

MELLEM KONKURRENCE OG MONOPOL.

Af F. Zeuthen.

I Politik og anden populær Diskussion støder man ofte paa meget haandfaste Begreber om Konkurrence og Monopol. Enten regner man med en aldeles uhæmmet Konkurrence eller med store og ubetingede Monopoler, faste Karteller og kæpsemæssige Truster, som fuldt ud behersker en Produktionsgren indenfor et større lokalt Omraade. Ogsaa i de økonomiske Lærebøger udgør tilsvarende simple Teorier en Hovedbestanddel. Overfor den Erfaring, at enkelte Virksomheder eller Sammenslutninger udøver en begrænset monopolistisk Indflydelse, giver man nærmest op. Teorien giver kun et Par Ydergrænser, det absolutte Monopol og den uindskrænkede Konkurrence, og det tomme Rum imellem — som er hele eller Størstedelen af den virkelige Økonomi — opgives enten som helt ubestemmeligt eller man overlader til Læseren at tro, at der her hersker en ubestemt Mellemtilstand. Dette gør man med saa meget bedre Samvittighed, som nogle af de største Autoriteter netop paastaar, at dette Omraade teoretisk er ubestemmeligt.

Økonomien er væsentligt bygget op paa den klassiske engelske Konkurrenceteori med Monopolet som en Undtagelse. Dette var naturligt paa en Tid, da Udviklingen gik fra Monopol mod Konkurrence som Følge af Transport- og Meddelelsesmidlernes Udvikling i Forbindelse med en liberalistisk Lovgivning. Passede Teorien ikke helt, vilde den komme til at passe, naar man fik sine politiske Idealer gennemført. Senere hen er Udviklingen bl. a. paa Grund af Stordriftens stigende Betydning gaaet den modsatte Vej; og de politisk-sociale Teorier, der i Virkeligheden byggede videre paa Liberalismen, har godt kunnet lide de store og ubetingede Monopoler, som det syntes muligt ved en lidet indviklet Lovgivningsbedrift at „afskaffe“ eller omforme til Samfundets Fordel. Det kan

faktisk stille sig forskelligt paa de enkelte Omraader, i hvilket Omfang de sidste 50 - 100 Aars Udvikling har ført til, at Konkurrence mellem mange har afløst de gammeldags Markeder med een eller nogle faa lokale Virksomheder, og i hvilket Omfang den fri Konkurrence mellem mange atter er afløst af een eller nogle faa store Virksomheder eller Sammenslutninger.

Allerede 1838 fremsatte Cournot en Teori angaaende Prisbestemmelsen paa Markeder med et begrænset Antal selvstændige Virksomheder og en gradvis Overgang fra det rene Monopol til den ubetingede Konkurrence, efterhaanden som Antallet af Virksomheder steg fra een til mange. Sympatien var imidlertid overvejende for den fri Konkurrence, og desuden fremkom Cournots og andre senere Monopolteorier i Reglen indsvøbt i lidet tilgængelig højere Matematik. Det samme gjaldt den meget autoritative Kritik af Teorien om Prisbestemmelsen paa Markeder med nogle faa konkurrerende Virksomheder. Det store Flertal af Økonomer slog sig da alt for let til Ro og oversaa den store praktiske Realitet, som laa i de matematiske Nationaløkonomers vidtløftige Udregninger. Der blev ikke tilstrækkelig Lejlighed til en indgaaende Drøftelse af Monopolets og Konkurrencens Væsen og Forudsætninger. Helt uden Matematik kan Spørgsmaalene ikke behandles, da det drejer sig om et ret kompliceret kvantitativt Forhold. I det følgende er forsøgt en simpel grafisk Fremstilling, som uden alt for stort Arbejde maa kunne følges af de allerfleste Økonomer. — Der er ikke mindst lagt Vægt paa de forskellige Muligheder, som frembyder sig med Hensyn til Valget af Forudsætninger.

Afhandlingen er i særlig Grad tilegnet Bedriftsøkonomer og andre Mellemmænd mellem Økonomiens Teori og Erhvervspraksis, som i den almindelige Konkurrence- og simple Monopolteori maa have et meget daarligt Udgangspunkt for deres specielle Studier, og som paa den anden Side har den bedst mulige Lejlighed til at verificere Monopolteoriens Forudsætninger og Resultater.

Der tales overalt om Salgsmonopol; men noget ganske tilsvarende vil stadig gælde med Hensyn til Indkøbsmonopol. I det hele bliver Fremstillingen ret kasuistisk — knyttet til en Række grafisk fremstillede Tilfælde — fordi det som en Indledning til Monopolteorien navnlig er af Interesse at se alt det, der eventuelt kan ske, og fordi man endnu maa være forsigtig med at fremsætte almindelige Læresætninger.

Der er lagt afgørende Vægt paa Prisbestemmelsen; bl. a. Koncentrationens vigtige tekniske Problemer forbigaaes ganske.

Vi begynder med det forholdsvis velkendte, fuldstændige Monopol, bl. a. fordi man herved lettest kommer i Gang med den Fremstillingsteknik, som senere anvendes paa mere komplicerede Tilfælde. Har vi som i Fig. I, at Efterspørgslen, DD' , falder med lige store Mængder, hver Gang Prisen sættes ned med et vist Beløb, og konstante Omkostninger, CC' , d. v. s. en Efterspørgselskurve, der falder som en

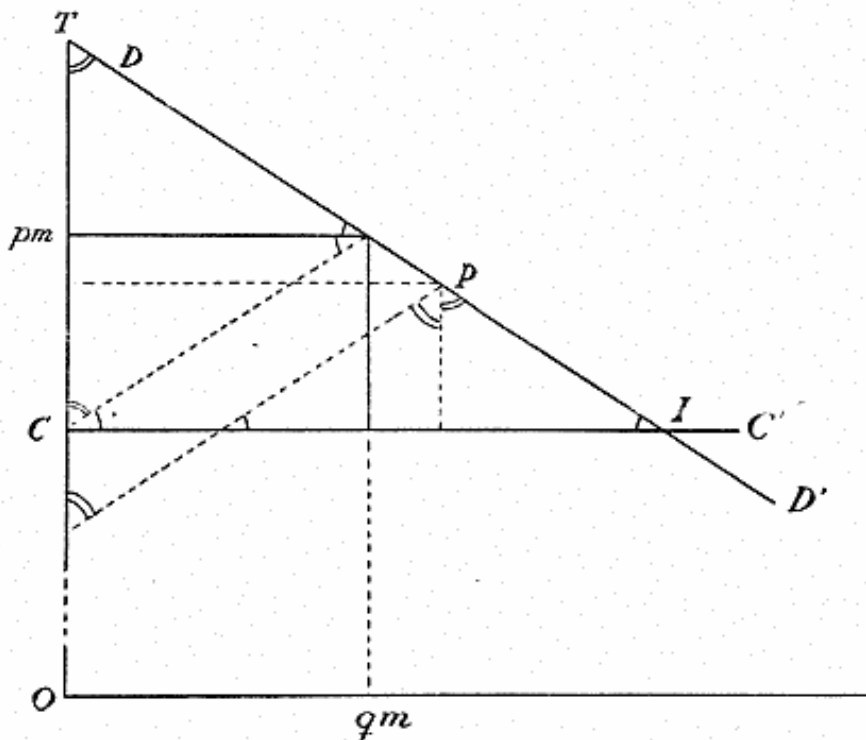


Fig. I.

ret Linie, og en vandret Omkostningskurve, er Monopolistens Fortjeneste ud over Omkostningerne (omsat Mængde gange Forskellen mellem Pris og Omkostninger) $q \cdot (p - C)$. Denne Størrelse naar under de givne Forudsætninger Maksimum, $q_m (p_m - C)$, naar Overprisen naar halvt op til Topprisen T, hvor den sidste Omsætning forsvinder, og Omsætningen naar halvt ud til Mængden ved Skæringspunktet I, hvor den sidste Gevinst paa Prisen forsvinder. Den Firkant, der angiver Monopolgevinsten, er her Halvdelen af den store, fuldt optrukne Trekant, der svarer til Gevinsten ved en gennemført Prisdifferentiering, og lig med de to smaa Trekanter. (Er-

stattede man Midtpunktet paa Linien T—I med et andet Punkt P, blev Firkanten, der angav Monopolgevinsten, mindre end Summen af de to resterende Trekkanter. Svingede man de to Trekkanter omkring de Sider, de har fælles med Firkanten, ind over denne, vilde Trekkanterne dække den fuldstændigt og desuden faa et Hjørne, der ragede udenfor).

At Monopolets Pris og Omsætning findes paa Midten af en retlinet Efterspørgselskurve, gælder naturligvis uanset dennes Hældning. Stejlheden paa en Figur beror jo kun paa Fremstillereis fri Valg af Maaleenheder for Mængde og Pris. Har

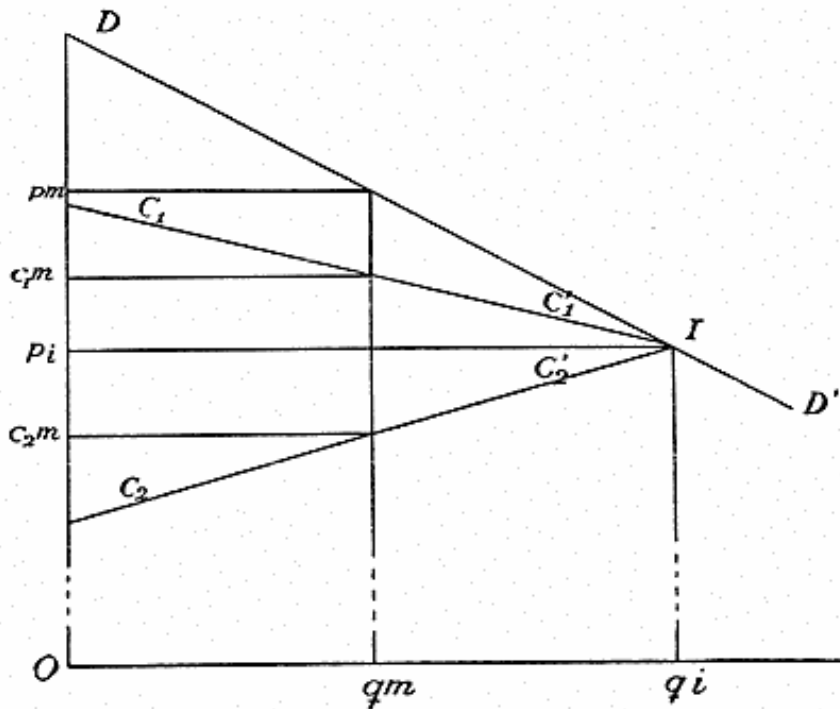


Fig. II.

vi som i Fig. II en jævnt faldende Efterspørgselskurve, DD' , og enten en jævnt faldende Omkostningskurve (Gennemsnitsomkostningerne), C_1C_1' , eller en jævnt stigende Omkostningskurve, C_2C_2' , vil vi i begge Tilfælde faa en optimal Omsætning for Monopolet halvt saa stor som Omsætningen ved Skæringspunktet mellem Efterspørgselskurve og Omkostningskurve. (Ses ved at betragte Maksimum for $(p_m \div p_i) q_m + (p_i \div c_{2m}) q_m$ eller $(p_m \div p_i) q_m \div (c_{1m} \div p_i) q_m$, der maa ligge ved samme Omsætning som Maksimum for de enkelte af disse indbyrdes proportionale Firkanter, altsaa ved en Omsætning af $q_m = \frac{1}{2} q_i$). Vi regner her og overalt i det følgende med Gennemsnitsomkostningerne som bestemmende for Mono-

polister, der ikke foretager Prisdifferentiering. Vil man sammenligne med fri Konkurrence, maa $C_2C'_2$ erstattes af en Linje med dobbelt Stigning; Monopolet halverer altsaa ikke her Omsetningen; en Del af den beregnede Monopolgevinst vilde ogsaa være tjent af de heldigere Konkurrenter.

I Virkeligheden har Efterspørgsel og Udbud sjælden et retlinet Forløb. Navnlig vil Efterspørgselskurven i Reglen have et aftagende Fald, idet en Prissænkning paa en Gang

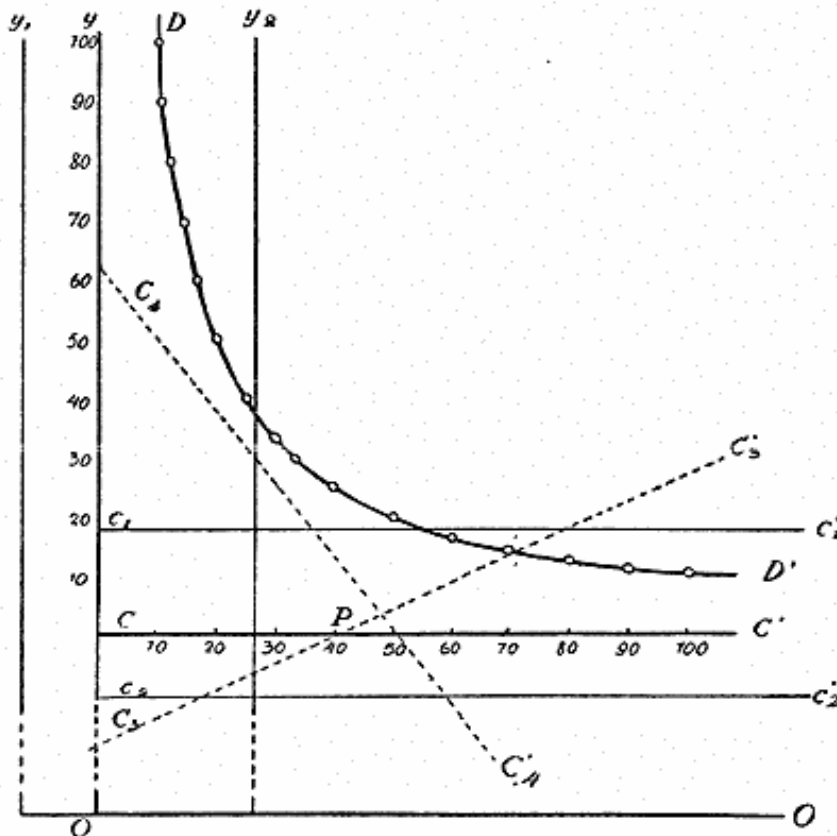


Fig. III.

udvider det hidtidige Forbrug, muliggør ny Anvendelser og kalder ny Kredse af Købere til. Som Udgangspunkt kan vi tage det teoretiske Tilfælde, hvor Monopolgevinsten er lige stor ved alle Priser, idet Overprisen over en konstant Omkostning gange Omsetningen stadig giver samme Produkt, jfr. Eksemplet i Fig. III. Efterspørgselskurven DD' er her en Hyperbel, der konvergerer mod y -Aksen og Omkostningslinien CC' . Flytter man imidlertid Efterspørgselskurven til højre i Forhold til y -Aksen, hvad der svarer til at flytte denne til venstre, f. Eks. til y_1 , naas størst mulig Gevinst ved en

meget høj Pris og lille Omsætning, idet Monopolgevinsten dels er det konstante Areal, som afgrænses af den oprindelige y -Akse, Omkostningslinien og Linjer fra disse til Efterspørgselskurven, og dels et Rektangel mellem y_1 og y , som vokser proportionalt med Prisen. Flyttes omvendt Kurven ind mod y -Aksen, hvad der svarer til, at y_2 bliver Akse, naas den største Gevinst ved en meget stor Omsætning og en meget lille Overpris over Omkostningerne. Lægges paa tilsvarende Maade Kurven længere ned i Forhold til CC' (Omkostning $C_1C'_1$), naas Maksimum ved meget høje Priser, og hæves Efterspørgselskurven i Forhold til Omkostningerne (Omkostning $C_2C'_2$), naas Maksimum ved stor Omsætning og lille Gevinst pr. Styk. Er Omkostningerne sti-

