

SAMHÄLLETS STÄLLNING TILL ARBETS- OCH VARUMONOPOLEN.

Foredrag i Nationaløkonomisk Forening, den 17. Marts 1925
af Bertil Ohlin.

När jag har valt att tala om samhällets ställning till monopolen — en så ofta diskuterad fråga — är det på sin plats, att jag först säger ett par ord till förklaring, varför jag ansett detta ämne kunna än en gång upptagas till diskussion. Som regel har man behandlat samhällets ställning till vissa bestämda slag av varumonopol — främst karteller och truster — utan att insätta denna fråga i sitt vidare sammanhang. Enligt min mening är det för en djupare förståelse av hitrörande fenomen nödvändigt att inrikta uppmärksamheten icke blott på de mera utbildade formerna av varumonopol utan på den mera allmänna tendens till gruppaktion, till kollektivt handlande, varav de förra äro ett utslag. Vidara bör man ställa denna tendens på varumarknadens område i relation till liknande tendenser på arbetsmarknaden, vilka de sista decennierna i allt starkare grad gjort sig gällande. Även dessa tendenser leda nämligen under vissa förutsättningar till en monopolistisk prissättning, med verkningar analoga till varumonopolens.

I. Gruppaktion versus individuell aktion.

Den allmänna tendensen till kollektivt i stället för individuellt handlande har blivit allt mera utmärkande för det moderna näringslivet. Snart sagt varje branch inom industri, handel, jordbruk m. m. har sin förening, som försöker att tillvarata medlemmarnes intresse genom försök att påverka konkurrensförhållandena, samhällets ingripanden och många andra saker. Under inflytande av dessa strömningar ha på många håll mentaliteten förändrats på ett sådant sätt, att den fria konkurrensens

prisreglerande förmåga väsentligt minskats, ehuru man alldeles icke kan tala om att något monopol föreligger. Ett bra exempel på vad jag menar erbjuder en detaljhandlarförening i Stockholm. Under krigsåren hade marginalen mellan grosshandels- og minutpris kommit att väsentligt ökas, samtidigt med att antalet detaljhandlare växte, förmodligen beroende på de under denna period goda vinstutsikterna. När nu freden så småningom medförde en viss stabilisering av priserna inom denna branch, funnos de stora marginalerna kvar för många varor. Omsättningen per affär var emellertid nu så mycket mindre än före kriget, varför en större marginal erfordrades för att så många affärer skulle kunna hållas vid liv. Trots den mycket skarpa konkurrensen inom branchen skedde icke någon minskning av marginalerna, ty var och en visste, att en prissänkning från hans sida skulle mötas av en prissänkning också från konkurrenterna, och alltså försämra läget för alla. Man finner här något av samma mentalitet, som den vilken leder en industriman att hålla sitt pris uppe långt över de rörliga omkostnaderna för att ej „spoil the market“. Verkan blir emellertid sannolikt mera betydande inom detaljhandeln, i det konkurrensen där för en rätt lång tid kan förlora så gott som all prisreglerande verkan.

Det är samma tendenser till sammanslutning och samarbete, som — å ena sidan framkallande en ändrad mentalitet och å andra sidan för sin existens beroende av denna — framträda i arbetarnes och arbetsgivarnes organisationer. I en del fall inverka dessa i hög grad på prisbildningen, i andra fall göra de det icke. Man kan tydligen icke draga någon bestämt gräns mellan de kollektiva tendenser, som utgöra monopol i egentlig mening, och de som icke göra det.

Det avgörande för denna utveckling mot gruppaktion är uppkomsten av en mentalitet, som avböjer ohejdad konkurrens till förmån för samarbete. Arbetarne konkurrera icke längre om arbetstillfällena på samma sätt som för 50 år sedan, lika litet som arbetsgivarne på samma sätt som då konkurrera om arbetskraften. Handelns föreningar fastställa bestämmelser, som reglera konkurrensen emellan sina medlemmar. Exempen skulle kunna mångfaldigas. Det är nödvändigt att observera vilken avgörande betydelse detta har på det moderna näringslivet. Alltför ofta göres det gällande att det är makten över råvarukällorna o. d. som är monopolproblemets kärna. Enligt min mening äro de rena monopolen, vara sig de sammanhånga med råvarukällornas begränsning eller icke, ett led i de all-

männa sammanslutnings- och samarbetstendenserna, som karakterisera det moderna näringslivet och som i främsta rummet bero på en successiv förändring av de affärsidkandes mentalitet, ehuru naturligtvis också denna förändring står i ett intimt sammanhang med andra förändringar sedan storindustrialismens genombrott.

