelingen kan lettest anskues grafisk, og vi har da lånt fig. 1 fra T. N. E. C. For kun eet eneste af de 1807 produkter

¹⁾ Målingen blev udført af Willard L. Thorp og Walter F. Crowder, som gav en kortfattet oversigt over deres resultater i »Concentration and Product Characteristics as Factors in Price-Quantity Behavior«, *The American Economic Review, Papers and Proceedings* (February 1940), s. 100-108.



var koncentrationsgraden mindre end 5. Men 89 produkter havde koncentrationsgrader mellem 95 og 100. Hertil kommer, at der var 328 produkter i de to grupper, der på diagrammet er mærket med »1« eller »2«. Disse grupper omfatter sådanne produkter, hvis koncentrationsgrader ikke er udregnet, fordi det ville stride mod den diskretionspligt, der påhvilede T. N. E. C. Gruppe »1« omfatter de tilfælde, hvor eet foretagende dækker 75 procent eller mere af produktets samlede produktionsværdi, eller hvor to foretagender tilsammen har 90 procent eller mere af produktets samlede produktionsværdi. Gruppe »2« omfatter de tilfælde, hvor man ved subtraktion fra et offentliggjort tal let ville kunne regne sig til et foretagendes andel af markedet. Både gruppe »1« og »2« omfatter efter deres natur meget høje koncentrationsgrader.

Vender vi os fra hyppighedsfordelingen efter *antal* til hyppighedsfordelingen efter *værdi*, finder vi lavere koncentration. Ligesom i den britiske undersøgelse de brancher, der havde en meget lav kon-

centrationsgrad, havde en meget stor beskæftigelse, således finder vi også her i den amerikanske undersøgelse større vægt for de lavt koncentrerede produkter. Blot er vægten ikke her beskæftigelse men derimod produktionsværdi. Vi ser af figur 1, at de skraverede søjler er højere end de sorte søjler i diagrammets venstre del, men gennemgående omvendt i diagrammets højre del. Halvdelen af al *produktionsværdi* fremkom i produkter, hvis koncentrationsgrad var mindre end 60, men kun en trediedel af alle *produkter* havde en koncentrationsgrad mindre end 60.

Til slut skal nævnes nogle enkelte produkter, og vi vælger nogle af de produkter, som har en meget høj koncentrationsgrad:

Inlaid linoleum	100
Electric meters.....	100
Refrigerating systems.....	95
Typewriters	91
Tractors	91
Copper plates & sheets	91
Aluminium ware.....	91
Passenger cars.....	90
Electrical transformers	88
Window glass	85
Cigarettes	85
Rolled steel	84
Rubber shoes	83
Matches	82
Electric motors	79
Steel plates	79
Rubber tires.....	77
Granulated sugar.....	76
Wool goods	76

4. Australien.

Talmæssig belysning af industriel koncentration i Australien er givet af B. M. Cheek i et særnummer af *The Economic Record*¹⁾. Mr. Cheek baserer sin undersøgelse på den australske produktionsstatistik for 1938—1939. I enhver branche tænker han sig branchens bedrifter arrangeret efter størrelse, d. v. s. antal beskæftigede arbejdere. Han begynder med den største bedrift, tager så den næststørste o. s. v. og

¹⁾ B. M. Cheek, »Economic Theory and Industrial Pricings«, *The Economic Record, Supplement on Marketing and Home Consumption of Australian Primary Products* (August 1949), pp. 140—157.

tæller op, hvormange af de største bedrifter man må have med, før man er nået op på at dække 50 procent af branchens samlede arbejderantal. F. ex. var der i fodtøjsindustrien 311 bedrifter ialt. Men de 41 største beskæftigede halvdelen af branchens samlede arbejderantal. Man skal lægge mærke til, at Cheeks producentenhed er *bedriften*. Hermed adskiller undersøgelsen sig fra både den britiske og de amerikanske undersøgelser, der hidtil er omtalt. Cheek gør selv opmærksom herpå og indrømmer, at »one firm may control many factories, and one holding company may control several firms.« Den koncentration, der er relevant udfra et konkurrencesynspunkt, vil altså i de fleste tilfælde ligge over Cheek's koncentration.

Tabel III. Koncentration i australsk industri 1938—1939.