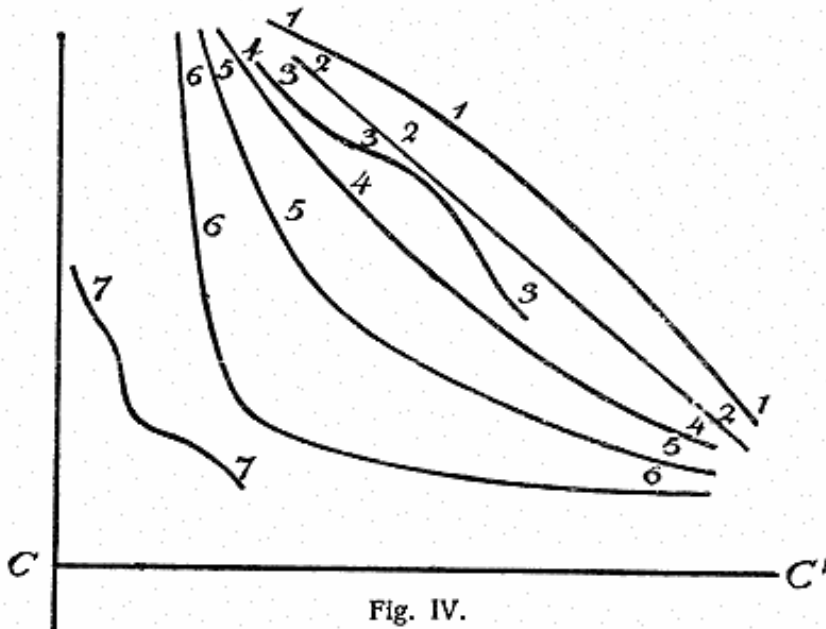


Fig. IV.

gende efter en ret Linie, $C_3C'_3$, vil en Omsætning paa $\frac{P}{2}$ blive mest fordelagtig; dette giver Maksimum for Gevinsten under CC' , og Gevinsten ved Priser herudover forudsættes altid at være lige stor. Ved faldende Omkostninger naas Maksimum omvendt ved en stor Omsætning, jfr. $C_4C'_4$ (der dog aldrig falder under Prisen 0).

Disse rent teoretiske Antagelser om Efterspørgselskurver som rette Linier eller Hyperbler, har kun Interesse, fordi de giver et Grundlag for Bedømmelsen af mindre regelmæssigt formede Efterspørgselskurver, jfr. Fig. IV, hvor Kurve 1 med endnu større Nødvendighed end den rette Linie, Kurve 2, har Maksimum paa „Midten“. Bulen paa Kurve 3, som kan bero paa, at en ny Køberklasse her kommer til, virker ogsaa tiltrækkende

paa Monopolisten, medens Hullet i Kurve 7 faar ham til at søge en højere eller lavere Pris, ligesom en Efterspørgselskurve, der som Kurve 6 krummer mere end Nr. 5 — en Hyperbel, som konvergerer mod Akserne — stiller ham over for Valget: enten meget høj Pris eller meget stor Omsætning. Kurve 4, der ligger mellem den rette Linie og Hyperblen, har Maksimum paa Midten; men Kraften, der trækker herimod, er svag. Man kan ogsaa, jfr. nedenfor Fig. VI, undersøge Virkningen af Efterspørgselskurvernes Form ved at betragte dem som sammensat af Stykker af rette Linier, der gaar skraat ned fra y-Aksen til den konstante Omkostningslinie CC' og maa have Maksimum paa Midten eller nærmest muligt Midten.

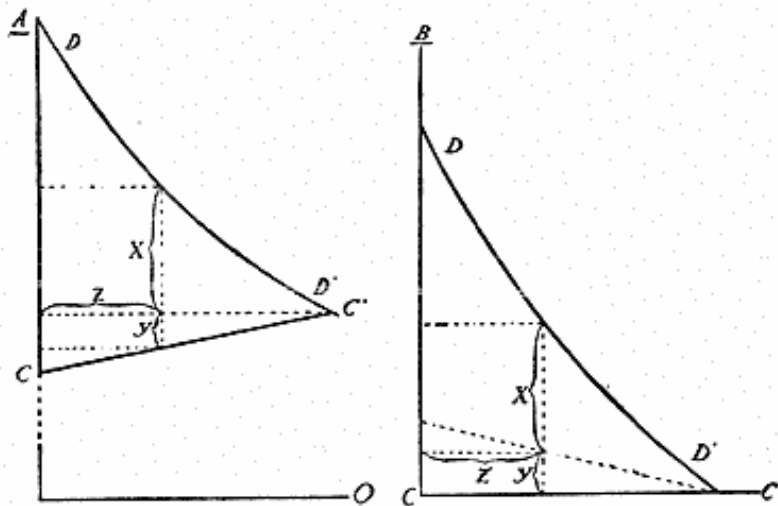


Fig. V.

Er Omkostningerne ikke konstante, har man f. Eks. den i Fig. V A angivne, formentlig ret almindelige Form for Efterspørgsels- og Omkostningskurve, kommer det an paa at faa Maksimum for Produktet $(x + y)z$. Tager man nu CC' til x -Aks, d. v. s. betragter man som i Fig. V B den Overpris, der svarer til enhver Omsætning, bliver Kurvens Højde $x + y$, og Opgaven bliver lige saa simpel som i Fig. IV. Er Omkostningerne faldende, skal man i Stedet for $x + y$ operere med $x \div y$, og faar altsaa en Kurve, der er mindre stejl end Efterspørgselskurven, for Overpris pr. Styk.¹⁾

¹⁾ I Gaston Leduc: *Pris de Monopole* (1927) findes i Fig. 6—8 Illustrationer til Prisbestemmelsen ved henholdsvis stigende, konstante og faldende Omkostninger ved Hjælp af Kurver, der angiver Forholdet mellem Overpris og Mængde og en Række mod Akserne konvergerende Hyperbler, jfr. Marshall: *Principles*, 8. Udg., Fig. 34, Side 480.

I Virkeligheden kender man jo ikke hele Efterspørgsels- og Omkostningskurven, men ved eller aner blot, hvordan Pris og Omkostninger vil stille sig ved bestemte Mængder. Hvilken af de kendte Priser og Omsætninger, der giver størst Gevinst, kan da afgøres ved et simpelt Regnestykke. En saadan Sammenligning mellem to og to Muligheder svarer grafisk til en Undersøgelse af, hvilket af to Punkter paa Efterspørgsels-

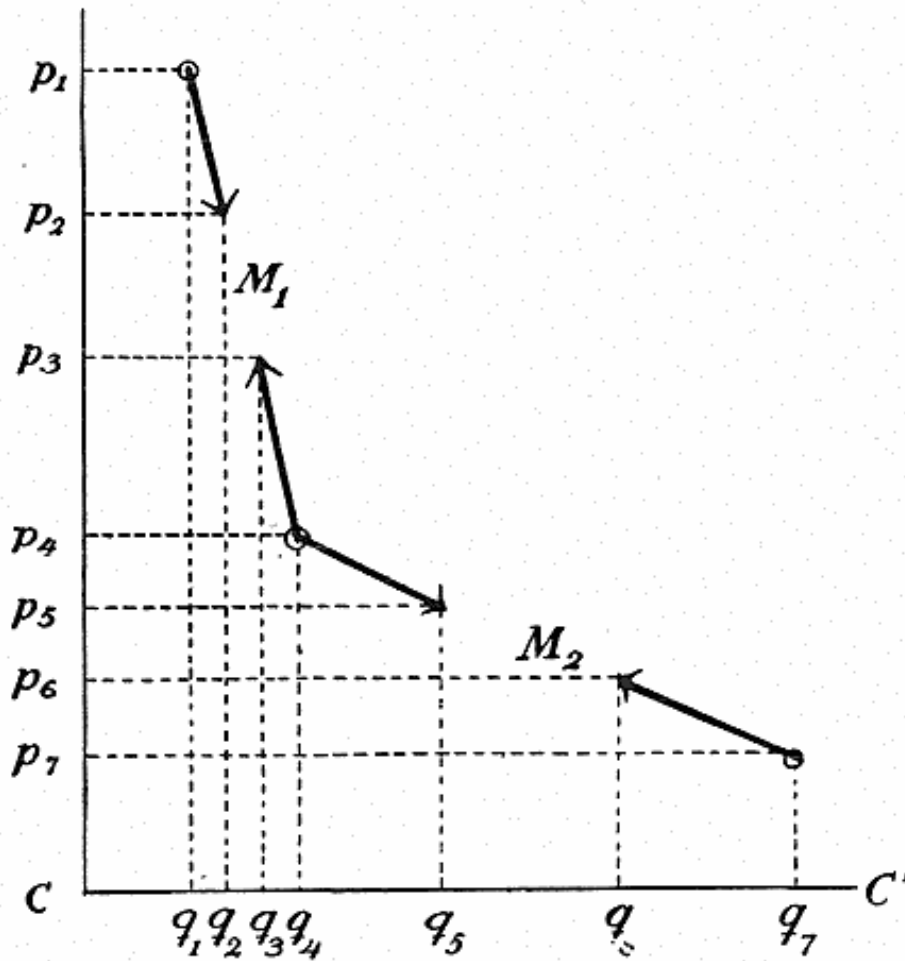


Fig. VI.

kurven (eller Overpriskurven) der ligger nærmest Midten af Forbindelseslinien mellem Punkterne regnet fra Akse til Akse. En Nedsættelse af Prisen fra p_1 til p_2 i Fig. VI giver Gevinst og Formodning om yderligere Gevinst ved yderligere Prisnedsættelse. En Prisforhøjelse fra p_4 til p_3 giver imidlertid ogsaa Fordel; det ligger da nær at prøve sig frem, hvor den største Gevinst kan naas indenfor Spillerummet p_2-p_3 . Hvis man imidlertid havde prøvet at foretage Prisnedsættelsen fra

p_4 til p_5 , vilde man opdage, at dette ogsaa var fordelagtigt. Det erfaringsmæssigt fundne, foreløbige Maksimum mellem p_2 og p_3 behøver altsaa ikke at være det endelige Maksimum; Gevinsten her maa sammenlignes med Gevinsten ved det andet Maksimum mellem p_5 og p_6 . Det kan ogsaa være Omkostningskurven, som har en uregelmæssig Form, idet man, naar Produktionen udvides over en vis Grænse, pludselig springer over til andre dyrere eller billigere Produktionsmaader.

Vi har hidtil, for at gøre det simpelt, betragtet Monopolistens Maksimalfortjeneste under statiske Forudsætninger. Netop paa mange monopoliserede Omraader er Forholdene imidlertid alt andet end statiske. Teknikken og Forbruget ligger ikke fast. Lavere Pris skaber ogsaa større fremtidig Efterspørgsel. Jo højere Prisen sættes, jo større Sandsynlighed er der for, at Monopolet kun vil vare kort, idet Konkurrenter tilkaldes, eller det Offentlige griber ind. Vil Konkurrencen alligevel senere gøre billig Produktion i stort Omfang nødvendig, bliver det mere fordelagtigt ikke at sætte Prisen efter den øjeblikkelige Fordel, men straks søge at komme først paa det nye Marked. Hvad man vil gøre, er dog afhængig af, hvor længe det vil vare, inden Prisfaldet maa indtræde. Der kan være Tilfælde, hvor Fortjenesten ved at udnytte Øjeblikket vejer mere end Ulempen i Fremtiden ved nu at holde høje Priser.

Man kan fra den statiske Monopolkalkyle gaa til den afgørende dynamiske ved at opsumere den ventede Gevinst paa en Række Tidspunkter, hvad der grafisk svarer til i Stedet for Maksimum af Arealet for Firkanterne paa de foranstaaende Figurer at søge Maksimum for Rumfanget, d. v. s. Overpris \times Mængde \times Varighed, for en Søjle dannet af de følgende Aars eller Maaneders Monopolgevinster. Herved maa naturligvis tages Hensyn til Rente og Sandsynlighed. Man kan i Reglen ikke regne med bestemte Priser og Omsætninger i Fremtiden, men snarere med de ventede gunstige eller ugunstige Virkninger overfor iøvrigt ukendte Forhold af den i Øjeblikket satte Pris. Som man vil forstaa beror den rette Monopolpolitik paa et vanskeligt Skøn.

Monopolistens Evne til at sætte sin Pris i Vejret er altid begrænset af Efterspørgslen og Omkostningerne. En af Staten gennemført Maksimalpris kan betragtes som en Afskæring af Efterspørgselskurvens Top efter en vandret Linie. Et Monopol vil altid være udsat for Konkurrence fra noget af-

vigende Kvaliteter. Samme Fornødenhed kan i Reglen tilfredsstilles paa flere Maader, og de forskellige Fornødenheder vil, efter at et absolut Minimum er tilfredsstillet, altid konkurrere om Borgernes Købeevne. Den ene Vares Prisforhold paavirker herved Efterspørgslen efter den anden; og er Kvalitetsforskellen mellem to Varer kun ringe, har man meget nær det samme som Konkurrence mellem to Virksomheder, der sælger samme Vare. Producers den anden Vare paa et Marked med en ved Konkurrence mellem mange Virksomheder bestemt Pris, faar den monopoliserede Vare en Maksimalpris bestemt ved den anden Vares Pris med Tillæg eller Fradrag for Kvalitetsforskellen mellem de to Varer (de enkelte Køberes Vurdering af denne Forskel). Monopolpolitikken er her begrænset til det omtalte Tillæg eller Fradrag for Kvalitetsforskellen — som i de enkelte Tilfælde giver et større eller mindre Spille- rum, alt efter Køberklassernes Indtægtsniveau. Det kan f. Eks. dreje sig om Købernes Forkærlighed for et opreklameret Produkt, som ikke er Spor bedre end andre. Kan den konkurrerende Vare kun skaffes til Veje med stigende Omkostninger, vil Monopolisten dog eventuelt med Fordel kunne lade Afsætningen af den og Prisen paa den gaa noget op; et Eksempel paa, hvorledes en Konkurrencepris kan være paavirket af en Monopolpris.

Konkurrence eller eventuel Konkurrence med fjernere liggende Steder virker som Konkurrence mellem Virksomheder med forskellig Teknik, idet Transportomkostningerne kan betragtes som et særligt Omkostningselement, der i ulige Grad maa tages med. Hvor Monopolisten sætter sin Pris under Hensyn til, hvad der kan betale sig i det lange Løb, virker den latente Konkurrence, der vil opstaa, hvis Faget bliver for tillokkende, paa lignende Maade som aktuel Konkurrence. Hvor man har Kampmidler mod nytilkomne Konkurrenter, er Monopolisten dog ikke bange for at tage en Gevinst, som svarer til Risikoen og Omkostningen ved at trænge sig ind.