På sätt och vis är denna nya mentalitet en rätt sen företeelse. Först mot slutet av förra århundradet började den få större spridning och betydelse. Man kan emellertid också säga, att den är en mycket gammal sak. Samma anda ligger under skråväsendets organisation, de medeltida städernas handelsprivilegier och annat som karakteriserade Europas näringsliv under många århundraden. I og för sig berodde denna organisation förstås på staternas och mindre enheters direkta åtgärder. Men dessa voro ett utslag av just en dylik mentalitet och skulle aldrig förekommit utan denna. Hantverkarne i ett visst skrå på en viss plats ansågos ha rätt till allt där förekommande arbete av detta slag, och alltså också rätt att utesluta andra från detta arbete. Man möter här en liknande uppfattning som den vilken f. n. ofta ligger under de organiserade arbetarnes uppträdande. Murarne i Stockholm ansågo sig t. ex. ha rätt att utesluta icke blott icke yrkesutbildade arbetare från murningsarbete — denna princip är väl numera erkänd i de flesta stora industriländer — utan också murare, som tillhörde landsortens fackföreningar.

Här som på andra områden går utvecklingen i en vågrörelse. Från gruppaktion till individualism och tillbaka. Varje tid har sin organisation, som mer eller mindre svarar mot dess behov. Skråväsendet betydde utan tvivel på sin tid ett stort framsteg, ett medel att nå fram till högre teknik inom hantverket. Handelsprivilegierna voro likaså sannolikt ägnade att stimulera handeln med orienten mer än fullkomlig frihet skulle ha förmått. Efter hand som förhållandena ändra sig, blir emellertid den bestående organisationen föråldrad, och kännes alltmera tryckande. Vad som engång varit en utvecklingsform blir en tvångströja. Då kommer reaktionen. Detta skedde i början av 1800-talet genom övergången från det restriktiva systemet till det liberalistiska. Individualismen gav utlopp åt de bundna krafterna. Den tekniska revolutionen mot slutet av 1700-talet kunde icke snabbt utnyttjas under den tidigare restriktiva organisationen. Därför kändes regleringen som en tvångströja och näringsfrihetens införande som en befrielse.

Men så inträffar det redan ett halvsekel senare, att grupp-

aktionen åter banar sig väg. Är det en tillfällighet att de starka fackföreningarna uppkommit samtidigt med industriens och handelns sammenslutningar i Europa? Äro de ej snarare ett utslag av att en ny mentalitet arbetar sig fram, en mentalitet som å sin sida måste sammanhålla med att den ohejdade individualismen visat sig icke motsvara lagets krav efter stor-industrialismens genombrott? Jag skall icke här försöka någon analys av orsakerna till att samarbetet mellan arbetare, företagsledere, gross- och detaljhandlare nu trängde sig fram. Man kan ju peka på en sådan omständighet som att förutsättningarna för samarbete genom kommunikationernas förbättring, dagspressens uppsving m. m. blevo långt bättre än förr. Stor-driftens fördelar blevo genom de tekniska uppfinningarna, kapitalmarknadens utveckling och transportmedlens förbättring helt andra än tidigare, vilket intensifierade konkurrensen och på många håll gjorde laget för de smärre företagen ohållbar. Även de större företagen hade emellertid svårigheter. Att genom ohejdad konkurrens slå ihjäl ett tillräckligt antal företag, så att de kvarvarande kunde ernå en lämplig storlek var visserligen möjligt, men i varje fall en långvarig och förlustbringande process även för de segerrika företagen. Under sådana omständigheter var det naturligt att lusten till samarbete och en viss monopolistisk reglering växte. — Storindustriens utveckling ökade givetvis också behovet av sammanslutningar på arbetarsidan. Många andra faktorer som det skulle föra alltför långt att här behandla måste emellertid hava verkat i samma riktning, mot ett utsläckt kollektivt handlande på individualismens bekostnad.

