

Markedsmekanismen i et primitivt samfund

Af Bjarke Fog*)

RESUMÉ

Forfatteren har i to perioder i første halvdel af 1974 opholdt sig på Elfenbenskysten for efter anmodning af Verdensbanken at afgive en vurdering af regeringens planer om en total omlægning af såvel engros- som detailhandelen i landet. På grundlag af sine iagttagelser forsøger han her at give en skildring af, hvorledes handelen med de vigtigste fødevarer foregår i øjeblikket, og med udgangspunkt heri at sammenligne prisdannelsen med den almindelige pristeori. Hovedkonklusionen er, at på grund af at ikke-økonomiske forhold spiller afgørende ind, kan markedsformen vanskeligt betegnes som fuldkommen konkurrence, til trods for at der på intet felt er dominerende enbeder. Netop på grund af de ufuldkommenheder, der karakteriserer samhandelen, kan den kun betegnes som ineffektiv – vurderet ud fra vore synspunkter.

*) Dr. polit., professor, Institut for Erhvervsøkonomi, Handelshøjskolen i København. Artiklen modtaget juli 1974.

1. Indledning

I adskillige u-lande foregår der i disse år kraftige bestræbelser på at efterligne de vestlige landes økonomiske systemer og at opnå en højere effektivitet og dermed levestandard end tilfældet er i dag. Men endnu er forskellene store, og det kan derfor være af interesse at undersøge, hvorledes markedsmekanismen fungerer og prisdannelsen foregår i et samfund, hvor de traditionelle, primitive handelsformer brydes med nye systemer.

Nedenstående er baseret på forholdene i et enkelt land, nemlig Elfenbenskysten. Det er et land, hvis befolkningstal er på størrelse med Danmarks, men befolkningstætheden er langt mindre, idet arealet omtrent svarer til Frankrigs. Analogt med hvad tilfældet er i Danmark, spiller hovedstaden en altdominerende rolle, idet Abidjan har ca. 800.000 indbyggere.

Landet, der er tidligere fransk koloni, fik sin selvstændighed i 1960, og har været i jævn og solid fremgang, ikke mindst takket være særdeles stabile politiske forhold. (Siden 1960 har landet haft samme præsident og samme regering!). I perioden 1950-70 er bruttonationalproduktet udtrykt i reelle værdier steget med ca. 7 % om året, siden da noget mindre. Den sydlige del af landet, hvor hovedstaden ligger, er dækket af tropisk regnskov. I de fattigere områder mod nord er der mest savanne. De vigtigste eksportprodukter er kaffe, kakao og tømmer.

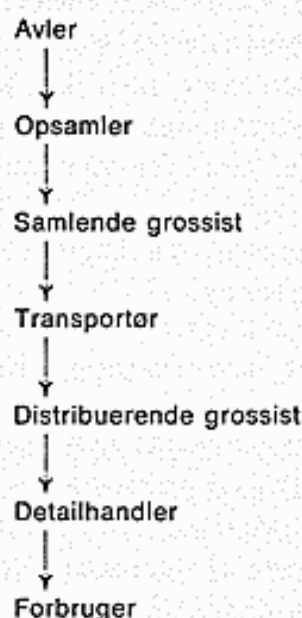
2. Markedsmekanismen

2.1. *De vigtigste handelsted*

Her skal hovedvægten lægges på markedssystemet for frugt, grøntsager og andre vegetabiliske produkter, idet denne handel så afgjort er den vigtigste. Groft taget er der to slags handel, nemlig den rent lokale, og forsyningen af Abidjan med fødevarer.

Den største principielle interesse knytter sig til forsyningen af frugt og grøntsager til Abidjan, idet der går en strøm af varer fra hele landet ind mod hovedstaden. Systemet varierer for de enkelte egne og forskellige produkter, men det er karakteristisk, at produkterne som regel passerer et stort antal led. Det forekommer såvel på de enkelte detailmarkeder i Abid-

jan som på de lokale markeder rundt om i landet, at bøndernes koner bringer varer ind til torvet med direkte salg for øje, men det er ikke en handelsform, der betyder noget. For hovedstadens forsyning kan følgende kæde tages som typisk:



I øvrigt er det hovedreglen, såvel ved engroshandelen som den egentlige torvehandel, at hver enkelt handlende kun beskæftiger sig med et enkelt – eller ganske få produkter.