Hvor Konkurrenterne sælger en anden Kvalitet, har man endnu formelt det absolutte Monopol, selv om Forholdene reelt i høj Grad kan være præget af Konkurrence, og hvor Konkurrence kommer fra fjernere Omraader, har man det absolutte lokale Monopol. Findes der Konkurrence i samme Kvalitet og paa samme Sted, er det absolutte Monopol brudt, men der kan da alligevel findes et delvis Monopol, som reelt kan være stærkere end mange formelt set absolutte Monopoler. Vi taler om delvis Monopol, naar der findes en enkelt

Virksomhed, der vejer saa meget paa Markedet, at den har Interesse i at tage en Pris over sine Omkostninger, selv om den dermed indskrænker sin Omsætning, medens der ved Siden af denne Virksomhed findes andre Virksomheder, som ved enhver Pris har en bestemt Afsætning. Dette Tilfælde forekommer sikkert ofte, hvor der ved Siden af een meget stor findes mindre Virksomheder, som længe ikke kan udvide, og maaske ikke maa udvide for den store. Man regner ofte i Praksis med, at en Virksomhed eller Sammenslutning af Virksomheder kan beherske Markedet, naar den har 70—90 % af Omsætningen. Hvor Efterspørgslen er uelastisk, og Udvidelser kun kan foregaa langsomt, kan langt mindre være tilstrækkeligt.¹⁾ Den begrænsede Konkurrence kan endvidere bero paa offentlige Koncessioner. Bortset fra, hvor ofte Forudsætningerne for delvis Monopol er til Stede, tager vi her Tilfældet rent, som Indledning til det følgende, mere komplicerede Tilfælde: Konkurrerende Monopoler. Vi skal her slet ikke komme ind paa den vigtige Gruppe af Tilfælde, hvor Monopolets delvise Karakter ikke beror paa, at der staar Virksomheder udenfor, men paa, at Fællesskabet i Optræden mellem Virksomhederne er begrænset. Er der f. Eks. kun Enighed om fælles Priser, men Konkurrence m. H. t. Leveringsbetingelser eller Kvalitet, er der i Virkeligheden Adgang til at tage noget forskellig Pris for lige efterspurgte Præstationer.

Vi begynder i Fig. VII med at forudsætte en retlinet Efterspørgselskurve, DD' , og en fælles konstant Omkostning for Monopolisten og hans Konkurrenter, samt at disses Omsætning er lige stor (k) uanset Prisen. I det forenklede Tilfælde, som Figuren behandler, vilde Monopolisten, hvis han var ene, sætte en Pris p_1 , der gav en Omsætning $q_1 = \frac{a}{2}$. Tager Konkurrenterne nu k af Omsætningen, erstattes Efterspørgselskurven DD' , set fra Monopolistens Synspunkt, med en dermed parallel Kurve, $D_1D'_1$ ($D_1D'_1 = DD' \div k$), og Monopolisten vil sætte sin Omsætning til $q_2 = (a \div k) : 2$, d. v. s. Monopolisten indskrænker sin Omsætning med halvt saa meget, som Konkurrenterne har taget, og den samlede Omsætning stiger altsaa, ved at Konkurrenterne kommer til, med deres halve Omsætning.

¹⁾ Se foruden den almindelige Trustlitteratur Karl Forchheimer: Theoretisches zum unvollständigen Monopole i Schmollers Jahrbuch 1908, hvor man ogsaa vil finde oplysende Taleksempler.

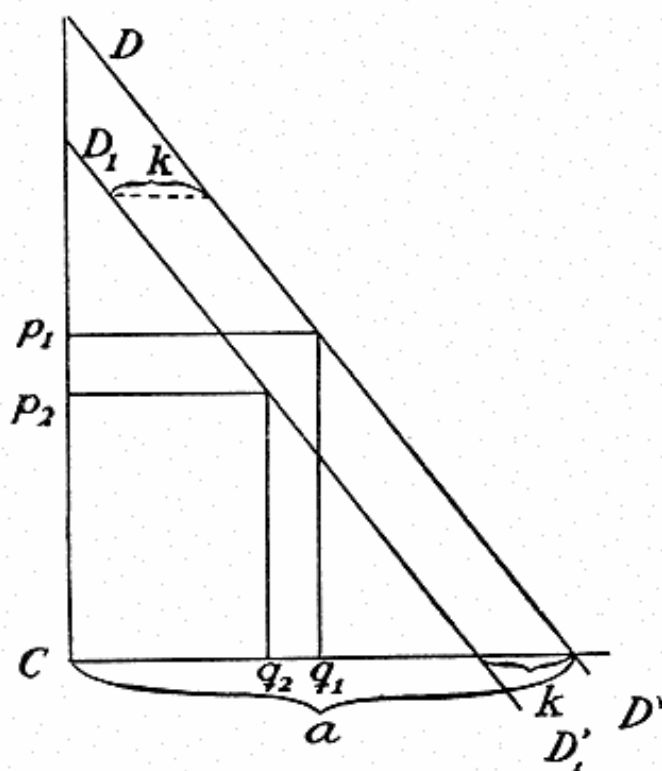


Fig. VII.

Man skal imidlertid ikke drage for almindelige Slutninger af det foreliggende Tilfælde. Monopolpolitikken er tilsyneladende lunefuld, men i Virkeligheden kun kompliceret. Øget Konkurrence kan, alt efter Forholdene, faa Monopolisten til at indskrænke eller udvide sin Omsætning og sætte Prisen op eller ned; det eneste, der synes sikkert, er, at den totale Omsætning vil øges. Fig. VIII A—E illustrerer Virkningen af et (af Prisen uafhængigt) Konkurrenceudbud af forskellig Størrelse. Linien *m*, regnet fra Efterspørgselskurven og hen til *y*-Aksen, betegner de Kombinationer af Pris og Omsætning, Monopolisten vil vælge, efterhaanden som Konkurrenternes Udbud øges — d. v. s. Monopolistens Tilbagetogslinie fra det absolutte Monopol. (I den mere komplicerede Fig. E er Monopolistens Tilbagetogslinie, konstrueret ved at forskyde en Skabelon som det skraverede Areal til højre for Efterspørgselskurven til venstre og skønsomt anslaa det Punkt, som nu kan give det største Areal for Monopolgevinsten.) Er Omkostningerne, *CC'*, som i Fig. B stigende, altsaa faldende ved indskrænket Omsætning, vil Konkurrencen drive Prisen stærkere ned end ved konstante Omkostninger. Falder Omkostningerne som i Fig. D — i Modsætning til Fig. C — mere end halvt saa stærkt

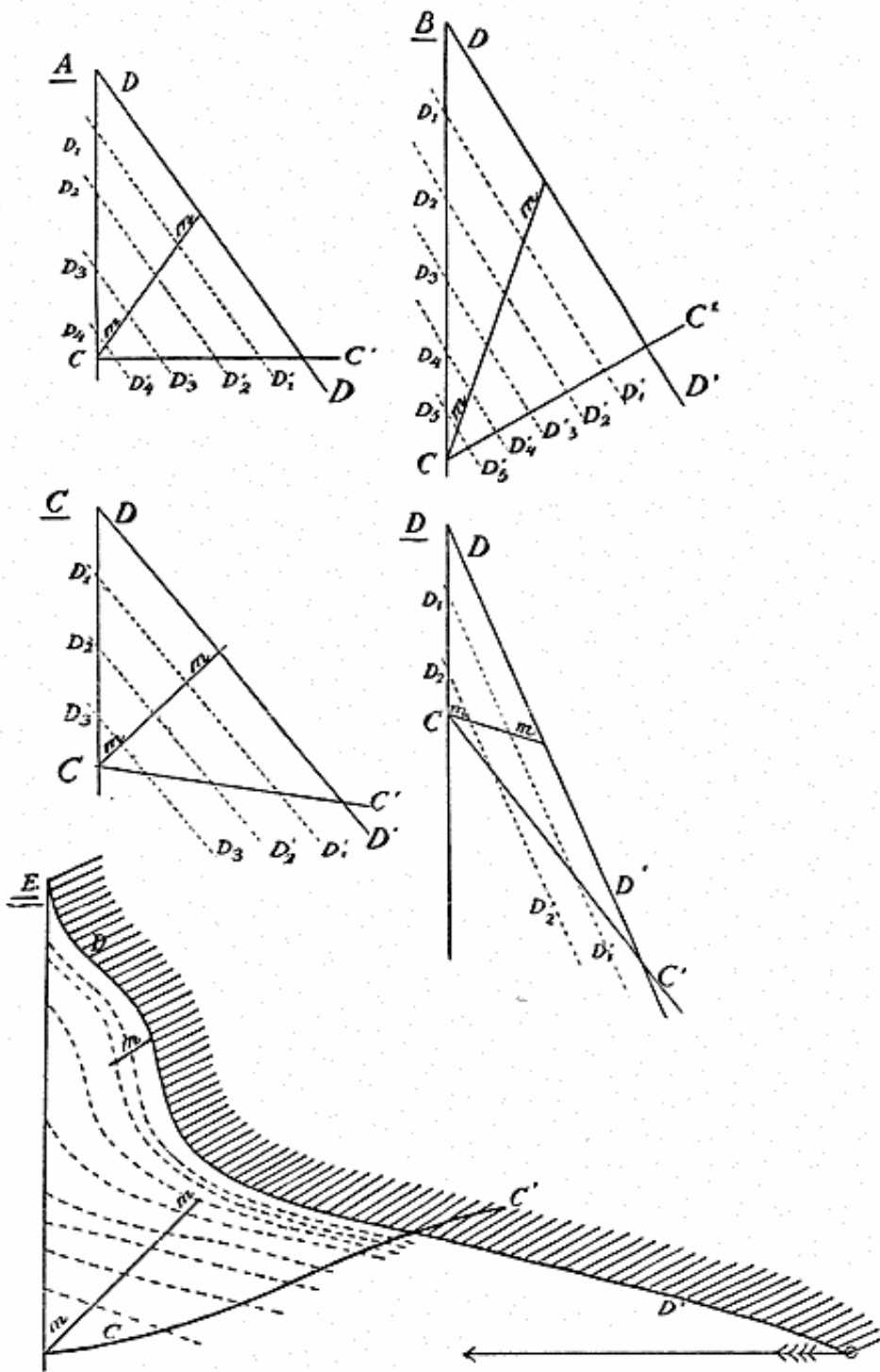


Fig. VIII.

som Efterspørgslen, vil Konkurrencen medføre højere Pris. Dette Tilfælde indtræder dog næppe særlig ofte, jfr. Side 303.

I Fig. VIII E, som formentlig kommer ret nær mange virkelige Tilfælde, vil Monopolisten ved et vist Punkt pludselig udvide Omsætningen, naar en mindre Konkurrence ødelægger Muligheden for en høj Prispolitik; men udvides Konkurrencen yderligere, ser Monopolisten her atter sin Fordel i at indskrænke Omsætningen.

At Konkurrencen virkelig kan faa en Monopolist til at udvide sin Omsætning permanent — og ikke blot som midlertidig Kampforanstaltning — ses tydeligt af det yderliggaaende

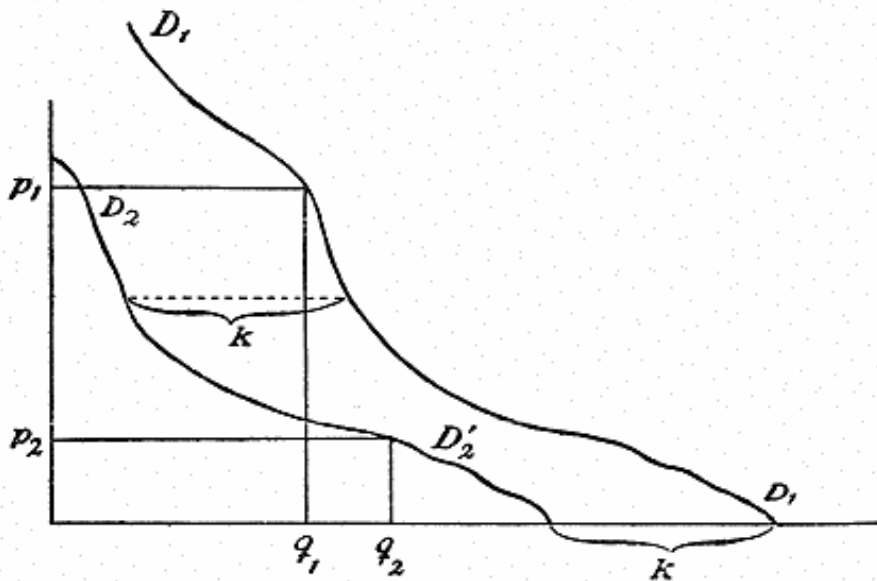
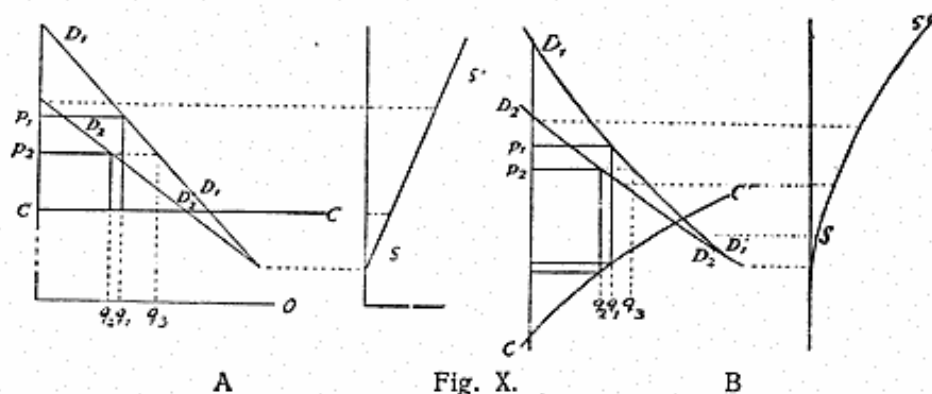


Fig. IX.

Tilfælde i Fig. IX, hvor den mest fordelagtige Omsætning med Efterspørgselskurven $D_1D'_1$ er ved den høje Pris p_1 og den lille Omsætning q_1 ; men leverer Konkurrenterne Mængden $k = D_1D'_1 \div D_2D'_2$, hvorved Efterspørgselskurven for den nu „delvise“ Monopolist indskrænkes til $D_2D'_2$, bliver den lave Pris p_2 med den store Omsætning q_2 mest fordelagtig, idet Gevinsten ved det højtliggende Monopolpunkt beskæres mest ved Konkurrencen. (Udvidelsen af Monopolistens Omsætning som Følge af Konkurrence kan ogsaa illustreres ved en Flytning til venstre af den hyperbelformede Efterspørgselskurve i Fig. III, eller svarende hertil en Flytning til højre af y -Aksen til y_2).

Vi har hidtil regnet med, at Konkurrenterne havde konstant Udbud, i alt Fald naar man kom over en vis fælles Udbudspris. Det mest almindelige er imidlertid, at Størrelsen af

deres Udbud vokser med Prisen. I Fig. X er det vist, hvorledes Pris og Omsætning bestemmes, naar Monopolistens Konkurrenter har en bestemt Udbuds række. I det simple Tilfælde Fig. X A er der regnet med en retliniet Efterspørgselskurve ($D_1D'_1$) og Udbudskurve for Konkurrenterne (SS') samt konstante Omkostninger for Monopolisten (CC'). I Fig. X B er disse mere specielle Forudsætninger opgivet. Til højre paa Figurene er Konkurrenternes Udbudskurve (SS') afsat ud fra en særlig y-Akse; Kurvens Afstand fra denne angiver Konkurrenternes samlede Udbud ved de forskellige Prishøjder (Grænseomkostninger). Man har derefter paa Figurens Hoveddel til venstre konstrueret Efterspørgselskurven $D_2D'_2$, saaledes som den stiller



sig for Monopolisten, ved for hver Prishøjde at trække Konkurrenternes Udbud fra den virkelige, for alle Producenter fælles Efterspørgselskurve $D_1D'_1$. Man har her ved det delvise Monopol en bestemt Løsning ligesom ved det fuldstændige Monopol; medens Pris og Omsætning uden Konkurrence vilde blive p_1 og q_1 , bliver Resultatet i Tilfælde af Konkurrence en Pris af p_2 , en Omsætning for Monopolisten paa q_2 og en samlet Omsætning paa q_3 .