II. Monopoliseringens natur och förutsättningar.

Jag har redan påpekat och sökt illustrera, att den monopolistiska tendensen är så att säga en underavdelning av den allmänna tendensen till gruppaktion. Vad är det då som karakteriserar den förra till skillnad från övriga utslag av den senare? Det vanligaste svaret torde vara, att monopolet verkar prishöjande genom en begränsning av tillgången. Anmärkningar kunna riktas mot denna definition, men den torde vara tillräckligt god för här ifrågavarande ändamål. Det bör emellertid understrykas, att den prishöjande verkan icke nödvändigtvis innebär att konkurrensen mer eller mindre uteslänges eller att en monopolvinst framkommer. Jag har redan berört det fall, då en detaljhandlarförening som fastställer marginalen mellan gross- och detaljhandelspriser, betalningsvillkor o. d.,

icke begränsar antalet handlande och alltså icke håller ute konkurrens eller skapar en monopolvinst. Verkan blir i stället, att omkostnaderna stiga, dels genom att omsättningen per affär nedgår, dels genom att konkurrensen, när den icke kan göra sig gällande i fråga om priser, leder till försök att erbjuda speciella fördelar framför konkurrenterna, t. ex. hemskickning av varorna till kundernas bostad, eleganta försäljningslokaler m. m. Man ändrar således konkurrensmetoderna utan att eliminera konkurrensen eller skapa någon monopolvinst. Sådana fall kunna betecknas som oegentliga monopol till skillnad från de egentliga monopolen, där man har att göra med en elimination av konkurrensen, helt eller delvis, samt en verklig monopolvinst. Liksom de förra kunna de senare vara såväl varu- som arbetsmonopol. („To monopolize trade or commerce or a part thereof, is to exclude persons therefrom“).

Förutsättningarna för de s. k. oegentliga monopolen äro väsentligen av psykologisk art. Den enskilde detaljisten sänker ej sina priser, därför att det vore orätt mot kamraterna i branchen, men framför allt emedan han lätt kunde framkalla en allmän prissänkning och minskad vinst över hela linjen. Sådana hänsyn tagas nu mycket mera än förr i tiden. En förändring av mentaliteten har ägt rum parallellt med sammanslutningarnes tillväxt och stigande inflytande.

Förutsättningarna för de egentliga monopolen ligga i att konkurrensen kan uteslutas eller mildras. När tillträdet till vissa yrken begränsas, föreligger ett sådant på arbetsmarknaden. Lönen stiger då över nivån för arbetskraft av motsvarande slag i andra yrken. Man måste hindra att arbetskraft utbjudes till lägre pris och detta kan ske endast genom att begränsa tillgången. Även här äro förutsättningarna i huvudsak av psykologisk art. Det kräves att utanför stående arbetare låta sig uteslutas, att de respektera de beslut som fattas av den slutna fackföreningen.

Villkoren för konkurrensens uteslutande på varumarknaden äro av mera mångskiftande karaktär. Ofta nog är det statliga åtgärder som därvidlag spela den största rollen. Tullar begränsa marknaden och göra därigenom uppehållandet av en monopolistisk sammanslutning långt lättare, än när man har att räkna med utländsk konkurrens. Ej sällan går den ekonomiska lagstiftningen direkt ut på att förhindra konkurrens mer än i viss omfattning, som t. ex. när polislicens erfordras för att få köra en droskbil i trafik. Under högkonjunkturen hade dylika licenser i Stockholm ett till många tusen kronor uppgående

saluvärde, på grund av den monopolvinst den skafade innehavaren. — Statens begränsning av antalet bryggerier och antalet banker har givetvis också till omedelbar följd, att konkurrensen i vissa fall utestänges. — Däremot är det relativt sällsynt att monopolen bero på herravälde över naturtillgångarne. Det tyska kalisyndikatet för kriget var ett av de få betydande exemplen därpå. — Herravälde över transportmedlen spelar en liknande roll men torde icke heller ha den betydelse, man ofta tillskriver det. Standard Oil, som ju är det mest markanta exemplet på ett monopol av detta slag, lyckades endast under en kort period uppehålla sin monopolställning. — Av större betydelse är troligen att i en del industrier optimum för företagsstorleken ligger så högt, att endast ett mycket litet antal företag inom ett tullskyddat land eller rentutav i hela världen kunna existera. Under sådana omständigheter är det ett svårt och dyrbart experiment att starta nya företag, även om de existerande skulle föra en monopolistisk prispolitik.