Ved en samlende grossist forstås en lokal grossist, der opkøber produkterne fra omegnens avlere. Normalt beskæftiger han en eller flere såkaldt opsamlere (eller opkøbere), hvis opgave er at drage rundt til landsbyerne og afslutte handelen. Derefter skal varerne bringes ind til grossisten, hvilket som oftest sker ved, at han lejer en lille lastbil til at køre rundt og hente de partier, opsamleren har købt for ham. Grossisten disponerer ikke altid over et lagerlokale, så ofte opbevares produkterne i fri luft. Derefter lejer han en anden vognmand til at transportere varerne for ham ind til en (distribuerende) grossist i Abidjan. Ikke så helt sjældent optræder denne transportør som selvstændig forretningsmand, idet han køber varerne af den lokale grossist (den samlende grossist) og sælger dem til en grossist i Abidjan (den distribuerende grossist). Denne sælger derefter varerne videre til detailhandlerne.

2.2. *Grossistfunktionen*

Der er ialt ca. 750 grossister i Abidjan for frugt og grøntsager. Af disse kan højst 250 regnes som grossister i vor forstand; de øvrige er såkaldte demi-grossister, der hverken ejer lagerlokaler eller transportmidler, men foretager tilfældige handler, når chancen melder sig.

Selv blandt de egentlige grossister er standarden ikke høj. 80 % kan hverken læse eller skrive. De fleste, men ikke alle, har et lille lagerrum, der som regel er helt utilstrækkeligt. Gennemgående er de på mellem 25 og 50 m², uden nogen form for ventilation; som regel er der et stampet lergulv, men undertiden ikke engang det, således at varerne ligger på den bare jord. Ingen grossist har kapital eller lagerplads til at opbevare mere end et par dages salg.

2.3. *Detailfunktionen*

En del af detailsalget (såvel i Abidjan som i provinsen) foregår nu gennem butikker, hvor to kæder, en privat og en offentlig ejet, dominerer. De fleste butikker er ret primitive, men i selve Abidjan (og enkelte andre steder) eksisterer nogle få supermarkeder, der er fuldt på højde med de mest moderne europæiske. Men endnu foregår langt den største del af detailsalget i form af torvehandel, såvel i Abidjan som den øvrige del af landet. Torvehandelen varetages næsten udelukkende af kvinder. Forholdet mellem antallet af indbyggere og detailhandlere er ca. 1:80, og da der er 7-8 personer i hver familie, betyder det, at der er en detailhandler for hver 10 eller 11 familier. I selve Abidjan er der omkring 9.700 detailhandelskvinder. Den daglige omsætning pr. handlende er beskednen, og den gennemsnitlige nettofortjeneste ligger på omkring 400 CFAF (= afrikanske francs) om dagen, hvilket svarer til ca. 10 kr.

Som nævnt er det undtagelsen, at det er bøndernes koner, der står på torvet. For rent lokale afgrøder er det derimod almindeligt, at andre kvinder virker som opkøbere. De tager rundt til omegnens bønder og slutter handeler; derpå lejer de en lastvogn til at afhente det købte, hvorefter varerne sælges til de detailhandlere, der står på markedet.

Såvel i Abidjan som på de lokale markeder er det normalt, at handelen ikke foregår efter vægt, idet der handles direkte om hvert enkelt lille vareparti. Dette hænger delvis sammen med, at næsten alle detailhandlerne er analfabeter.

De prismæssige overvejelser foregår også efter særdeles enkle principper. Eksempelvis kan nævnes et lokalt marked, hvor de kvinder, der sælger tørrede fisk, køber dem til en pris af 100 CFAF for 7 bundter, og derefter sælger dem videre på markedet for 100 CFAF for 6 bundter. Egentlig byttehandel forekommer også. F. eks. sker det, at kvinder, der sælger ris på et lokalt marked, selv tager ud til risavlerne og tilbyder sig dette produkt for tørrede fisk*).