Det delvise Monopol, hvor kun een Producent søger at opnaa størst mulig Fordel saavel ved Fastsættelsen af Pris som Kvantum, medens de øvrige ikke driver Prispolitik, men har en ganske bestemt Afsætning ved enhver Pris, er forholdsvis enkelt. Forholdet bliver mere kompliceret ved „konkurrerende Monopoler“, d. v. s. naar flere Producenter samtidig hver har saa stor Del af Omsætningen, at de kan og er interesseret i at paavirke Prisen, selv paa Bekostning af nogen Indskrænkning i deres egen Omsætning. Den ene vil her rette sig efter, hvad den anden gør, og den anden efter den

ene. Mange Økonomer mener derfor, at der ikke her kan findes nogen stabil Ligevægt, men andre mener det modsatte. De forskellige Standpunkter beror imidlertid paa forskelligt Valg af Forudsætninger. Gør man sig dette klart, forstaar man, at ikke een Løsning er rigtig og de øvrige forkerte, men de forskellige teoretiske Tilfælde bliver mere eller mindre nøjagtige Billeder af mere eller mindre sandsynlige Tilfælde i det virkelige Liv. Det spændende Punkt, hvor Bidrag fra mange Nationaløkonomer tiltrænges, er Vurderingen af Forudsætningerne — i hvilken Udstrækning de nedenfor nævnte Muligheder er anvendelige, eller om der maa opstilles andre, eventuelt mere komplicerede Forudsætninger, og om Løsning da er mulig. Den tilsvarende Diskussion om det i nogen Grad analoge Spørgsmaal om „modstaaende Monopoler“ — en monopolistisk Køber mod en monopolistisk Sælger — skal jeg ikke komme ind paa her, jfr. min Bog om den økonomiske Fordeling, Side 87—90 og Side 214—27.

Vi forudsætter i dette og de følgende Tilfælde som overalt i denne Afhandling, hvor der ikke siges det modsatte, at de enkelte Virksomheder ikke er bundet af nogen Overenskomst eller Tiltro til, at en Opofrelse fra deres Side i det enkelte Tilfælde til Gavn for de andre Virksomheder vil blive gengældt. Regner man nu som Edgeworth¹⁾ og en Række andre Forfattere med den højeste Grad af fri Bevægelighed, saaledes, at en blot lidt lavere Pris hos en Konkurrent straks vil give ham hele Omsætningen (for saa vidt hans Kapacitet tillader det), er det rigtigt, at der ikke findes noget Ligevægts-

¹⁾ En konsekvent Gennemførelse af den tilsyneladende urealistiske Forudsætning om absolut gnidningsfri Konkurrence mellem Virksomhederne findes i Bertrand's Kritik af Cournot i Bulletin des Sciences mathématiques 1883, men er særlig udførligt udviklet hos Edgeworth, der iøvrigt anvender et Eksempel med begrænset Kapacitet, hvad der sætter et særligt Minimum for Prisen, se Papers Relating to Political Economy, Vol. I, Sect. II, E IV (Optryk og Oversættelse af Artikkel i Giornale degli Economisti, 1897), specielt Eksemplet S. 118 ff. og det populære Resumé S. 135 ff., jfr. Anmeldelsen i Economic Journal 1922, S. 400 ff. I Edgeworth's Fodspor er fulgt Pareto (§ 145 i Cours d'Économie Politique, 1896), Pigou, der i Economy of Welfare II, XV § 2, kommer til, at Pris og Omsætning bliver ubestemt indenfor et vist Spillerum, Irving Fisher, som i Artiklen „Cournot and Mathematical Economics“ i Quarterly Journal of Economics, 1898, S. 126—27, fremhæver de dynamiske Faktorer som afgørende; H. L. Moore giver i samme Tidsskrift 1906 i det væsentlige en populariseret Fremstilling af Edgeworth's Argumenter (Marshall giver sin Tilslutning hertil i „Principles“, 8. Udg., S. 494 n.); Leduc S. 257 ff. Endelig kan nævnes Edv. Mackeprang: Mathematisk Nationaløkonomi (1924).

punkt, i alt Fald ikke ved nogen Pris over Omkostningerne. Enhver Konkurrent staar sig ved at byde under, saa længe der er nogen Monopolgevinst. Forsvinder denne helt, saa intet opnaas over Omkostningerne, kan en Virksomhed muligvis igen faa Lov at sætte Prisen op, hvorefter de andre vil følge med og et nyt Kapløb nedad begynde. Ved fuld Gennemførelse af den fri Konkurrences Forudsætninger med Hensyn til Bevægelighed og de enkeltes Evne til at varetage deres Interesser kan der altsaa ikke danne sig nogen Prisligevægt over Omkostningerne, selv om Konkurrenternes Antal er stærkt begrænset.

Den Ligevægtstilstand, som Cournot først opstillede, som Wicksell har givet sin Tilslutning og som jeg har behandlet i min Bog om den økonomiske Fordeling¹⁾, fremkommer ved, at man for hver af de to Virksomheder finder den Pris og Omsætning, en af dem vil have, naar den anden har en given Omsætning. Som Wicksell udtrykker det: Man finder en postuleret Ligevægtstilstand, hvori hver af Parterne søger den størst mulige Gevinst under den Forudsætning, at den anden ikke ændrer sit Udbud. Dette betyder med andre Ord, at den enkelte tilpasser sin Pris efter Forandringer i den samlede efterspurgte Mængde ved mulige Forandringer af hans egen Pris.

Tilfældet kan illustreres ved, som i Fig. XI, foreløbig at regne med en given Omsætning, e , for den ene Monopolist og finde den andens Monopolpunkt, idet samtidig den første og den anden Monopolists Pris og Omsætning skal være lige store. Den fælles Efterspørgsel $D_1D'_1$ er erstattet af Efterspørgslen $D_2D'_2$ for den anden Monopolist, idet den første Monopolists Omsætning $D_1D'_1 \div D_2D'_2 = e$ er gaet fra. Paa

¹⁾ Se Augustin Cournot: Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses, 1838, jfr. den af Irving Fisher kommenterede engelske Udgave (1897 og 1927). Man vil her i Begyndelsen af Kap. VII se den Opgave løst, at finde den Omsætning, som giver een Virksomhed størst mulig Monopolgevinst, naar det forudsættes: 1) at begge Virksomheder skal have samme Pris, 2) at den anden Virksomheds Omsætning foreløbig betragtes som given. Wicksell slutter sig til Cournots Løsning i en Artikel i Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 1927, se S. 267 ff., specielt S. 269, 3. Stk.; og i en Introduktion til denne Artikel slutter ogsaa Schumpeter sig hertil, jfr. S. 369 n. i dennes Artikel i Economic Journal 1928, hvori endvidere bebudes en Afhandling af Dr. Chamberlin, der er kommet til samme Resultat. I min Bog om den økonomiske Fordeling er den Cournot-Wicksellske Løsning gengivet i grafisk Form og behandlet som en sandsynlig Løsning (se specielt Side 85).

det begrænsede Marked naas Ligevægt, naar $a = b$. Da den anden Virksomhed er stillet paa samme Maade, faar vi $a = b = e$; d. v. s. den samlede Omsætning bliver $\frac{2}{3}$ og Prisen $\frac{1}{3}$. I Fig. XII er anvendt en anden Metode. Her vil een Monopolist, hvis Omsætning successivt indskrænkes, staa sig ved at nedsætte Pris og Omsætning, idet han paa sit Tilbageog følger Linien m_1 , jfr. foran S. 276. Er der to Virksomheder paa Markedet, vilde begge være saaledes stillet. Da de nu, for at der kan blive

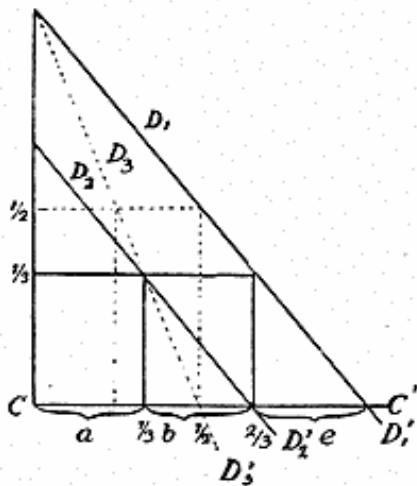


Fig. XI.

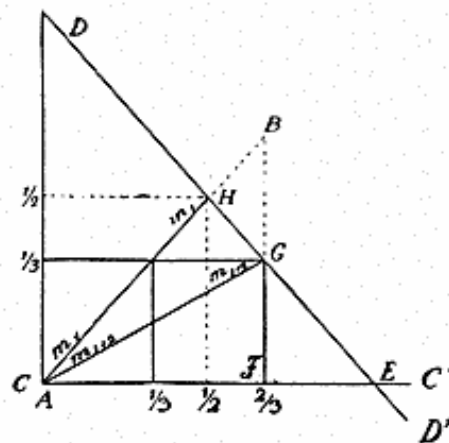


Fig. XII.

Ligevægt, maa have samme Pris, vil deres samlede Udbud ved forskellige Priser følge Linien m_{1+2} med dobbelt Omsætning i Forhold til m_1 . Skæringspunktet mellem m_{1+2} og Efterspørgselslinien DD' ligger saaledes, at Prisen i det behandlede Tilfælde bliver $\frac{1}{3}$, den samlede Omsætning $\frac{2}{3}$ og hver af de konkurrerende Monopolisters Omsætning $\frac{1}{3}$ ($\triangle ABF$ og $\triangle EGF$ ligedannede, og $BF = 2 GF$). De punkterede Linier til H angiver Pris og Omsætning, hvis der kun havde været een Virksomhed. Den første af Figurerne, Fig. XI, illustrerer tillige, hvorledes en vis Ændring af Forudsætningerne ændrer Resultatet. Lader man ikke den enkelte Monopolist disponere under Forudsætning af en bestemt Omsætning for den anden i det enkelte Øjeblik, men saaledes, at han altid selv regner med at faa den halve Omsætning, d. v. s. saaledes, at den reducerede Efterspørgselskurve D_2D_2' erstattes af D_3D_3' , Halvdelen af den samlede Efterspørgsel, bliver Prisen $\frac{1}{2}$ og Omsætningen $\frac{1}{4}$ for hver Monopolist. De opnaar størst mulig Fordel ved paa denne Maade at dele Enkeltmandsmonopolet lige mellem sig. Men dette kræver, at de kan stole paa altid

at faa den halve Omsætning hver, d. v. s. at de er bundne til hinanden stiltiende eller udtrykkelig, saa den enkelte kan modstaa Fristelsen ved en lille Udvidelse af Omsætningen, som intet tager fra den anden, ja maaske slet ikke opdages af ham, idet den tages fra den utilfredsstillede Del af Efterspørgslen, men, hvis den fortsættes, alligevel efterhaanden vil gøre det umuligt for ham at opretholde baade Pris og Omsætning.

Karakteristisk for den Cournotske Løsning er i Virkeligheden, at den — hvis den skal være rigtig — maa forudsætte, at en Prisnedsættelse fra den ene Monopolist virker lettere og hurtigere overfor det utilfredsstillede Forbrug end overfor Konkurrentens hidtidige Købere. Ligevægten naas ved, at hver enkelt Sælger tager den Monopolpris, som gælder for en Efterspørgsel svarende til hans egen faktiske Omsætning plus hele Markedets for alle Sælgerne fælles, utilfredsstillede Efterspørgsel. I Fig. XIII er dette illustreret ved ligesom i Fig. XI at trække den anden Virksomheds (lige store) Omsætning fra Efterspørgslen. En meget høj Pris er uholdbar i Fig. XIII 1, da $b > a$; heller ikke den for een Monopolist eller en Sammenslutning gunstigste Pris $1/2$ er holdbar (Fig. XIII 2); Ligevægt naas derimod ved et lavere Punkt, hvor hver Monopolists Omsætning med den foreløbig forudsatte retlinede Efterspørgsel er lig det utilfredsstillede Forbrug (Fig. XIII 3. Dette er den samme Ligevægt

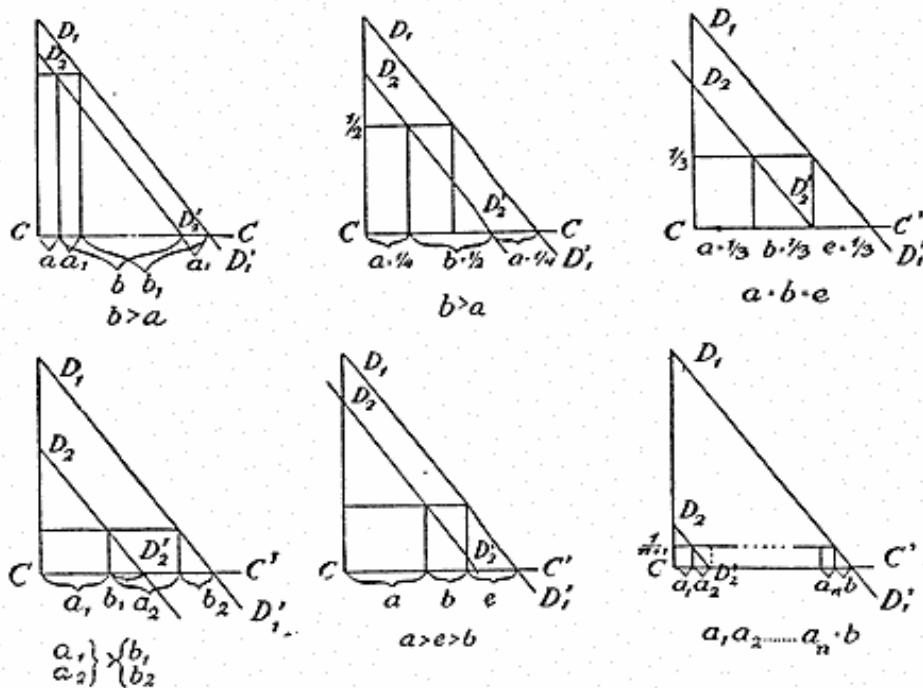


Fig. XIII.

som i Fig. XI og XII). En lavere Pris er heller ikke holdbar (Fig. XIII 4). Med de givne konstante Omkostningsforhold og Forudsætninger om et ensartet Marked vil de konkurrerende Virksomheder blive lige store (der vil ikke blive Ligevægt i Fig. XIII 5, før $a=e$ og $b=e$, d. v. s. $a=b$). Jo flere Konkurrenter, der kommer til, des lavere bliver Prisen, og jo mere nærmer den sig Omkostningerne (Fig. XIII 6). Monopolet gaar med andre Ord gradvis over til fri Konkurrence, efterhaanden som der kommer flere Virksomheder til.