III. Några exempel på monopol i Sverige.

Jag skall icke här ingå på monopoliseringens verkningar, i vad mån de äro gynnsamma eller ogynnsamma, eftersom denna fråga så ofta gjorts till föremål för behandling. I stället skall jag nöja mig med att giva några exempel på svenska monopol av mera allmänt intresse.

En av de starkaste monopolistiska sammanslutningarne f. n. är galoschkartellen, som omfattar samtliga fyra svenska galoschfabriker. Den fastställer detaljpriser, rabatter, betalningsvillkor m. m. Priserna hållas mycket höga utan att någon nämnvärd import av utländska galoscher förekommer. Orsakerna härtill torde vara flera. Stor roll spelar det att de utländska fabrikerna ej föra de modeller, som allmänheten i Sverige vill ha. Dessutom måste naturligtvis galoschtyperna anpassas efter de varierande skotyperna, vilket är mycket lättare för en „hemmaindustri“ än för utländska fabriker. Det bör emellertid tilläggas, att kvalitén på de svenska galoscherna står mycket högt, vilket visas av deras konkurrensförmåga på världsmarkanden. Till sist torde nog olika slag av påtryckningsmedel ha kommit till användning för att motarbeta importen.

Resultatet av denna politik är intressant. Å 1911 hade företagen ett kapital på 4 milj. kronor, men år 1920 hade det stigit till 14,23 milj. kr., varav endast 390,000 kr. nytecknats, under det att resten tillkommit genom gratisaktier. Den redovisade vinsten under dessa 10 år utgjorde cirka 35 milj. kr.

Inom järnhandeln finnes ett gott exempel på hur föreningarna kunna erhålla betydande monopolistiska verkningar. Fler-talet järnhandlare i landet, däribland så gott som alla på landsbygden, äro anslutna till 16 lokala föreningar, vilka å sin sida äro förenade i Svenska Järnhandlareföreningens Centralförbund. Var och en av de 16 föreningarna fastställer sin prislista, som omfattar de flesta saluförda artiklar i branchen. Centralförbundet har med de viktigaste leverantörerna avtalat om högre rabatter åt sina medlemmar än åt utomstående. Det är härigenom som prissättningen kan få monopolistisk karaktär, ty startandet av nya järnaffärer utan samtycke från den lokala föreningen blir mycket svårt. De nya handlarne ha ju att räkna med högre inköpspriser än de redan förut existerande. Visserligen finns det utsikter att så småningom kunna vinna medlemsskap av föreningen och därigenom komma i åtnjutande av samma förmåner, men detta kan dröja och under tiden kan rörelsen vara förlustbringande. Det råder därför intet tvivel om att sammanslutningen försvårar uppkomsten av konkurrens.

Blandt Centralförbundets avtal märkas ett med gjuterierna, vilka förbinda sig att giva extra 5 % rabatt å katalogpriset, samt att vid direkt försäljning åt förbrukare tillämpa järnhandlareföreningens prislista. Å sin sida förbinder sig Centralförbundets styrelse att verka för att järnhandlarne göra sina inköp hos gjuterikonventionens medlemmar. Genom liknande avtal har man försäkrat sig om 10 % extra rabatt från byggnadsmidestillverkarne, samt fabrikanterna av hästskor m. m.

Resultatet har blivit att på många medelstora platser ute i landet med några tusen invånare finnes det blott en järnhandel, och denna lönar sig av naturliga skäl mycket bra. På en plats, där jag vistades för ett par månader sedan, låg en fjortjusande villa uppe på en höjd med utsikt över en stor sjö. På min fråga vem som ägde den fick jag till svar: „Järnhandlarn“. — „Nå men villan närmast intill?“ — „Jo, den äger järnhandlarn också“, blev svaret.

Inom livsmedelsbranchen äro antalet av de sammanslutningar som på ett eller annat sätt söka inverka på prisbildningen mycket stort. Många av dem utöva visserligen intet nämnvärt inflytande därå, men en förteckning å de viktigaste i Stockholm kan likväl vara av intresse: Margarinkattellen, Kvarnföreningen, Svenska Grynkvarnarnes Försäljningsaktiebolag, Mjölkgrossistföreningen, Stockholms Smörengrossistförening, Stockholms Ägghandlareförening, Bagerikareföreningen, Svenska Sockerfabriksaktiebolaget.