3. Systemets effektivitet

3.1. Spildprocenter

Hele samhandelen kan kun karakteriseres som tidskrævende og ineffektiv. Såvel for de forskellige arter grossister som detailhandlere viser dette sig ved en lav omsætning pr. beskæftiget. Den gennemsnitlige årlige omsætning for distribuerende grossister ligger omkring 400 tons årligt. Men den langsomme omsætnings hastighed kombineret med dårlige opbevaringsfaciliteter resulterer tillige i en høj spildprocent. For bananer er det således under halvdelen af de bananer, der plukkes, der når frem til forbrugerne. I tabel 1 er gengivet spildprocenter for de vigtigste afgrøder.

Tabel 1.

Spildprocent i de forskellige led i varekæden (angivet som procent af produceret eller købt mængde)				
Produkt	Producent	Lokal grossist	Abidjan grossist	Detailhandler
ris	9	2	1	2
maj	10	8	4	2
yams	25	6	5	4
cassava	5	4	4	8
bananer	38	3	5	8
frugter	25	7	7	8
grøntsager	18	8	8	8
kartofler, løg	10	7	3	4
jordnødder	10	2	1	2

Kilde: Undersøgelser udført af Institut de Recherches Agronomiques Tropicales.

*) Et lille kuriosum. På de lokale markeder har jeg kun konstateret to slags »indpakningspapir«: bladene af en bestemt plante samt papirark fra EDB-maskiner.

3.2. Prisernes sammensætning

Systemets ineffektivitet viser sig også derved, at de enkelte leds fortjenstmarginer må betegnes som rigelige. Dette hænger igen sammen med den ringe omsætning pr. handlende, idet hver enkelt leds indtjening er beskeden nok.

For de vigtigste produkter er i tabel 2 gengivet detailprisens struktur.

Tabel 2.

Detailprisens struktur (angivet som procent af detailprisen)					
Produkt	Producent	Samlende grossist	Fordelingsgrossist	Detailhandler	Ialt
ris	77	5	9	9	100
jordnødder	59	6	9	26	100
majs	55	9	12	24	100
hirse	55	8	10	27	100
yams	50	14	16	20	100
cassava	41	18	22	19	100
bananer	33	20	18	29	100
frugter	36	16	14	34	100

Kilde: Sedes, La Commercialisation des produits vivriers, Paris 1972.

4. Konkurrenceformer

4.1. Fuldkommen konkurrence?

Det er nærliggende at forestille sig, at handelen med de elementære fødevarer i et afrikansk land, hvor der på alle led i handelskæden er mange og små enheder, og hvor en væsentlig del af handelen foregår som markedshandel, vil kunne bruges som illustration på teoriens begreb fuldkommen konkurrence.

Dette er imidlertid langt fra tilfældet. Det er rigtigt, at på det enkelte torv kan der normalt konstateres en tendens mod ensartede priser. Men hele den tilpasningsmekanisme, der er forbundet med fuldkommen konkurrence, eksisterer ikke rigtigt.

Dette skyldes, at der for engroshandelen er væsentlige begrænsninger i den frie markedsmekanisme. Dette hænger først og fremmest sammen med, at engroshandelen helt er domineret af en enkelt stamme, dioula'erne. Selv om der ikke er tale om en klart afgrænset stamme, er sammenholdet

dog så stærkt, at grossisterne snarere opfatter hinanden som brødre end som konkurrenter. Handelsforbindelserne er derfor mere præget af personlige og etniske relationer end af økonomiske faktorer. Dette får adskillige konsekvenser for markedsmekanismen.

For det første betyder det, at det er uhyre vanskeligt at starte som ny grossist, idet de eksisterende grossister i realiteten opretholder en art nyetableringskontrol.