Branche	Antal bedrifter	Mindste antal bedrifter, som beskæftiger 50 procent af arbejderne
Chemical Fertilizers	36	7
Boots and Shoes	311	41
Rope and Cordage.....	18	3
Woollen Mills.....	90	27
Iron and Steel	363	23
Agricultural Implements.....	161	8
Stoves and Ovens	54	5
Cement and Cement Goods	132	12

Cheek undersøgte kun et meget begrænset antal brancher, nemlig de i tabel III nævnte brancher. Hans undersøgelse af koncentration var dog kun et mindre led i en større undersøgelse af industriel prispolitik og tilsigtede alene at gøre opmærksom på den rolle, som oligopolistisk prisdannelse måtte antage at spille indenfor adskillige brancher.

5. Er oligopolet så den fremherskende industrielle markedsform?

Ordet »oligopol« bruges af den økonomiske teori i en snævrere og en videre betydning. I snævrere forstand er oligopol få store sælgere *uden* varedifferentiation. I videre forstand er oligopol få store sælgere *med eller uden* varedifferentiation. Den videre betydning er dog efterhånden anerkendt af de fleste, og for sit eget vedkommende slår Chamberlin¹⁾ meget klart fast, at

¹⁾ E. H. Chamberlin, »Some Final Comments«, *The Review of Economics and Statistics* (Maj 1940), s. 424.

„Monopolistic competition”, even in the narrow sense of product differentiation, refers always in my own analysis to this phenomenon *with or without* oligopoly; just as »oligopoly« was designed to describe the problems of small numbers *with or without* product differentiation ...

Efter denne rent terminologiske betragtning fortsætter Chamberlin med et udsagn om det virkelige liv:

... It appears more and more, upon examination of the real economic world, that the two phenomena are both so widespread in the economy as to make the area of their co-existence the rule and that of their separate existence the rare exception.

En række fremtrædende forskere har i de senere år fremsat udtalelser, der ligger ganske på linie med denne sidstnævnte. Man kunne næsten hævde at her synes der at være et punkt, hvor der kan opnås praktisk talt enstemmighed blandt økonomer! Lad os kort citere nogle af de mest autoritative udtalelser. Hall og Hitch¹⁾ siger i deres berømte Oxford-undersøgelse:

In general, the answers ... suggest that pure competition, pure oligopoly, and pure monopoly ... are rarely found in the real business world. Monopolistic competition is more common, but the typical case is that of monopolistic competition with an admixture, which is usually large, of oligopoly.

E. S. Mason²⁾ siger:

...The market structures which are relevant to industrial experience fall, in the main, into two classes: few sellers *with* and few sellers *without*, product differentiation ... Competitive, monopoly and, probably, monopolistically-competitive markets lie outside the range of industrial experience.

I sin oversigt over udforskningen af pris- og produktionspolitikken siger Joe S. Bain³⁾:

The principal general indications of studies of American

1) R. L. Hall and C. J. Hitch, »Price Theory and Business Behaviour,« *Oxford Economic Papers*, No. 2 (May 1939), genoptrykt i *Oxford Studies in the Price Mechanism* (Oxford: At the Clarendon Press, 1951), p. 122.

2) National Bureau of Economic Research, Committee on Price Determination, *Cost Behaviour and Price Policy* (New York, 1943), p. 269.

3) Joe S. Bain, »Price and Production Policies,« *A Survey of Contemporary Economics* (Philadelphia, Toronto: The Blakiston Company, 1948), p. 136.

market structure are (1) that concentration of output among relatively few sellers is the dominant pattern, (2) that fewness of buyers is common in producer goods markets, (3) that product differentiation is significant for practically all consumer goods and a number of producer goods ... Such findings suggest that pure competition, many-small-seller monopolistic competition, and single-firm monopoly are in practice rather special cases, and that oligopoly, as the general case, may require elaboration and subdivision.

I sin oversigt over monopol og koncentrationen af økonomisk magt, offentliggjort i samme bind som Bain's oversigt, siger J.K. Galbraith¹⁾, at oligopolet er »by all evidence the ruling market form in the modern economy.« Men lad det være nok med citaterne! Den eneste forsker, som fornylig har protesteret mod al den tale om oligopolet som det fremherskende element i markedsstrukturen i industrielle markeder, er Clair Wilcox. På American Economic Association's årsmøde i december 1949 holdt han et foredrag om det påståede allestedsnærværende oligopol, og foredragets konklusion var, at oligopolet *ikke* er den fremherskende markedsform²⁾.