Det mest omtalade exemplet på monopol på arbetsmarknaden erbjuder murarefackföreningen i Stockholm. Under åren 1923—24 genomförde denna mot Landsorganisationens vilja en strejk, genom vilken lönerna pressades upp på en förut oanad höjd. För att nå dit och för att kunna uppehålla lönerna, har man begränsat tillströmningen av murare till huvudstaden. För det första utestängas alla murare, som äro medlemmar av landsortens fackföreningar, från arbete i Stockholm. För det andra antagas lärningar i mycket ringa utsträckning. T. o. m. när Stockholms socialdemokratiska majoritet beslutat att öka antalet lärningar i fackskolan, vägrade fackföreningen att gå med härpå. Tack vare denna lyckligt genomförda politik har man det sista året lyckats uppehålla ackordssatser, som ligga väsentligt över de i avtalet fastställda, ehuru redan dessa äro oproportionerligt höga.

Liknande tendenser göra sig gällande överallt inom den s. k. hemmamarknadsindustrien, vilken icke i högre grad besväras av utländsk konkurrens. Resultatet har blivit att man kan tala om en privilegierad grupp, som har cirka 20—30 % högre löner än exportindustriens arbetare.

IV. Samhällets ställning til monopolen.

Om den ovanstående framställningen av monopolens samband med den allmänna tendensen till kollektivt handlande är riktig, så är det tydligt att samhällets åtgärder mot monopolen måste hållas inom relativt snäva gränser. Samhället kan ej uppträda emot tendensen till sammanslutningar och helt enkelt förbjuda samarbete. Om det är näringsfriheten man vill försvara gentemot sammanslutningarna, så bör man komma ihåg, att näringsfrihet innebär inte bara frihet att konkurrera utan också frihet att samarbeta. Intet tvivel kan råda att sammanslutningarna svara mot ett verkligt behov och att de fullgöra en viktig mission i produktionens och därför också i konsumtionens tjänst. Även om de i viss mån minska konkurrensen, så kan samhället säkert ej förhindra detta genom att helt enkelt söka tvinga folk att konkurrera. De försök man i Förenta Staterna gjort med tvångsupplösning av truster tala i varja fall ej för ett upptagande av liknande åtgärder ens i de extrema fallen. Hur mycket mindre möjligheter har man då ej att uträtta något på den vägen i de mindre extrema?

Betraktar man först de s. k. egentliga varumonopolen, så kan samhället förmodligen göra en hel del i riktning mot ett

mildrande av deras olägenheter, ja kanske t. o. m. förhindra deras uppkomst, genom att försämra förutsättningarna för en monopolistisk aktion. Först och främst måste samhället låta bli att direkt skapa sådana genom sin ekonomiska politik. Genom en revision av tulltaxan skulle man i Sverige kunna uträtta mycket i den vägen, alldeles oberoende av hur man ställer sig till den allmänna frågan om tullskydd eller frihandel. Att bibehålla en icke obetydlig tull å galoscher verkar ju inför fakta sådana som dem jag meddelat närmast groteskt. Jag har förut nämnt flera exempel på monopol, som direkt berodde på statens åtgärder och som skulle bringas att upphöra genom en ändring av dessa.

Samhället kan också minska förutsättningarna för monopol genom att understödja dem som organisera konkurrens. I konsumentkooperationen har man därvidlag ett smidigt instrument. Enligt min mening böra statsmakterna därför intaga en mot denna välvillig hållning. Där andra medel ej hjälpa, kan just en kooperativ affär vara allt som behövs. Man tänke t. ex. på en liten plats, där de tre slakterne beslutat hålla gemensamma — och höga — priser. Skall man i sådana fall skicka ner en undersökningskommission för att utreda om prisen äro skäligen eller ej, samt på grundval av några kilo protokoll låta något samhälleligt organ fastställa andra priser? Det vore ju helt enkelt orimligt. Allt som behövs är en kooperativ affär, som om den skötes någorlunda väl utgör ett tillräckligt skydd mot oberättigade prisuppskrivningar.

