

Udviklingslinier i den økonomiske konkurrenceteori

Af ARNE RASMUSSEN*)

I artiklen påpeges ændringer i erhvervslivet, som bør medføre forskning og reformuleringer inden for den økonomiske konkurrence.

1. *Indledning.*

Den økonomiske teori påvirkes af den omverden, den arbejder i. Uden at fordybe sig i teoriehistorie er det klart, at forfattere som Adam Smith, Walras, Chamberlin og Keynes ved siden af at bygge videre på andre teoretikere, skrev deres værker, fordi der var behov for dem netop omkring deres udgivelsestidspunkter.

Fra teoretisk hold må man derfor holde vågent øje med udviklingen i vore samfund for at kunne prognosticere den teoretiske indsats. Dette er så meget vigtigere på grund af den hastighed, hvormed ændringerne sker i dag.

Det er formålet med disse linier at pege på visse sider af udviklingen, som medfører, at den teoretiske konkurrenceteori må udformes på anden måde, respektive modificeres.¹⁾

2. *Virksomhedernes størrelse og overlevelen.*

Den teoretiske konkurrenceteori er opbygget på en blanding af varemodeller og modeller for hele virksomheden. Det må dog erkendes, at de fleste modeltyper er indrettet på at besvare spørgsmål som: Hvorledes vil prisen blive for dette produkt, hvis der er differentieret oligopol? Hvordan skal

*) Professor, ekon. dr., Institut for Afsætningsøkonomi, Handelshøjskolen i København.

¹⁾ I »Produktudviklingens betydning«, i Max Kjær Hansen: *Produktpolitik*, Kbhvn. 1966, s. 25 ff., har jeg været inde på andre udviklingstendenser i det afsætningsøkonomiske problemkompleks. Disse linier kan betragtes som en videreførelse heraf, men kun dækkende konkurrenceteoretiske problemstillinger.

virksomheden mest hensigtsmæssigt tilrettelægge sine handlingsparametre for denne vare, hvis den forventer konjunktural handlemåde fra konkurrenterne? Man forbinder så at sige virksomhedens resultat med indsatsen for og forventningerne til den enkelte vare.

Lad dette nu være så rigtigt det være vil. Men samtidig må vi gøre os klart, at disse modeller kan blive for partielle og for statiske, når vi betænker den erhvervsmæssige udvikling i retning af større og større virksomheder. De teknologiske fremskridt har medvirket til, at foretagender har opnået en betydelig størrelse, såvel når det gælder mængden af realkapital, som kapitalstørrelse og antal ansatte. Disse virksomheder kan ikke uden videre nedlægges i en kritisk konkurrencesituation. Rent samfundsmæssigt — i hvert fald regionalt — vil nedlæggelsen give store tilpasningsvanskeligheder, samtidig med at resultaterne af opløsningen af hele det skabte maskineri ikke kan overskues.

Når virksomhederne er blevet så store, at de kun i yderste nødsfald kan nedlægges, er de med andre ord kommet for at blive. — Vi kender situationen i dag. Vi ser, at en svigtende rentabilitet eller en svag konkurrencesituation måske medfører rationaliseringer, nedsættelse af vismandsgrupper eller bortskæring af åbenbart urentable produktionsafdelinger. Men selve virksomheden skal bestå.

Dette forhold må nødvendigvis indarbejdes i vor konkurrenceteori.

Som en første tilnærmelse til konsekvenserne heraf kan man pege på, at udvikling af produktionsmetoder og af nye produkter i dag i højere grad må foregå inden for sådanne foretagender, som en forudsætning for deres beståen og overlevn. Tidligere tiders udvikling foregik i vidt omfang ved, at nye produkter markedsførtes af opdukkende foretagender, der udkonkurrerede forældede produkter og udformninger, og dermed en del af de bestående virksomheder. I modsætning hertil sker udviklingen i dag i større grad i bestående virksomheder. De må, for at kunne klare sig i konkurrencen med andre, så at sige konkurrere med deres egne produkter af ældre dato. »Villet produktød« har været nævnt som beskrivelse heraf.