Det maa antages, at de „Cournotske Forudsætninger“¹⁾ i alt Fald i nogen Grad passer paa de virkelige Forhold. Adskillige utilfredsstillende Købere vil kunne hidlokkes ved Rabat og Smaabegunstigelser, uden at de andre Producenter føler nogen generende Konkurrence og griber til Forsvarsforanstaltninger. Den enkelte Sælger er bange for at faa de andre mobiliseret, lader derfor disses Kunder i Fred og foretrækker at indfange helt nye Købere. Der skal muligvis ogsaa overvindes en særlig Modstand for at faa Kunderne til at gaa over til en anden. I Fig. XIII 1 og 2 vil det i Forhold til ens egen Omsætning store utilfredsstillende Marked faa den enkelte Sælger til at sætte Prisen ned; i Fig. XIII 3 og 6 vil der være Ligevægt mellem den enkeltes egen Omsætning og det fælles utilfredsstillende Marked — og ingen har varig Fordel af Angreb paa Konkurrenternes Omsætning, da Resultatet hurtigt vil blive et almindeligt Prisfald med Tilbageerobring af de enkeltes midlertidig tabte Kunder.

Denne Sondring mellem et for hele Markedet fælles, utilfredsstillt Forbrug, som svarer paa den enkeltes smaa Prisnedsættelser fuldt ud i Overensstemmelse med Markedets fælles Efterspørgselskurve, og et til de enkelte Sælgere bundet Forbrug, som slet ikke svarer paa Konkurrenternes smaa, ganske forsigtige Invitationer, er en meget stærk Simplificering af de virkelige Forhold. Paa den ene Side har ikke alle Sælgere samme Adgang til alle Dele af den utilfredsstillende Efterspørgsel, og paa den anden Side kan der ske Udvidelser delvis paa Konkurrenternes Bekostning.

Fig. XIV illustrerer en Række forskellige Forudsætninger, der kan tænkes at være gældende paa Markeder med nogle faa Virksomheder, som ikke ved Overenskomst eller paa anden Maade er bundet til at tage Hensyn til hinanden. Under

¹⁾ Herved forstås overalt i det følgende de Forudsætninger, som maa være til Stede for at Cournots Løsning skal passe i de behandlede Tilfælde.

Figureerne er angivet de specielle Forudsætninger og i Parentes Resultatet. I de første 10 Tilfælde er regnet med, at de forudsatte Udvidelser af Omsætningen, i alt Fald ved smaa Forandringer af Prisen, er proportionale med disse Prisforandringer; man maa da for at faa Ligevægt have, at Virksomhedernes Omsætning er lig Udvidelsen ved at sætte Prisen ned til Omkostningerne (Monopolpunktet paa Midten af CI i Fig. I). Det afgørende ved den enkelte Virksomheds Overvejelse angaaende en eventuel Prisnedsættelse er i alle Tilfælde den Udvidelse af Omsætningen, som vil naas, naar Virksomheden først selv sætter Prisen ned og den anden derefter har haft Lejlighed til at følge med.

I det første Tilfælde med Forudsætningen om et gnidningsfrit og ensartet Marked (at en lille Prisnedsættelse for een Virksomhed straks vil lade den erobre hele Konkurrentens Omsætning plus hele det til Prisnedsættelsen svarende ny Forbrug) driver Konkurrencen Prisen mod 0; — og naar hele Monopolgevinsten og dermed de enkeltes Interesse i Produktionens Størrelse er forsvundet, kan den enkelte maaske staa sig ved pludselig igen at sætte Prisen op bare for en kort Tid. Nr. 2 svarer til Cournots Forudsætninger. I Tilfælde 3 bestaar Markedet af to ganske ensartede, fuldt adskilte Dele; Prisen bliver her den samme som ved et samlet fuldstændigt Monopol, jfr. de punkterede Linier paa Fig. XI.

I Nr. 4, 5 og følgende Tilfælde, som vi skal komme nærmere ind paa nedenfor Side 292 ff., er den enkeltes Udvidelsesevne ved mindre Prisnedsættelser begrænset til en Del af henholdsvis Konkurrentens Kunder og den utilfredsstillede Efterspørgsel; og der gør sig eventuelt tillige Forskelle gældende mellem de enkelte Virksomheders Udvidelsesevne. Forinden vi fortsætter med disse Tilfælde, skal vi komme ind paa Synspunkter, som er fremhævet af Sraffa og Hotelling, og som jeg ogsaa har været inde paa i min Bog.¹⁾ Markederne er ikke ensartede, og de enkelte Virksomheder har større eller mindre Fortrin med Hensyn til Adgangen til de enkelte Kunder. De lokale Forskelligheder og Kvalitetsforskelligheder skaber en Række begrænsede Monopoler hver paa sit specielle Omraade, som begrænses af Konkurrence fra fjernere Markeder eller Surrogater. Paa hver enkelt Del af Mar-

¹⁾ Hotelling: Stability of Competition, Economic Journal 1929, Sraffa: Laws of Return under Competitive Conditions, samme Tidsskrift 1926, „Den økonomiske Fordeling“, S. 67—71 og S. 76.

kedet vil een Virksomhed have et begrænset, absolut Monopol eller Forspring; men efterhaanden som der i stigende Grad er Tale om at udnytte dette, kommer flere og flere eventuelle Konkurrenter til. Alt eftersom disse Fortrin tæller, og man tager Hensyn til dem, hersker der Monopol eller Konkurrence. Man kan, som Sraffa foreslaar, betragte en given Vare som en Sum af en mere generel Konkurrencevare og en absolut monopoliseret Vare forbundet ved forenet Efterspørgsel — f. Eks. Konkurrencevaren en Hat plus et monopoliseret Kvalitetspræg. Hotelling fremhæver de enkelte Køberes Forkærlighed for en enkelt Sælger. Sætter de andre Prisen lidt ned, forsvinder ikke alle Købere paa en Gang, som paa det gnidningsfri, ensartede Marked (jfr. Edgeworth), men der sker en gradvis Afgang. Hvor meget den enkelte sælger, er en kontinuerlig Funktion af Forskellen mellem Sælgernes Priser. De enkelte Sælgeres Udvidelsesmuligheder ved Erhvervelse af helt nye Kunder eller af de andres Kunder er rimeligvis forskellig. Det bliver dog ikke en enkelt bedste Sælger, som bestemmer Ligevægten, men alle vil give deres større eller mindre Bidrag hertil.

Virksomheden af Stedsforskel eller Kvalitetsforskelligheder er illustreret i et meget interessant, teoretisk Tilfælde, Hotelling har opstillet og løst ved Hjælp af Formler; det skal i Fig. XV gengives i grafisk Form. Han tænker sig en Jernbanelinie tværs gennem Amerika eller en amerikansk Main Street med to Sælgere placeret ved de to Firkanter paa den tykke Linie forneden paa Figuren. Antallet af Købere er ganske jævnt fordelt henad Linien, og alle Købere har en fuldstændig uelastisk Efterspørgsel, f. Eks. eet Stykke hver, uanset Prisen. Sælgerne forudsættes ude af Stand til at holde Differencepriser eller enes om en fælles Prispolitik. Transportomkostningerne, der forudsættes proportionale med Transportlængden (og i Figuren er sat lige stor hermed), bæres af Køberne, saaledes at der fremkommer en stigende Række af Lokalpriser, jo længere man fjerner sig fra Sælgernes Bopæl. Hvorledes bestemmes nu Priserne og Delingen af Markedet mellem de to Sælgere?

Hvis Virksomhed I holder Prisen 0 (d. v. s. ingen Overpris over de fælles Omkostninger, c), maa den lokale Pris, for saa vidt Virksomhed II ikke byder under, tiltage med Afstanden fra I og følge Linien IA. Overprisen over c paa Stedet E er f. Eks. $FE =$ Transportlængden fra I til E, IE, og den tilsvarende Omkostning. Saafremt Virksomhed II paa hvert af de enkelte Steder solgte til disse lokale Priser, vilde de Beløb, den fik ind, efter at Transportomkostningerne

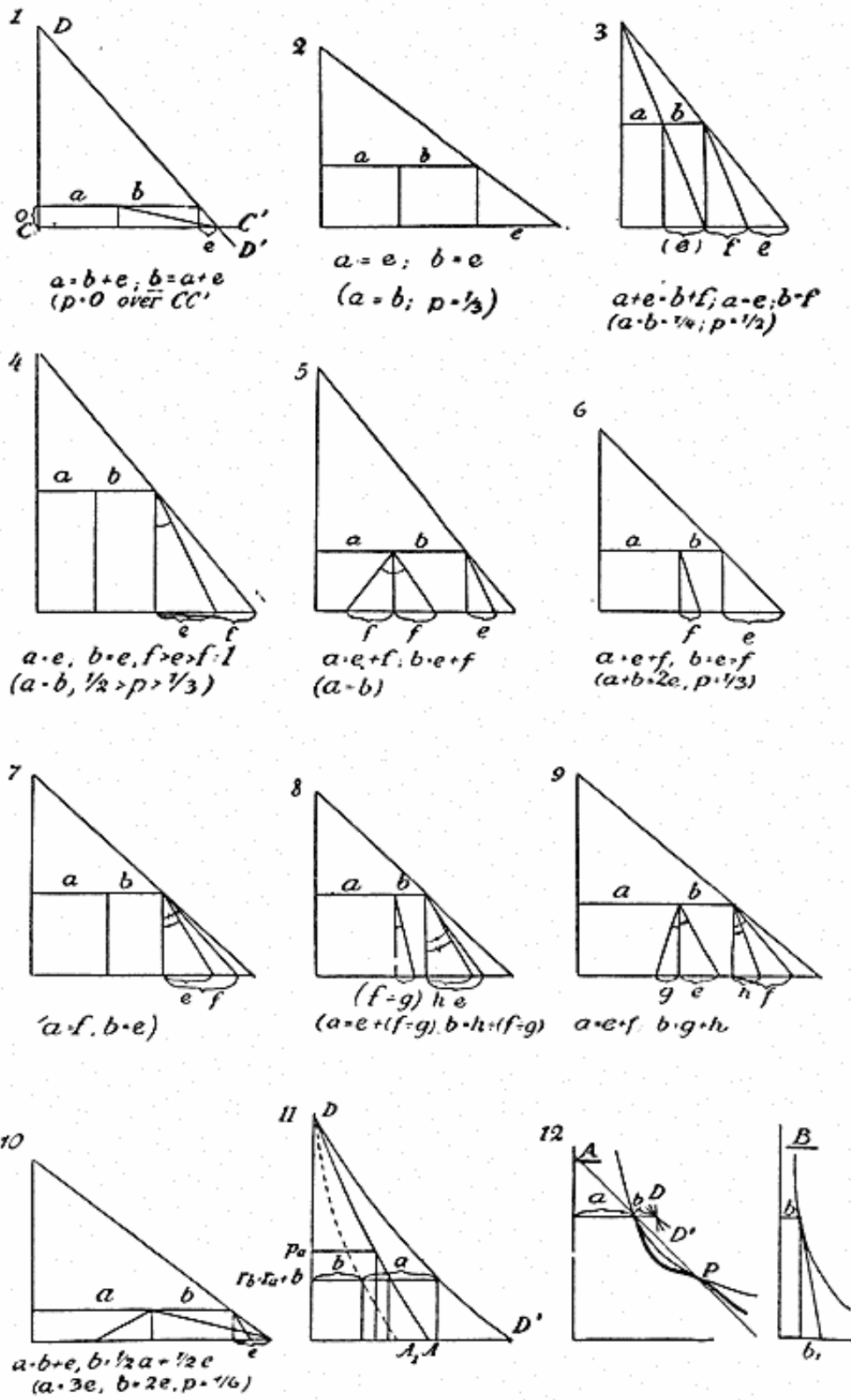


Fig. XIV.

var dækket, ved Salget paa hvert Sted for sig følge den brudte Linie BCD. Paa Stedet E vilde den lokale Pris f. Eks. være FE. Trækkes herfra Transportomkostningerne til II's Bopæl, d. v. s. EII, reduceres den Pris, Virksomhed II faar for dette Salg til G (idet $FG = IIE$). Denne Transportomkostning aftager, jo nærmere man kommer til II's Bopæl, hvor den er 0, men stiger derefter paa ny med Afstanden, saaledes at de Priser, II vilde opnaa, svarende til Lokalpriserne IA fra C, følger Linien CD. (Transporten fra I lægges til og Transporten fra II trækkes fra.) Da Virksomhed II som forudsat ikke tager Differencepriser, vil den, naar Virksomhed I har Prisen 0 og Lokalpriserne derfor ikke kan overstige Linien IA, opnaa størst Gevinst ved at tage en Pris lige under C og dermed nøjes med Omsætningen til højre for II (IIK). Monopolgevinsten vilde blive mindre, hvis II satte en lavere Pris (f. Eks. $GE \times EK < CII \times IIK$), idet C ligger nedenfor Midten af Skraalinen HC forlænget til den lodrette Linie gennem K. Man kan nu paa tilsvarende Maade finde den Monopolpris og -Omsætning, Virksomhed II vil foretrække, for hver Pris, Virksomhed I sætter. Man faar herved Lokalpriser svarende til en Række af Linier parallele med IA og Indtægter for II svarende til Stykkerne af den brudte Linie BC og CD. Efterhaanden som Virksomhed I sætter sin Pris op, glider II's Monopolpunkt (d. v. s. Kombinationen af dens Monopolpris og -Omsætning op ad den tykke lodrette Linie CP_2 ; P_2 ligger paa Midten af den med BC parallelle Linie (gennem N og P_2), regnet fra N til Skæringspunktet med den lodrette Linie over K. Dette Punkt naas, naar Virksomhed I holder Prisen Q og Lokalpriserne derfor højst kan svare til Linien QP_2 . Den af II opnaaede Pris ved en Omsætning IIK er her 2 Gange Transportomkostningerne til den bageste Del af II's særlige Marked (IIK). Sætter I Prisen yderligere op, vil Midten af de med BC og NP_2 parallelle Linier, regnet fra IK til den lodrette Linie over K, komme til at ligge mellem I og II; den vil bevæge sig op ad den tykke Linie P_2R . Dette betyder, at II fra dette Punkt er interesseret i at udvide sin Omsætning ind paa Omraadet mellem I og II, selv om det gaar noget ud over Prisen.