Utom genom att försämra förutsättningarna för monopolens uppkomst och vidmakthållande kan samhället ingripa genom publicitet beträffande deras verksamhet. En undersökningskommission med relativt vidsträckt myndighet kan utan att överskrida lämpliga gränser giva den stora allmänheten kunskap om monopolens prispolitik i de fall, där man efter undersökningen finner att denna är samhällsskadlig. Härefter ligger utan tvivel en viss garanti mot att en dylik prispolitik skulle komma att föras, då den allmänna opinionens ställning för de flesta affärsföretag spelar en betydande roll. Framför allt torde man emellertid förebygga användandet av illojala konkurrensmetoder o. d., eftersom kunskap därom hos allmänheten skulle vara utomordentligt skadlig för de ifrågavarende företagen. I Sverige föreligger just nu en kunglig proposition, som bygger på denna tankegång, och som även från näringslivets organisationer fått ett relativt gynnsamt mottagande.

Däremot tror jag för min del icke att samhället bör in-

gripa genom en direkt prisreglering utom i vissa undantagsfall. Både i Förenta Staterna och England fastställas järnvägstariferna av det allmännas organ, vilket åtminstone i det senare landet är en naturlig konsekvens av att staten framtvingat en sammanslutning av järnvägarne i ett fåtal stora grupper, som var och en för sig inom vissa områden har monopol på järnvägstransporter. Av liknande skäl är det ganska vanligt att städernas organ bestämma spårvägstaxorna även när bolagen äro privata. Men såvitt jag förstår måste detta förbli undantagsfall. Särskilt inom näringsgrenar, där förhållandena växla med konjunkturerna i hög grad, vore det orimligt att det allmänna skulle influera på prispolitiken genom direkta åtgärder. För det första skulle ett dylikt ingripande vara utomordentligt hinderligt för affärslivet, och därför liksom allting annat som minskar smidigheten och rörligheten reducera produktionens effektivitet. För det andra bli samhällets organ, efter hvad erfarenheten visar, nästan alltid dragna vid näsan i sådana fall, helt naturligt emedan de aldrig kunna förvärva den intima kunskap om läget som företagens ledning. Dålig kontroll är säkerligen värre än ingen alls, bl. a. emedan den sätter samhällets sanktionsstämpel på mycket som i hög grad förtjänar kritik. Svårigheterna för en effektiv kontroll av prispolitiken bottna framför allt däri, att man i de flesta fall måste utgå från räntabiliteten vid ett bedömande av om priserna äro skäliga eller ej; företagens faktiska räntabilitet är emellertid mycket svår att fastställa. Man skulle rentutav kunna säga att ett företags nettovinst är ett rent fiktivt begrepp, och att vinstens storlek inom vissa gränser kan varieras utan att oriktig bokföring föreligger. Härtill kommer att en manipulation med omkostnadskontona, vilken ofta nog är berättigad för att konsolidera företagets ställning, svårligen kan helt förhindras av offentliga revisionsorgan. Åtminstone så länge konjunkturväxlingar av samma styrka som dem vi hade före kriget förekomma, torde svårigheterna för en offentlig prisreglering, som skall taga hänsyn till affärslivets skiftande förhållanden vara oöverkomliga.

Bland de medel som föreslagits mot monopolen nämnes ofta beskattningen. Givetvis kan och bör samhället här som i andra fall hårt beskatta de stora inkomsttagarna. Frågan om monopol föreligger eller icke synes emellertid icke ha något med rationella skattegrunder att göra och alltså icke heller böra inverka på skattetryckets fördelning. Principiellt bör man f. ö. icke nöja sig med att genom beskattning uttaga en del av monopolvinsten utan bör eftersträva antingen att helt förhindra

att någon sådan uppkommer eller ock söka i sin helhet överföra den till det allmänna.