Wilcox' indvending mod T. N. E. C. undersøgelsen er interessant. Han indrømmer, at nogle af de 1807 produktkategorier, den undersøgte, stadig er for omfattende. *Men til gengæld er et meget stort antal produktkategorier alt for snævre.* Skillelinien mellem produkter trækkes i mange tilfælde efter, hvilket materiale, de er fremstillet af, eller efter, hvilke processer materialerne underkastes. Wilcox nævner som eksempler:

Rubber combs are separated from other combs and furniture is treated as one product when made of wood, another when made of metal, and a third when made of fiber, rattan, reed, or willow. Work shoes and dress shoes for men and shoes for women, misses, and children are each divided into four, five, or six categories by the processes of manufacture.

I andre tilfælde trækkes skillelinien mellem produkter efter, om vertikal integration er gennemført eller ej. Eksempler:

¹⁾ J. K. Galbraith, »Monopoly and the Concentration of Economic Power.« *A Survey of Contemporary Economics*, p. 127 og *passim*.

²⁾ Clair Wilcox, »On the Alleged Ubiquity of Oligopoly,« *The American Economic Review Papers and Proceedings* (May 1950) no. 67—73.

Women's hosiery knitted and finished in the same plant is a different product from that knitted in one plant and finished in another, and warm air furnaces manufactured and assembled in the same establishment are a different product from those assembled from purchased parts.

Resultatet af disse skillelinier, på hvilke den amerikanske erhvervs-tælling nu en gang er bygget op, er, at mange produkter, der meget let kan erstatte hinanden, betragtes som forskellige produkter. Wilcox nævner for eksempel, at animalske og vegetabiliske fedtstoffer betragtes som to forskellige produkter. Ølflasker betragtes som eet produkt, øldåser (som i Amerika bruges meget) betragtes som et andet. Herreklæder er fem forskellige produkter, alt efter som de sælges (1) i tre stykker, (2) i tre stykker med et extra par benklæder (3) i to stykker, (4) i to stykker med et extra sæt benklæder, eller (5) i to stykker med extra plus-fours.

Alt dette er naturligvis rigtigt. Thorp og Crowder byggede på den amerikanske erhvervs-tælling, og denne er nu engang bygget op på skillelinier som de nævnte og ikke på måling af krydselasticiteter. Men der er naturligvis intet i vejen for at forkaste de skillelinier, erhvervs-tællingen bygger på. Thorp og Crowder kunne f. ex. let have betragtet ølflasker og øldåser som eet enkelt produkt, eller animalske og vegetabiliske fedtstoffer som eet produkt. Addere erhvervs-tællingens grupper kan man jo altid gøre. Hvis på den anden side erhvervs-tællingens produktkategorier er for omfattende, må man gøre det modsatte: man må dele erhvervs-tællingens grupper i undergrupper. Dette er væsentlig sværere end at addere grupper. En deling i undergrupper kan nemlig først foretages, når man har klassificeret ethvert foretagende i gruppen, selv det mindste. Men det *kan* gøres, og det er muligt, at man i en fremtidig undersøgelse af oligopolgraden skal skride til en sådan deling.

Tilbage står det spørgsmål, om T. N. E. C.-undersøgelsen af de 1807 produktkategorier, sådan som den nu engang blev foretaget, undervurderer eller overvurderer oligopolgraden. Wilcox siger, at den overvurderer, fordi et meget stort antal produktkategorier er altfor snævre. De fleste andre ville mene, at den snarere undervurderer, fremfor alt fordi den amerikanske erhvervs-tælling betragter markedet for ethvert produkt som *landsomfattende*. I virkeligheden er det meget få produkter, som sælges af samme foretagende over hele landet. Vi har tidligere nævnt, at cement ikke gør og at is ikke gør. Men listen er lang, og hvis det store nationale marked for de fleste varer er en fiktion, vil T. N. E. C.-undersøgelsen undervurdere oligopolgraden.