Men dette betyder igen, at den store interesse, vi nedlægger i vore varemodeller, i hvilke vi anstrenger os for at fastlægge afsætningskurver og ræsonnerer på konkurrenternes reaktioner på denne eller hin handlingsparameter, mister noget af interessen. Det bliver mere afgørende for beslutningstagerne i disse virksomheder, som er kommet for at blive, at anlægge dynamiske betragtninger og sikre sig, at virksomhedens samlede konkurrencesituation opretholdes. Vi må — af markedsstrategiske grunde — vide, hvorledes vort sortiment skal sammensættes i fremtidige perioder, hvorledes vi kan neutralisere de øvrige virksomheders handlinger for at overleve,

etc., så virksomhedens position på markedet ikke forringes. Formålet med vor strategi bliver alt i alt at sikre det økonomiske grundlag og det råderum, som er nødvendigt, for at virksomheden kan bestå.

Her behøves megen såvel empirisk som deduktiv forskning.

3. *Ejerskab og lederskab.*

Virksomhedernes vækst og deres overlevelsesmålsætning følges af andre symptomer på et ændret erhvervsliv. Der tænkes her på adskillelse af ejerskab og lederskab i virksomhederne.

Den store del af vor økonomiske teori og dermed også af konkurrence-teorien bygger på en forudsætning om, at ejer og leder er en og samme person, eller i hvert fald at lederen har stor økonomisk interesse i virksomhedens overskud (for eksempel gennem en stor andel af aktiekapitalen). Det behøver ikke megen argumentation, at denne forudsætning langt fra altid er opfyldt. Med stigende styrke må vi regne med, at virksomhederne ledes af personer, som enten intet ejer af virksomheden, eller hvis økonomiske interesse i højere grad er knyttet til stadig at være ansat som direktør, til advancement, etc. og i mindre grad til det løbende overskud.

En klar konsekvens heraf er vel allerede godt på vej ind i den økonomiske teori, nemlig at vi må regne med, at »virksomheden« har andre målsætninger end gevinstmaksimering. Vi kender fra prisdannelsesteorien — og særlig fra operationsanalysen — sådanne multimålsætningsmodeller. Som eksempel kan nævnes modeller opbygget på grundlag af formålet: Omsætningsmaksimering med gevinstkrav.

Men et stort og yderligere arbejde må gøres. Hvis vi tænker på konkurrence-teoriens sondring mellem autonom og konjunktural handlemåde, ved vi i dag intet særligt om, hvorledes en professionelt ledet virksomhed vil handle i forhold til et foretagende med sammenfald mellem ejer og leder. Vil reaktionerne blive hurtigere? Vil de blive langsommere? Dette må udforskes.

Som en anden konsekvens for konkurrence-teorien kan selve den professionelle leders flere målsætninger påpeges. Lad os antage, at lederen ønsker størst mulig omsætning med en given forretning af investeret kapital som begrænsning. Han kan også tænkes at have et prestigeønske om at lede en veldrevet virksomhed.

Hvilken betydning vil det nu få, at han skal fastsætte handlingsparameterverdierne ud fra disse målsætninger? Hvis det gevinstkrav, som indgår i målsætningen, er mindre end den »optimale« gevinst efter gevinstmaksimering, må konsekvensen blive, at prisen ansættes til en lavere værdi. Analogt med denne betragtning vil omkostningerne til reklame stige, fordi

vi forsøger at drive omsætningen i vejret. Alt i alt må det gælde, at de samlede salgskomkostninger vil stige. Disse konsekvenser må være nærliggende, når vi ser på den enkelte virksomheds parameterfastsættelse.

Dette var de reale konsekvenser. Men også på det mere formelle plan vil inddragelsen af flere målsætninger give os problemer. Traditionelt er store dele af vor økonomiske teori og hermed også konkurrenceteorien opbygget på grænsebetrægtningerne: Det betaler sig at handle således, at grænseomsætning og grænseomkostning stemmer overens. Grænseræsonnementet er jo en bekvem og elegant omskrivning af gevinstmaksimeringsforudsætningen.

Men hvor vejledende vil vor konkurrenceteori være, hvis den stadig doceres med grænsebetrægtningen som værktøj? Det er vanskeligt at løse en model — selv om funktionerne er kendte — ved denne løsningsprocedure, når for eksempel omsætningsmaksimeringen indgår som målsætning. Her synes allerede kendte forsøg at vise, at det vil være betydeligt mere givende at ræsonnere over totalmetoden. I disse vil det i hvert fald være muligt at indarbejde mål som markedsandele, salgsoptimering etc.