Övergår man nu till arbetsmonopolen, så frågar man sig, om samhället också där kan göra något för att försämra förutsättningarna för dess uppkomst och försvåra dess vidmakthållande. I den mån detta är möjligt, måste det innebära åtgärder till bevarande av arbetskraftens rörlighet. Det är genom att förhindra övergång från en sysselsättning till en annan och begränsa tillströmningen av ung arbetskraft, som arbetsmonopolen bliva möjliga. Så länge rörlighet existerar, kunna mera betydande olikheter i lönenivå för analogt arbete icke uppkomma eller i varje fall icke länge bli bestående. Till förhindrande av arbetsmonopol är det således icke alls nödvändigt att fastställa vad som är „skälig lön“. Så tillvida är en reglering av arbetsmonopolen i princip lättare än en reglering av varumonopolen. I praktiken torde det emellertid vara svårt för det allmännas organ att göra något för rörlighetens ökande och vidmakthållande. Bäst vore det om reaktionen mot de monopolistiska tendenserna inom en del fackföreningar komme från andra grupper bland arbetarne själva, vilka ju bli lidande på de förras taktik t. ex. genom att få högre hyror än eljest. Måhända kan samhället genom att också i detta fall tillgripa publicitet, lägga en viss hämsko på ifrågavarande tendenser. Jag tvivlar emellertid på att detta bleve synnerligen effektivt, en höjning af levnadsstandarden är i och för sig önskvärd, och en på andras bekostnad genomförd uppressning av lönenivån har därför icke för allmänheten samma osympatiska drag som ett uppskruvande av varupriserna.

Det är icke blott inom kroppsarbetarnes krets som arbetsmonopol förekomma. Ett bekant exempel på monopol på mera kvalificerat arbete är det läge som uppkom på grund av begränsningen av elevantalet vid Tandläkarinstitutet. Inför det snabbt växande behovet av tandvård blev tillgången på tandläkare otillräcklig med höga priser på deras arbete som given följd. Här ligger orsaken till monopolet i statsmakternas egna åtgärder, och den kan alltså lätt undanrödjas. Sent omsider har man också nu vaknat till insikt om varför att tandvården är så dyr och tandläkarnes inkomster så höga, samt har medgivit en ökning av elevantalet vid högskolan.

Vad till slut de s. k. oegentliga monopolen beträffar, så förekomma de huvudsakligen i detaljhandeln, där kutymer ifråga om avancens storlek kunna hålla sig kvar lättare än i produktionen. De härmed förenade problemen torde böra be-

handlas i ett sammanhang med hela mellanhandsproblemet. I det nuvarande samhället är distributionen alltför dyrbar. Medan produktionen revolutionerats det sista halvsekle, är distributionen inom många brancher ungefär lika dan som för 50 år sedan. Den bedrivs allt fortfarande genom massor av småaffärer, vilka vardera hava en mycket obetydlig omsättning. I viss mån är detta nog ofrånkomligt, men att en omorganisation och rationalisering är möjlig, synes mer än sannolikt. På en del håll har konkurrensen lett till ett onödigt uppdrivande av omkostnaderna och därav följande stor marginal mellan fabriks- och detaljpriset. På andra håll måste marginalen hållas bred på grund av risken för osålda lager, en risk som genom annan organisation skulle kunna minskas. Problemet att förenkla och förbilliga distributionen är emellertid svårt. Framför allt kräves det här som på andra områden kunskap om de faktiska förhållandena, något som f. n. saknas. Man känner mycket litet till handelns omkostnader, deras fördelning på olika varor o. d. Först när material rörande alla hitrörande förhållanden finnes tillgängligt, är det möjligt att angripa problemet.

Att den s. k. fria konkurrensen icke i och för sig själv garanterar största möjliga effektivitet synes otvivelaktigt. Mellanhandsproblemet existerar därför verkligen. Måhända vore det lättare att på detta område genomföra reformer än inom produktionen, som trots allt är väl organiserad jämfört med andra sidor av samhällslivet. Genom samarbete mellan statens politiska organ, representanter för näringslivet och den ekonomiska vetenskapen skulle ett konstruktivt arbete kunna utföras i riktning mot en förbättring av den apparat varmed varor och tjänster distribueras. Det vore därför sannolikt klokt, om statsmakterne icke inriktade sitt intresse uteslutande på ett negativt kontrollerande av en del som mindre önskvärda ansedda tendenser inom näringslivet, utan också grep sig an med positiva försök att öka det ekonomiska livets effektivitet. Hela monopolproblemet visar ju att „laissez faire“-politikens tid är förbi och att samhällets organ tvingas att taga konsekvenserna härav. Varför då icke taga dessa konsekvenser helt och fullt, erkännande att de innebära icke blott kontroll utan aktiv medverkan från dessa organ i arbetet för en reformering av det ekonomiska samhällslivet?