Der kan nu konstrueres en tilsvarende Linie P_1S , som angiver de Priser og Omsætninger, I vil vælge, naar II sætter forskellige Priser. Naar II ikke gaar under de fælles Omkostninger c, vil Monopollinien P_1S ikke som CP_2R begynde med et lodret Stykke, idet I selv ved II's Pris 0 staar sig ved at udvide sin Omsætning til højre for sin Bopæl. Løsningen findes imidlertid ikke ved Skæring mellem disse to Monopollinier, der betegner de Priser, Virksomhederne opnaar, efter at Transporten er betalt, og tilsvarende Omsætninger. Det er derimod de tilsvarende lokale Priser, som skal være lige store, samtidig med at de to Producenters Omsætning netop mødes. Af P_2R og P_1S maa man derfor først danne de til samme Omsætning og Monopolpris svarende lokale Priser P_1M og P_2M ved at lægge Transportomkostningerne til. Da de skraa Dele af Monopollinierne, P_1S og P_2R , ligesom Linierne BC, NP_2 og andre tilsvarende for II og I har Stigningen 2:1, faar de afgørende lokale Monopolprislinier Stigningen 3:1 fra de omtalte Udgangspunkter P_1 og P_2 , der ligger to Gange Transportomkostningerne til den bageste Forbruger over Virksomhedernes Bopæl. Disse Liniers Skæringspunkt, M, bestemmer, hvorledes Markedet deles mellem de to Producenter. De lokale Priser, inclusive Fragt, findes ved at følge de med Transportomkostningerne faldende Linier, fra M, MV og MU, ned til I's og II's Bopæle. Disse Linier og deres stigende

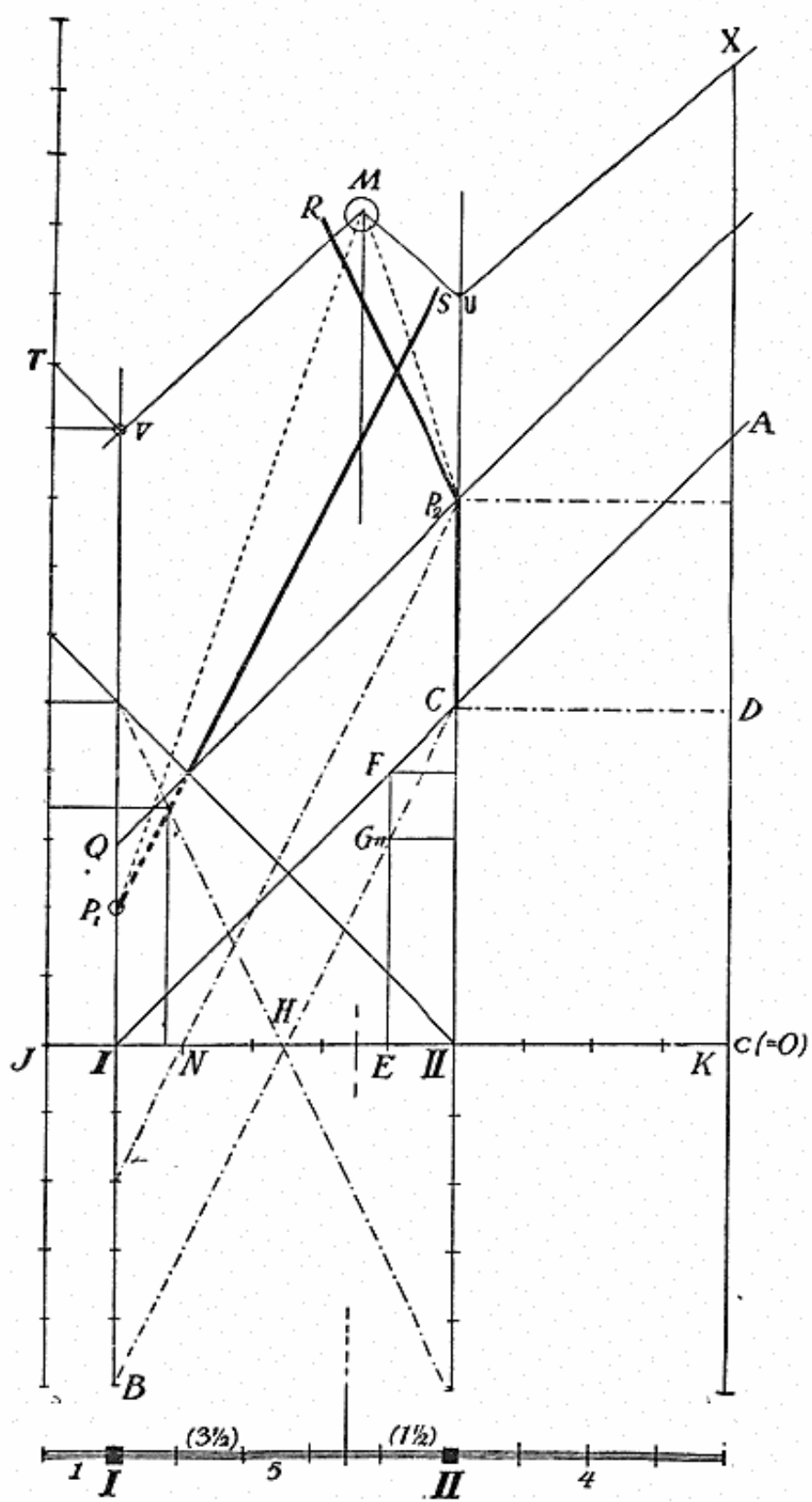


Fig. XV.

Fortsættelser til venstre for I og til højre for II, VT og UX, angiver de lokale Priser, incl. Transport, som svarer til Ligevægtstilstanden. Punkterne paa Monopollinierne, lodret under M, angiver de Priser, I og II opnaar paa deres Bopæl; de svarer, som det var at vente, til Prisen overfor Forbrugerne paa det Sted, hvor de selv bor, V og U. For at illustrere Forskellen mellem P_2R og P_2M kan man kalde den første Monopolgevinstlinie og den anden Monopolprislinie.

Som det vil fremgaa ved et Studium af Fig. XV vil den Sælger, der har det største særlige Marked i Ryggen, staa sig ved at sætte den højeste Pris og derfor faa mindst — eventuelt slet intet — af det mellemliggende Marked. Saa længe den opnaaede Overpris over Omkostningerne ikke er to Gange Transportomkostningerne til den bageste Køber paa hans særlige Marked, vil han ikke staa sig ved at udvide Omsætningen udover det særlige Marked. Stykkerne til venstre for I og til højre for II er „særlige Markeder“ for de paagældende; de nærmere og fjernere Dele heraf vil med de forudsatte proportionale Transportomkostninger og Placering af alle Købere paa en ret Linie i lige Grad være udsat for Konkurrence og altsaa bevares helt eller slet ikke, medens Stykket imellem I og II ved Ændringer i Forskellen mellem de tos Priser gradvis gaar over fra den ene til den anden, idet en Forskydning af Grænsen samtidig forøger Transportomkostningen til den ene og formindsker den til den anden. — Tilfældet kompliceres, naar man samtidig regner med en elastisk Efterspørgsel paa hvert af Markedets lokale Punkter. Men for at naa fuldt til Virkeligheden skal man tillige erstatte det tænkte, lineære Marked med Jordens Overflade og dennes varierende Transportforhold samt paa een Gang regne med Variation i Lokalitet og Varernes Kvalitet og indføre mange Konkurrenter i Stedet for to. Ingen af disse Variationer vil dog ændre det karakteristisk kvantitative ved Afgørelsen; men denne bliver uendelig indviklet, og da den sker ved Hjælp af almindelige Mennesker, meget usikker. Ud fra det her behandlede teoretiske Tilfælde kommer Hotelling med nogle interessante Bemærkninger om Virksomheders Valg af Beliggenhed og navnlig Produktionskvalitet i Forhold til hinanden. For at faa det størst mulige særlige Marked bag sig vil de, navnlig naar Efterspørgslen er uelastisk, søge tæt ind paa Livet af hinanden. Den ny Virksomhed vil ikke søge det samfundsmæssigt fordelagtigste Punkt paa god Afstand af de hidtil bestaaende, men vil lægge sig nær disse, paa den gunstigste Side, eller producere en Kvalitet, der ligner de øvrige, men er lidt anderledes i den Retning,

som efterspørges mest. Produktionen standardiseres; de politiske Partier søger at ligne hinanden; — Hotelling slutter: „Methodist and Presbyterian churches are too much alike; cider is too homogeneous.“

Vi har set, hvorledes Virksomhederne paa Grund af forskellig lokal eller faglig Placering kan faa forskellig Størrelse. Det samme kan blive Tilfældet paa Grund af forskellig, rent merkantil Evne til at erhverve Kunder ved lige store Prisnedsættelser eller økonomiske Ofre iøvrigt. Nedenstaaende Eksempel viser, hvorledes der, naar hver Virksomhed har sin Udvidelsesevne henholdsvis over for den andens Kundekreds og den hidtil utilfredsstillede Efterspørgsel, ved Tilpasning af Prisen og de enkelte Virksomheders Størrelse kan naas en Ligevægts-tilstand. Vi regner i Fig. XVI med, at hver Producent faar en med en lille Prissænkning proportional Udvidelse henholdsvis ved Erobring fra den anden og ved Erobring fra det hidtil utilfredsstillede Forbrug. Der er imidlertid i dette Eksempel gjort den Forskel mellem de to Arter af Udvidelser, at det forudsættes uden Betydning med Hensyn til Virksomhedernes Evne til at tage Kunder fra hinanden, hvem der først nedsætter Prisen, medens et Forspring har varig Betydning, naar det gælder Erobring af helt nye Kunder. De fire Udvidelseskoefficienter er angivet ved fire spidse Vinkler paa Figurens øverste Del og ved de Stykker, disse Vinkler afskærer paa en vilkaarlig ret Linie parallel med Linien gennem Toppunkterne (d. v. s. Tangens til Vinklerne); e og h er de to Virksomheders Udvidelsesmuligheder ved Erobring af nyt Forbrug, f og g deres Erobringsevne over for hinanden, hvis kun den ene nedsætter Prisen, og $f \div g$ altsaa Nettoforskydningen i Omsætning, naar begge nedsætter Prisen; d angiver den fælles Efterspørgselskurve, d. v. s. den samlede Omsætning, naar begge holder en vis Pris. Hvis de begge samtidig nedsætter, vil (a) tage $f \div g$ fra (b); og da et Forspring intet betyder paa dette Punkt, kan man ikke, naar den ene pludselig foretager en Nedsættelse, regne med en mere end rent forbigaaende større Netto-Udvidelsesmulighed over for den anden end $f \div g$ eller $g \div f$. Ved en Nedsættelse, som den ene foretager, kan imidlertid regnes med den store Udvidelseskoefficient over for den utilfredsstillede Efterspørgsel h eller e ($h + e > d$, Udvidelsen af den samlede Omsætning, naar begge samtidig nedsætter Prisen, men $d > h$ og $d > e$), idet et Forspring paa dette Punkt bevares. I Virkeligheden skulde For-

udsætningerne helst være gjort mere komplicerede, saaledes at de relative Udvidelser varierede efter Prisnedsættelsernes Størrelse. Naar Ligevægt skal naas ved de forudsatte retlinede Efterspørgsels- og Udvidelseskurver, maa Omsætningen for hver Virksomhed være lig de mulige Udvidelser ført ned paa Omkostningslinien (Monopolpunktet ligger paa Midten). De to Virksomheders Omsætning kan derfor findes af Ligningerne $a = e + f \div g$ og $b = h \div (f \div g)$, og Konstruktionen af Figuren

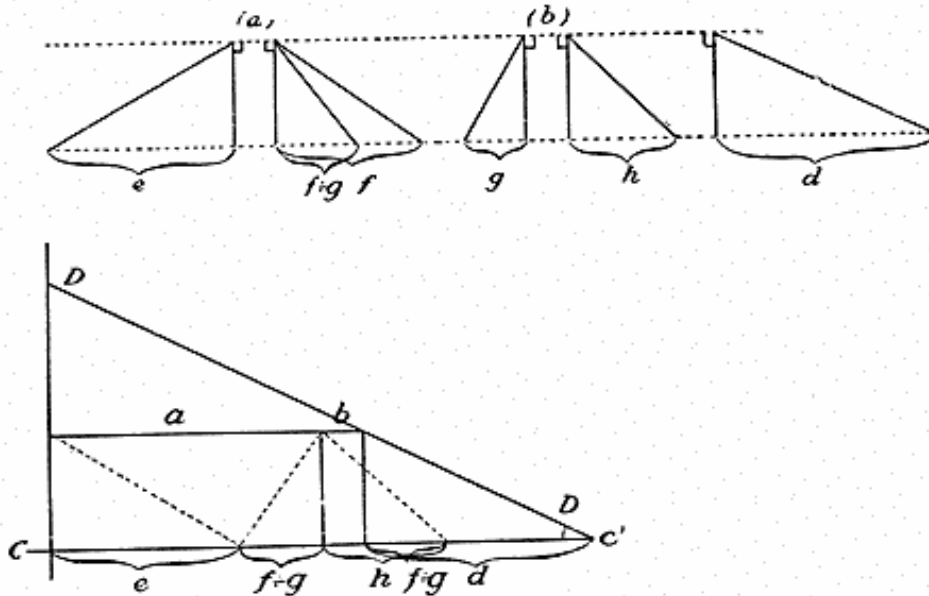


Fig. XVI.

(hvis absolutte Størrelse jo er ligegyldig) udføres, idet man begynder med at afsætte de kendte Størrelser i Rækkefølgen fra venstre til højre paa Figuren for neden paa CC' og derefter fører DD' samt de angivne lodrette Linier oppefter. Størrelserne f og g indgaar ikke i den samlede Omsætning ($a + b$). — Sættes e og h lig d , og f og g lig 0 , har man Cournots Tilfælde.

Som det vil ses, bestemmes Pris og Omsætning her af Virksomhedernes samlede Udvidelsesmuligheder overfor det utilfredsstillende Forbrug, og deres Evne til at tage fra hinanden faar kun Betydning for Bestemmelsen af deres indbyrdes Størrelse (jfr. den tilsvarende Fig. XIV Nr. 8, hvor $f \div g$ er Netto-Konkurrenceevnen). Hvis begge har lige og uhæmmet Adgang til hele det utilfredsstillende Marked, faar man, uanset deres Evne til at tage fra hinanden, det Cournotske Tilfælde med Hensyn til Pris og Totalomsætning, men en eventuelt ulige Fordeling af denne (Fig. XIV Nr. 6). Hvis de to Virksomheder

har de samme Udvidelsesmuligheder over for ny Kunder og den samme Erobringsevne — eller eventuelt ingen — over for hinanden, d. v. s. Netto-Erobringsevnen 0, har man det simple Tilfælde i Fig. XIV Nr. 4 med to lige store Virksomheder, som begge er tilpasset efter deres Evne til, naar de udvider først, at erobre over Halvdelen af den utilfredsstillede Efterspørgsel.

I Fig. XIV Nr. 9 regner vi i Modsætning til Fig. XIV Nr. 8 og Fig. XVI med, at Forspring spiller en Rolle ved Forsøg paa at tage Konkurrenter fra de andre Virksomheder. Naar hver Virksomheds Omsætning skal svare til disse forøgede Udvidelsesmuligheder, som man ikke kan se bort fra paa Grund af den tilsvarende Trusel fra Konkurrenten, bliver Prisen lavere; og forøges Konkurrenceevnen ubegrænset, kommer man tilbage til Forudsætningerne om ubegrænset, gnidningsfri Konkurrenceevne (Fig. XIV Nr. 1) og dermed til Pris lig Omkostning. I Fig. XIV Nr. 5 er det samme Tilfælde simplificeret, ved at de to Virksomheder er ens. I Fig. XIV Nr. 10 er givet et mere konkret Taleksempl under Forudsætning af, at Udvidelseskoefficienterne staar i konstant Forhold til Virksomhedernes Omsætning og det utilfredsstillede Forbrug.

De Virkninger, man ser paa, naar man overvejer en eventuel Prisnedsættelse, er som tidligere nævnt Udvidelsen af Omsætningen, efter at man først selv har sat sin Pris ned, og den anden derefter har gjort ligesaa eller dog har haft Lejlighed hertil. Efter Forspringets Betydning kan de Muligheder, som man har forsøgt at give en Oversigt over i Fig. XIV Nr. 1—10, ordnes i følgende Hovedgrupper efter de forskellige Forudsætninger: 1) I Nr. 1, gnidningsfri Konkurrence, har Forspring med Hensyn til Prisnedsættelsen blivende Betydning baade ved Erobring fra Konkurrenten og ved Erobring af nyt Marked; den anden kan her ikke tage sine tabte Kunder tilbage eller beholde dem ved snart efter at sætte samme Pris. I Nr. 5 (de to Virksomheder ens) og 9 (de to Virksomheder uens) er det samme Tilfældet, blot at Erobringsevnen er begrænset, jfr. det mere konkrete Tilfælde Nr 10.