For det andet er handelsforbindelserne så faste, at konkurrencen næsten skæres væk. Hvis således en transportør, når han kommer med sine varer, vil forsøge at sælge til en anden (distribuerende) grossist, end den han plejer at levere til, vil de andre grossister overhovedet ikke handle med ham. Kun hvis han først har tilbudt varerne til sin normale forbindelse, vil de andre se på hans varer. Og hvis den sædvanlige grossist ikke har brug for forsyninger i øjeblikket og derfor kun tilbyder en lav pris, vil de andre grossister som regel tage det standpunkt, at de ikke vil overbyde ham. Og har en grossist rigeligt med varer og en anden knaphed, vil der foregå en udjævning ved, at den første sælger noget til den anden og med almindelig tingen om prisen.

4.2. Forbindelse mellem de enkelte markeder

De stærkt personligt prægede handelsforbindelser har dernæst som konsekvens, at der kun er svag forbindelse mellem de enkelte markeder, og at tendenser til udjævning af markedsforskelle er højst ufuldkomne.

Da alle grossister har begrænset lagerplads og kapital, sker det ofte, at de ikke er leveringsdygtige. Selv om grossister i en vis udstrækning er villige til at hjælpe hinanden, og selv om demi-grossisterne er på vagt over for chancen for spekulationsforretninger, er dette dog alt for lidt til, at der virkelig foregår en udjævning. Dertil er de personlige handelsforbindelser for stærke.

Dette betyder, at selv små svingninger i tilførselen til et bestemt marked kan forårsage kraftige prissvingninger. Der kan således godt i en periode være væsentlige prisforskelle på to markeder i nærheden af hinanden, uden at der kan iagttages virkelige forsøg på at udjævne prisforskellene. Selv de enkelte delmarkeder inden for Abidjan synes at fungere uafhængigt af hinanden. Jeg har selv på markeder rundt om i landet spurgt de handlende om, hvilke priser der råder på de nærmestliggende markeder,

men svaret var hver gang, at det var man uvidende om. Hvert enkelt lokalt marked er altså et marked for sig.

4.3. *Markedstilpasning*

En del af de ufuldkommenheder, der præger markedsmekanismen, kan føres tilbage til manglende tilpasningsmuligheder. Det er allerede nævnt, at grossisterne ikke har sådanne opbevaringsmuligheder, at de magter at foretage en udjævning af uregelmæssige tilførsler.

Og tilførslerne er ofte uregelmæssige, fordi avlerne ikke formår at gennemføre en produktionsplanlægning. En af årsagerne hertil er, at opsamlerne kommer med uregelmæssige og uforudsigelige intervaller, således at avlerne slet ikke ved, hvornår de kan komme af med deres produkter. Hertil kommer, at man i den grad lever i nu'et, at en planlægning for blot et par dage frem i tiden synes næsten uoverkommelig. Det mest slående eksempel er bananer, hvor produktionsprocessen er den enklest mulige, idet de blot skal plukkes. Selv om der er kraftige sæsonsvingninger, er der dog året rundt en vis mulighed for at plukke bananer. Hvis man derfor i en landsby står og mangler penge, kan disse formentlig skaffes ved at plukke bananer. Så plukker hele landsbyen bananer med det resultat, at det lokale marked overfyldes med bananer, og priserne giver efter. I nabolandsbyen er man måske ikke på samme tid i bananplukningshjørnet, således at der der ligefrem kan være mangel på bananer. Men en effektiv udjævning forekommer sjældent. Det er derfor ikke underligt, at spildprocenten for bananer er høj, når de på det ene marked ligger og rådner op, samtidig med at der er knaphed derpå andetsteds.