Et dette tilfældet, får vi imidlertid problemer andre steder. Konkurrenceteorien beskæftiger sig traditionelt også med teorier om markeds- eller gruppelige vægter. Disse er oftest opbygget på gevinstmaksimeringsmålet og dermed også på grænsebetrægtningen. Hvorledes skal vi tilpasse disse?

Der rejser sig altså mange nye problemer og aspekter for vor konkurrenceteori. Her kan med fordel gøres et forskningsarbejde i fremtiden.

4. *Grænseomkostningerne, der blev væk.*

Den nuværende udvikling i retning af stigende mekanisering medfører en ændring i virksomhedernes omkostningsstruktur. De faste omkostninger andrager en stadig større andel af den samlede omkostningssum. Den samtidige udvikling i retning af et stigende antal funktionærer forstærker yderligere denne tendens.

Men nu kommer dilemmaet: I grænseomkostningerne indgår som bekendt kun modellens variable omkostninger. Og når de nu udgør en ringere og ringere procentdel af den samlede omkostningssum, hvilken gyldighed har så grænseræsonnementer?²⁾

Vi ser her helt bort fra det i det foregående behandlede om andre målsætningers indførelse. Det er selve omkostningsrelationen, der her interesserer.

Nu må man jo påstå, at grænsemodellen altid vil være rigtig og vej-

²⁾ Der ligger selvfølgelig ikke nogen løsning på dette problem ved at anvende total- eller gennemsnitsmetode, da de jo er omformninger af samme algoritme.

ledende, hvis blot modellen bygger på gevinstmaksimeringsmålet, og hvis der eksisterer tilstrækkelig viden om funktionssammenhængene. Ud fra denne tankegang vil det også være tilfældet, selv om alle omkostninger var faste. I så fald ville grænseomkostningerne være nul. Løsningen på problemet ville være at udvide afsætningen til også grænseomsætningen nåede denne størrelse.

Hvor rigtigt dette synspunkt end er formelt, må det vist fremhæves, at der næppe ligger megen vejledning for beslutningstageren i at fastholde denne løsningsprocedure. Dette må i hvert fald gælde, hvis vi vil nyttiggøre vor konkurrencemodeller i den anvendte teoris tjeneste. En eller anden forankring i omkostningssiden må man regne med, at beslutningstageren ønsker. Her kunne man citere det af *Bjarke Fog* engang anvendte begreb: Angsten for det store spring. Nævnte forfatter anvendte det i forbindelse med en diskussion af fullcost-princippet og dets fordele og ulemper. Om dette kan man nemlig sige, at beslutningstageren vil opbygge sin pris på variable omkostninger og derefter med et tillæg af faste omkostninger. Således søger man skridt for skridt efter den endelige — måske optimale — pris.

Der må derfor i den vejledende, anvendte teori sættes noget i stedet for grænsebetraktningen. En af vejene vil muligvis være at sætte alternativbudgettankegangen yderligere i forgrunden. Her behøver ikke nødvendigvis at være tale om totalbudgetter, også partielle budgetter vil formentlig være til hjælp. Til gengæld må vi i vore teoretiske modeller nok snarere regne med diskontinuerte funktioner svarende til udforskningen af alternativtankegangen.

5. Afslutning.

Teorier og teoridannelser påvirkes fra mange sider. Vi har her koncentreret os om visse træk af erhvervsudviklingen og disses konsekvenser for den økonomiske konkurrenceteori. Løsninger på problemerne er ikke givet. Forhåbentlig er de anviste veje dog frugtbare.

Meget kunne tyde på, at den fremtidige teori må finde frem til andre løsningsmetoder, at den må opbygge sine modeller på et mere dynamisk grundlag, og at totale virksomhedsmodeller vil være nødvendige.

Meget af dette er nok på vej. Det har været formålet med disse linier at vise, at yderligere indsats må gøres, hvis teorien ønsker, at dens modeller hele tiden skal være anvendelige og i sine forudsætninger bygge på realistisk grundlag. Meget tyder på, at vi stærkt mangler en samlende driftsøkonomi om virksomhederne som et dynamisk system. Hvornår får vi en moderne økonomisk vækstteori?