2) I Nr. 2, Cournots Tilfælde, er der regnet med, at Forspring har varig Betydning over for det ny Forbrug, men ikke ved Erobring fra Konkurrenten; foretager den ene en lille Prisnedsættelse, som er stærk nok til at paavirke helt nye Købere, har den anden Tid til at forsvare sine særlige Kunder. Det samme gælder i Nr. 4, hvor Erobringsevnen udadtil er begrænset, i Nr. 7, hvor det samme er Tilfældet, blot med

forskellig Erobringsevne for de to Virksomheder, og Nr. 8, hvor der yderligere er tilføjet en Forskel i Brutto-Erobringsevne over for den anden, hvilket medfører en Netto-Erobringsevne, som influerer paa de enkeltes Omsætning, men ikke paa Totalomsætning og Pris.

3) Endelig er i Nr. 3 Forspring helt uden Betydning saavel paa den ydre som paa den indre Front, d. v. s. Markedet er i Realiteten delt i to uafhængige Markeder, og Pris og Totalomsætning bliver, som om der kun var een Monopolist.

Efterspørgselskurven svarer i alle de behandlede Tilfælde til Pris og Omsætning, naar Konkurrenterne holder samme Pris, og Omsætningen har faaet Tid til at tilpasse sig herefter. I Virkeligheden er den samlede Omsætning afhængig af, hvilken Vej Udviklingen er gaaet, idet de forskellige Udviklingsmuligheder er afhængige af Virksomhedernes relative Størrelse. Er en Virksomhed af en eller anden Grund blevet stor, har den Udsigt til at vedblive med at være det. Tilpasningen begynder ved et maaske forholdsvis vilkaarligt Punkt, og ogsaa Efterspørgselskurven ændres efterhaanden noget, indtil man — saafremt ingen ny Momenter kommer til — vilde naa til en vis Ligevægt. I Virkeligheden er Forholdet dynamisk, og det afgørende bliver ikke en endelig Ligevægt, men Bevægelsens Retning og Hastighed.

Dette Forhold er illustreret i Fig. XIV Nr. 12. Forinden vi kommer nærmere ind herpaa, skal omtales en anden Afvigelse fra de Forudsætninger, vi hidtil har regnet med. Vi har indtil nu regnet med, at de forskellige Udvidelser af Omsætningen var proportionale med Prisnedsættelsen og lige store, uanset hvilken Pris man begynder med, d. v. s. at Udvidelseslinierne ligesom den fælles Efterspørgselskurve var retlinede. Det er imidlertid muligt, at en Virksomhed kan udvide Afsetningen relativt stærkt allerede ved en lille Prisnedsættelse, medens en anden kan udvide relativt stærkest ved en stor Prisnedsættelse, jfr. Fig. XIV Nr. 11, hvor man samtidig forudsætter, at der intet vindes ved at nedsætte Prisen først, og hvor Summen af de to Virksomheders Udvidelsesmuligheder derfor svarer til Udvidelsen i Overensstemmelse med en fælles Efterspørgselskurve. De to Virksomheders Omsætning vil her ved enhver Pris være delt af Kurven fra Figurens Toppunkt til A. Arealet mellem DD' og DA er desuden afsat alene ud fra y-Aksen til den punkterede Kurve, der ender i A_1 . Den ene Virksomhed vil her foretrække Prisen p_a ; men da den

anden foretrækker den lavere Pris p_b , bliver denne gennemført, saafremt da ikke den første Virksomhed nu foretrækker en endnu lavere Pris. Den anden Virksomheds Udbud er dog med til at bestemme Prisen, idet det begrænser den mulige Omsætning; og Virksomhedens Monopolvilje giver sig til Kende ved, at den ikke foretrækker de større Omsætningsmuligheder, helt ned til Ligevægt med Omkostningerne. Det kan ske een eller flere Gange, at den, der først foretrak en højere Pris, naar den anden sætter en lavere, foretrækker en endnu lavere. Men ender de enkeltes Udvidelseskurve ikke — som i Tilfældet med ubegrænset Konkurrenceevne — vandret, d. v. s. saaledes, at en ganske lille Prisnedsættelse stadig giver en meget stor Udvidelse af Omsætningen, vil man ikke komme helt ned til Ligevægt mellem Pris og Omkostninger.

Det mest komplicerede, men sikkert ogsaa det mest realistiske Tilfælde har man i Fig. XIV Nr. 12, hvor Forspring med Prisnedsættelser har en begrænset varig Betydning. Man finder her Ligevægtsbetingelserne ved at betragte Udvidelsesmulighederne fra et vilkaarligt Udgangspunkt. (Paa tilsvarende Maade kan Betingelserne for, om der kan naas en Fordel ved en Prisforhøjelse og Indskrænkning af Omsætningen, undersøges). Punktet er i Figuren valgt saaledes, at Ligevægt er til Stede, d. v. s. hver af Virksomhederne kan lige netop ikke staa sig ved en Udvidelse af Omsætningen. Figurens Afdeling B giver en Fremstilling af de Forhold, som angaar den ene Virksomhed med Omsætningen b . Der er her Ligevægt, idet den faktiske Monopolgevinst er lig Monopolgevinsten ved en ganske lidt lavere Pris. (D. v. s. Pris og Omsætning ved en ganske lille Udvidelse ligger paa samme mod Akserne konvergerende Hyperbel som faktisk Pris og Omsætning, og dette Punkt ligger paa Midten af den angivne Skraalinie, der afskærer $b_1 = b$.) For den anden Virksomhed med den faktiske Omsætning a drejer det sig om Ligevægt mellem Monopolgevinsten ved den faktiske Omsætning og en væsentligt større Omsætning. Den mest tillokkende Udvidelse ligger her ved P , d. v. s. et Stykke længere nede paa en Hyperbel, som den ovenfor omtalte; Midtpunktet paa Skraalinien ligger mellem faktisk Omsætning og P . Sætter man, som i Figurens Afdeling A, b 's faktiske Omsætning ved Siden af a 's, faar man den samlede Omsætning og dermed den faktiske Efterspørgsel ved den givne Pris, altsaa et Punkt af „Efterspørgselskurven“. Men denne Kurves Forløb opefter og nedefter lader sig ikke angive entydigt, idet Udvidelseskurverne paa

Figuren kun angiver, hvorledes det vil gaa, naar een Virksomhed først nedsætter sine Priser fra det givne Udgangspunkt, og ikke, hvorledes det da vil gaa den anden, idet man maa regne med andre Slutresultater, hvis Udviklingen med større eller mindre Fart gennemløber flere eller færre Mellestadier fra det vilkaarlige Udgangspunkt, og idet man endelig havde faaet helt andre Efterspørgselsforhold med andre faktisk historiske Udgangspunkter. Det sidstnævnte dynamiske Tilfælde, som er det, der svarer bedst til Virkeligheden, er kompliceret; samtidig er det svært at afgøre, hvilke Forudsætninger eller Kombinationer af Forudsætninger, man skal anvende. Yderligere Komplikationer kunde ogsaa føjes til ved at regne med den Tid, man maatte vente, at de forskellige Udviklingsstadier vilde tage.

Som et Resumé af samtlige Tilfælde og Muligheder kan man sige, at Overprisen over Omkostningerne samt de enkelte Virksomheders Størrelse tilpasses saaledes, at hver enkelt Virksomhed har Ligevægt mellem faktisk Monopolgevinst og den af Virksomhedens Udvidelsesmuligheder (og Indskrænkingsmuligheder) bestemte største, eventuelle Monopolgevinst. Er der en diskontinueret Række af Muligheder, vil der kunne opstaa en vis Skiften frem og tilbage mellem forskellige Muligheder, indtil den ene Virksomhed kender disse og derfor fastholder sin lavere Pris.

Jo større Summen af Udvidelsesmulighederne for de enkelte Virksomheder hver for sig — inklusive de Muligheder for at udvide paa de andres Bekostning, som kun kan naas ved at nedsætte Prisen først (g og e i Nr. 9, men ikke $f \div g$ i Nr. 8) — des mindre monopolistisk Overpris. En konsekvent Gennemførelse af Forudsætningerne om et ensartet, frit bevægeligt Marked (Fig. XIV, Tilfælde 1) giver intet Monopoltillæg. Men en saadan Konsekvens er urealistisk, højst et rent Grænsetilfælde ligesom det modsatte, en fuld Deling af Markedet (Tilfælde 3). Cournots Tilfælde (Nr. 2) indeholder en berettiget Reaktion, men er for saa vidt vilkaarligt, som det gaar til den ene Yderlighed med Hensyn til det ny Forbrug, hvor der gælder fuld Bevægelighed, og den anden Yderlighed med Hensyn til de gamle Kunder. Ganske samme Pris som hos Cournot kan dog eventuelt naas ved at lægge lige saa meget til paa det ene af disse Punkter, som man trækker fra paa det andet, og denne Løsning kan derfor anvendes som et simplificeret Eksempel. Man tør vist imidlertid sige, at Prisen i Almindelighed vil blive lavere end efter Cour-

nots Forudsætninger; — hvor ofte og hvor meget, er det interessante konkrete Spørgsmaal, som kræver praktiske Undersøgelser i de enkelte Tilfælde. Føjes hertil, at Efterspørgselskurven gerne har en aftagende Faldhastighed, bliver de monopolistiske Pristillæg, især hvor der findes mere end to Virksomheder, let mindre end efter det simple Skema, som vi anvender en Række Gange, nemlig Cournots Forudsætninger og en retlinet Efterspørgselskurve. Den udførlige Diskussion af disse Forudsætninger sætter dog Læseren i Stand til at korrigere derved foraarsagede Misvisninger.

Man kan sige, at det er en Forskel med Hensyn til Udvideshastighed i forskellige Retninger, som gør sig gældende mellem de forskellige tænkelige Tilfælde. Under Forudsætningen om gnidningsfri Konkurrence (Fig. XIV Nr. 1) er den, der nedsætter Prisen først, i Stand til ikke alene at tage hele den til den lavere Pris svarende Udvidelse af det samlede Forbrug, men ogsaa hele de andres Omsætning, hvis disse ikke straks nedsætter Prisen ligesaa meget. Under de Cournotske Forudsætninger (Fig. XIV Nr. 2) kan den, der først nedsætter Prisen, tilegne sig hele den dermed følgende Udvidelse af Totalomsætningen, før de andre faar Tid til ogsaa at udvide; men prøver man at tage Kunder fra de andre, faar disse Tid til at gøre Modstand. Det kan ogsaa tænkes, at der ikke sker nogen Forandring, hverken med Hensyn til tidligere Kunder eller eventuelle ny, før der har været Tid til en Diskussion af alle Muligheder med samtlige Sælgere; disse vil her have let ved i alles Interesse, at enes om den Pris, som giver størst samlet Fortjeneste (jfr. Fig. XIV Nr. 3). Virksomhederne kan have indbyrdes forskellige Udvideshastigheder og forskellige ved forskellige Prishøjder, og efter som den ene eller den anden begynder med Prisnedsættelserne. Selv om Tilfældene bliver meget komplicerede, maa der dog ogsaa her, bortset fra rene Grænsetilfælde, kunne findes en bestemt Ligevægt, som dog maaske først naas, naar een eller flere Virksomheder er slaaet ud. Sandsynlighed for, at dette vil blive Resultatet, kan imidlertid blive Grundlag for en Overenskomst om fælles Prispolitik med størst Gevinst for de stærkere Virksomheder.

Er en Virksomhed interesseret i at sætte Prisen ned, vil den dog ofte hurtig standse hermed, fordi Fordelen aftager, naar den maa gaa til fjernere og mindre villige Kunder, og de andre Producenter ogsaa sætter Prisen noget ned. Hvor Omkostningerne er faldende, og Transportomkostninger spiller mindre Rolle, kan der være en Interesse i at fortsætte Prisned-

sættelsen, eventuelt til de andre er helt slaaet ud eller helt undertvungne. Hvor der herefter er Mulighed for at tage en højere Pris, sættes den øjeblikkelige Pris eventuelt lavere, end hvad der øjeblikkelig betaler sig. Rente og Sandsynligheden for den senere Gevinst vil da indgaa i Kalkylen. Ligevægten er her dynamisk, men sikkert ingenlunde ubestemt til Trods for, at flere Virksomheder samtidig søger hver sit Maal. En bestemt Prispolitik er mest fordelagtig for den enkelte ud fra hans mere eller mindre rigtige Viden ogsaa om de andres Prispolitik. De enkeltes Optræden, hvor der føres Priskamp, kan formentlig behandles ret nær analogt med Kampen mellem modstaaende Monopoler (jfr. Den økonomiske Fordeling, Side 214 ff).

Hvor hver Virksomhed optræder for sig, bliver Prisen lavere end, hvor de stiller sig sammen eller handler i Fællesskab. For at naa hertil maa Mergevinsten ved Sammenslutningen imidlertid vurderes højere end de dermed forbundne Vanskeligheder, Omkostninger og Ubehageligheder. Det kan herved ogsaa dreje sig om den Overpris, en Virksomhed er villig til at betale ved Køb af andre.

Prisdifferentiering, som udgør et vigtigt Led i Monopolets Prispolitik, skal man lige saa lidt som de ovenfor berørte Spørgsmaal om Priskamp og Sammenslutning eller Gensidighed komme ind paa. Man faar en Illustration af Prisdifferentieringen, hvis man i Hotellings Tilfælde (Fig. XV) tænker sig, at Virksomhederne havde en lavere Transportomkostning end Forbrugerne.

Ved den retlinede Efterspørgselskurve, vi hidtil har forudsat ved Behandlingen af konkurrerende Monopoler, fik den Omstændighed, at der kom flere Virksomheder til, Prisen til at falde, — i det Cournotske Tilfælde, hvor hver Sælger skulde have Ligevægt med hele den utilfredsstillede Efterspørgsel: i Forholdet $\frac{1}{2}$, hvor der er een Virksomhed, $\frac{1}{3}$, hvor der er to, $\frac{1}{4}$ ved tre o. s. v., samtidig med, at Omsætningen steg i Forholdet $1. \frac{1}{2}$, $2. \frac{1}{3}$, $3. \frac{1}{4}$ o. s. v. Ogsaa ud fra de senere anvendte, mere komplicerede Hypoteser giver et større Antal Producenter lavere Pris og større samlet Omsætning. Er Efterspørgselskurven faldende med aftagende Hastighed, vil Prisfaldet saavel som Udvidelsen af Omsætningen blive større end ved den retlinede Efterspørgselskurve, men omvendt, hvor Faldhastigheden er stigende, jfr. nedenstaaende to simple Figurer, hvor Efterspørgselskurven DD'D" er behandlet som sammensat

af rette Linier gennem de eventuelle Monopolpunkter, og hvor der er regnet med Cournots Forudsætninger. I Fig. XVII A, hvor Faldhastigheden er aftagende, falder Monopolpunktet, naar der er een Virksomhed, paa den stejlere Skraalinie, men paa den fladere, naar der er to Virksomheder, hvorved Stigningen i Omsætningen og Prisfaldet forøges. De punkterede Linier

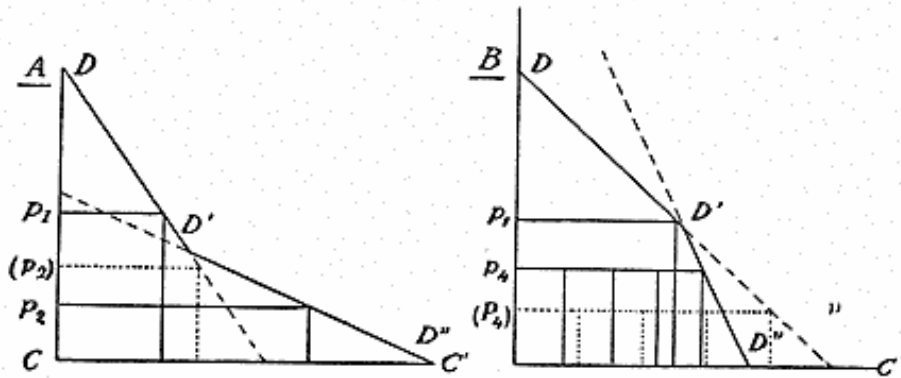


Fig. XVII.

angiver, hvorledes det var gaaet, hvis Efterspørgslen havde beholdt den større Stejlhed nedefter. I Fig. XVII B gælder det modsatte. Man har her for en Gangs Skyld behandlet Konkurrence mellem fire Virksomheder i Stedet for to. En Hulning i Efterspørgselskurven spreder de under forskellige Forudsætninger gunstigste Monopolpunkter, medens en Udbulning samler dem.