5. Prisdannelsen

5.1. *Monopol- eller monopsonpolitik?*

Da prisdannelsen ikke kan forklares ud fra den fuldkomne konkurrencesteorien, og da handelsforbindelserne er så faste, som tilfældet er, opstår spørgsmålet, om priserne i stedet kan forklares ud fra teorien om monopol eller monopson, muligvis endda bilateralt monopol. Det felt, hvor man virkelig får indtryk af, at der føres en art monopsonpolitik, er fra de sam-

lende grossister (og disses opsamlere) i forhold til avlerne. For hvert enkelt produkt er der normalt kun een grossist i hvert område, og da han yderligere har let ved at binde avlerne til sig ved kreditgivning, forhåndsopkøb af avlen og lign., må de acceptere den pris, som opkøberne byder. Man får ikke indtryk af, at der fra avlernes side forsøges modtræk som at holde avlen tilbage, boycotte en grossist eller lignende. Følgende eksempel, som er blevet fortalt mig af en opkøber af kokosnødder, kan måske tjene som illustration. I oktober måned (1973) bød han gode priser for kokosnødder, fordi dette er tidspunktet for opkøb til julehandelen i Europa. Nogle måneder senere kom han til det samme område, og da han kun havde brug for et mindre kvantum nødder, ville han kun give noget lavere priser. Men i landsbyen nægtede man konsekvent at sælge til lavere priser, end dem der var blevet betalt i oktober. Dette kunne fortolkes som et forsøg på at bryde en monopsonagtig situation. Men alt tyder på, at forklaringen er en anden. Man var ude af stand til at forstå, hvorfor man ikke skulle have samme pris som sidst; følte at man blev snydt, og at man skulle have den »retfærdige« pris. Da den pågældende grossist var eneste opkøber af kokosnødder i den landsby, blev der ingen handel ud af det – og landsbybeboerne måtte beholde alle kokosnødderne selv.

5.2. Offentlige indgreb i prisdannelsen

I den senere tid har regeringen i stigende grad blandet sig i prisdannelsen. Motivet er dels at beskytte de dårligst stillede landsbyboere mod udnyttelse, men navnlig er det et forsøg på, ved at give højere priser til avlerne, at få øget udbud frem.

Dette gælder navnlig for ris, der er et vigtigt næringsmiddel, og hvor landet stadig må indføre betydelige kvantiteter. Af valutariske grunde ønsker man bevidst at fremme risdyrkingen, og i de risdyrkende egne er der oprettet særlige kontorer, hvortil avlerne kan sælge til en offentligt kontrolleret pris. I tilfælde, hvor en samlende grossist har givet lån til risdyrkerne, kan han presse en lavere pris igennem, men det viser sig dog, at afvigelserne fra de kontrollerede priser ikke er store.

I hvilken grad det er muligt ved at give højere priser til avlerne at lokke et større udbud frem, er et spørgsmål om udbudselasticiteternes størrelse. For ris er det i nogen grad lykkedes. Også for kaffe og kakao vil dette

være muligt, hvilket hænger sammen med, at dyrkningen foregår på store plantager, ofte ejet og drevet af europæere efter yderst rationelle principper. Men dyrkningen af de fleste frugter og grøntsager sker i landsbyernes små brug.

For et produkt som yams, der er ret arbejdskrævende i sin dyrkning, er der gode grunde til at antage, at udbudet vil være praktisk taget upåvirket af prisen. Og for produkter, der er meget lidt arbejdskrævende som f. eks. bananer, er der meget, der tyder på, at udbudselasticiteterne kan tænkes at være negative; altså at en højere pris medfører en reduktion i den udbudte mængde, idet samme indtægt nu kan opnås ved en mindre mængde end hidtil.

6. Fremtiden

Dette markedssystem vil komme til at undergå fundamentale ændringer i de kommende år. På grund af systemets ineffektivitet og specielt de høje spildprocenter arbejder regeringen målbevidst på at indføre moderne principper. Disse vil dels komme til at bestå i, at man vil de faste, nedarvede personlige forbindelser til livs, hvorved man håber at kunne give et frit markeds økonomiske kræfter bedre spil. Men de vil også bestå i en øget grad af offentlig indblanding i hele markedsprocessen, hvorved man ikke blot vil forsøge at etablere fast organiserede engros- såvel som detailmarkeder, men heller ikke vil vige tilbage for direkte indgreb i hele prisdannelsesmekanismen.