Forholdene kompliceres yderligere, fordi der gælder forskellige Omkostninger for de enkelte Virksomheder, og disses Omkostninger samtidig varierer efter Omsætningens Størrelse. Nedenstaaende Fig. XVIII A—D bygger paa de Cournotske Forudsætninger, saaledes at hver Virksomhed ved smaa Prisnedsættelser kan udvide sin Omsætning med Forøgelsen i den samlede Efterspørgsel. Man kan her ligesom i Fig. VIII finde en Linie, som en Virksomheds Pris og Omsætning vil følge, naar der gaar bestemte Omsætninger fra til andre Virksomheder. Man har en fælles Efterspørgselskurve for to Virksomheder samt en Omkostningskurve (Gennemsnitsomkostning) for hver og kan heraf danne en Monopollinie for hver af dem (m_1 og m_2). Lægger man nu de Omsætninger sammen, som Virksomhederne i alt vil have ved samme eventuelle Monopolpris, faar man en Linie m_{1+2} , der angiver Virksomhedernes samlede Omsætning ved forskellige Priser. Da Omsætningen samtidig skal stemme med Efterspørgslen, vil Ligevægten naas ved Skæring med Efterspørgselskurven. Denne Metode giver

Resultat, ogsaa naar Omkostningerne ikke er konstante, og naar hverken de eller Efterspørgslen følger rette Linier.

Figurerne viser, hvorledes den dyrere af Virksomhederne faar den mindste Del i Omsætningen, og navnlig hvorledes dens Gevinst bliver forholdsvis lille, saa det let vil kunne betale sig for den anden at købe den ud. Ved at Virksomhed II

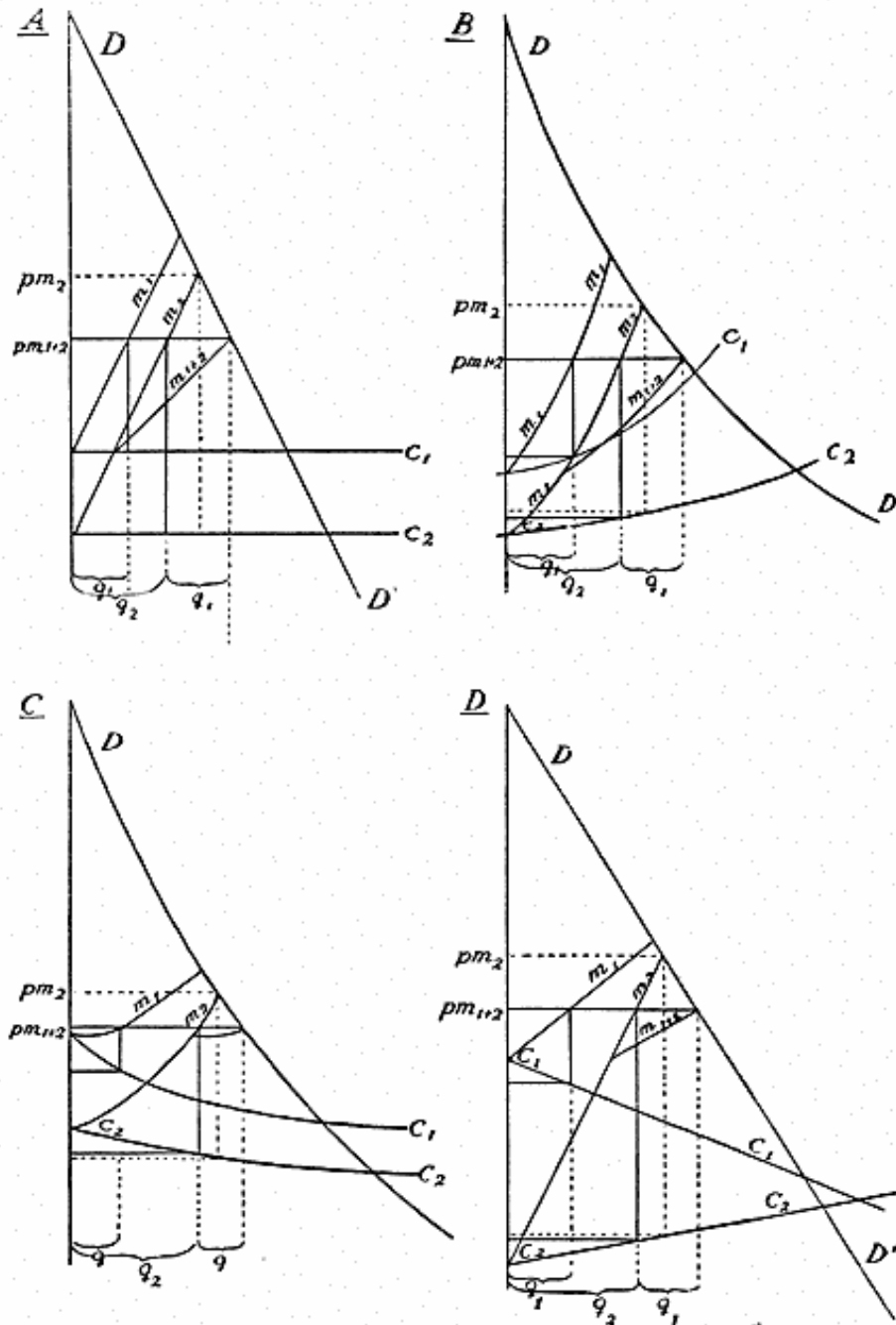


Fig. XVIII.

betaler for den kapitaliserede Værdi af den lille, fuldt optrukne Firkant i Fig. XVIII, vinder den saaledes den kapitaliserede Værdi af Forskellen mellem Firkanten, hvis øverste Hjørne til højre er Skæringspunkt mellem m_2 og DD' , og den store optrukne Firkant (Fig. XVIII B—D).

Erstatter man den Cournotske Forudsætning med Udvidelseskoefficienter for de enkelte, som kun omfatter en Del af det utilfredsstillende Forbrug og eventuelt Dele af Konkurrenternes Omsætning, bliver Forholdet mere kompliceret. Der vil dog ogsaa her kunne konstrueres Monopolinier, som den enkelte Virksomhed vil følge, naar Omsætning af forskellig Størrelse gaar fra til Konkurrenterne.

At der teoretisk findes en bestemt Ligevægt ved konkurrerende Monopoler (Konkurrence mellem faa Virksomheder), betyder ingenlunde, at Forholdene er rolige og stabile. De mange Stød, Virksomhederne faar ude og inde fra f. Eks. ved Prisbevægelser, ændret Teknik, Forandringer i Personernes Forhold eller enkelte Virksomheders Opstaaen og Forsvinden, forplanter sig sikkert mindre let og harmonisk end ved Konkurrence mellem mange Virksomheder. Den enkelte Virksomhed er i mindre Grad tvungen til at følge en bestemt Pris, som den maa tilpasse sig efter straks og uafhængigt af de andre enkelte Virksomheder. Den enkeltes Optræden vil afhænge af, hvad de andre gør eller ikke gør, og selv om Tendensen gaar mod et fælles Ligevægtpunkt, faar Mellestationerne stor Betydning; ændres Forudsætningerne stadig, naas aldrig andet end Mellestationer. Den mindre Forskel i Gevinst, der kan være ved forskellig Prispolitik ved Monopol, sammenlignet med Forskellen i Gevinst ved de tilsvarende Prisforskelligheder under Konkurrence, giver tilsyneladende en vis Frihed, i alt Fald ikke en saa haard og bestemt Tvang som ved Konkurrence; Beregningen af, hvad der er det rette, bliver i det mindste mere kompliceret. At man alligevel ikke er ude i Vilkaarlighed, støttes erfaringsmæssigt af, at det betaler sig at søge at finde den bedste Prispolitik, og at rolige Forhold kan opstaa, hvor flere Virksomheder uden fælles Prispolitik opnaar en Monopolgevinst. At Tendensen virkelig i det enkelte Øjeblik under de normalt herskende Forudsætninger gaar mod eet bestemt Ligevægtpunkt, lærer man dog først af Teorien.

Den Ligevægtstilstand, vi her har beskrevet som „konkurrerende Monopol“, er imidlertid skrøbelig, ikke alene fordi Forudsætningerne stadig ændres, men fordi de nødvendige Forudsætninger for konkurrerende Monopol helt kan forsvinde

som Følge af, at enten en Eksistenskamp eller en Sammenlutning bliver mere fordelagtig. Overgangen til fælles absolut Monopol kræver, at der enten sker en Sammensmeltning til een Virksomhed, eller at de enkelte tør stole paa hinanden. Gensidighed og Tillid kan her indtræde gradvis og i mindre Udstrækning, hvorved Priserne hæves op mellem det konkurrerende Monopols og det absolutte Monopols Priser

Hver Virksomhed har, naar der ikke er Udsigt til at vente Gensidighed, kun Interesse i at sætte Priserne op til det konkurrerende Monopols Niveau; men denne begrænsede Monopolpolitik danner et naturligt Udgangspunkt for en Fortsættelse af Prisforhøjelserne i Tillid til større eller mindre Gensidighed. Den begrænsede Monopolpolitik, hvor der findes faa Virksomheder, beror altsaa ikke udelukkende paa monopolistisk „Mentalitet“, men den har et objektivi Grundlag, som nævnte Mentalitet kan bygge videre paa.

Ved konstante Omkostninger vil Forøgelsen af Antallet af konkurrerende Virksomheder paa et Marked føre til Reduktion af Prisen; saafremt Efterspørgselskurven, hvad den formentlig normalt gør, falder langsommere end en ret Linie, vil Faldet med de Cournotske Forudsætninger blive hurtigere end i Forholdet $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{3}$, $\frac{1}{4}$ o. s. v. Er der meget stærkt aftagende Omkostninger pr. Styk, efterhaanden som Omsætningen udvides, og altsaa stigende Omkostninger ved en Splittelse paa flere Virksomheder (f. Eks. i den ganske lille Detailhandel), kan dette opveje den Reduktion af Monopolgevinsten, som sker, ved at der kommer flere til.

Det afgørende er her Forholdet mellem Faldhastigheden for Efterspørgselskurven og for Gennemsnitsomkostningerne i den enkelte Virksomhed. Det uelastiske Marked i Forbindelse med de stærkt faldende Omkostninger i Fig. XIX A fører til billigere Pris, naar der findes een Virksomhed med ubegrænset Monopolpolitik, end naar der findes to, som konkurrerer i Overensstemmelse med de Cournotske Forudsætninger, medens det modsatte bliver Tilfældet i Fig. XIX B, jfr. Fig. VIII C og D. (Gennemsnitsomkostningerne i den enkelte Virksomhed findes, hvor der er to Virksomheder, ved Halvdelen af den samlede Omsætning, d. v. s. Linien, der angiver Gennemsnitsomkostningerne for een Virksomhed, CC', erstattes af CC'' med den halve Faldhastighed, som angiver Gennemsnitsomkostningerne for hver af to lige store Virksomheder, der deler Markedet. Monopollinien med een Virksomhed og Omkostningerne CC'' vilde være C(M). Med disse Omkostninger og

to Virksomheder bliver den CM_{1+2} . Pris og Omsætning med een Monopolist findes ved M_1 .) Tilgang af flere Konkurrenter behøver altsaa ikke at drive Prisen ned; men Tilfældene, hvor dette ikke sker, er dog næppe særlig almindelige, idet Omkostningerne pr. Styk skal falde mere end halvt saa stærkt som Efterspørgslen, og Omkostningerne jo gerne bevæger sig i Forholdet: en Konstant divideret med Omsætningen plus et konstant Tillæg pr. Styk. Efterspørgselskurven maa altsaa være meget stejl. Og er Udvidelsesevnen større end efter Cournots Forudsætninger, skal der endnu mere til.

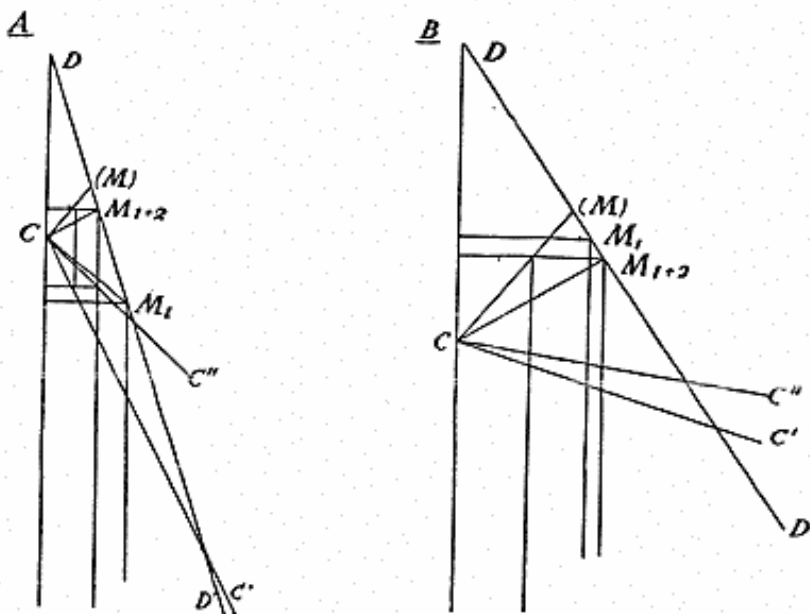


Fig. XIX.

Hvilke Indtægter er iøvrigt „Omkostninger“, og hvilke Indtægter er Monopolgevinst i det virkelige Liv? I konstruerede Enkelttilfælde kan vi sige, at Omkostningerne er den Pris paa Produktionsydelsen, som gælder i andre Anvendelser, og at disse, naar de tæller tilstrækkeligt over for det enkelte undersøgte Tilfælde, kan tages som givne Størrelser. Monopolgevinsten findes da som den Fortjeneste herudover, der vil naas, naar Antallet af Virksomheder er begrænset. Har nu f. Eks. en Klasse af Forretningsmænd en Række Muligheder paa Omraader med indskrænket Konkurrence og en anden Række Muligheder paa Omraader med uindskrænket Konkurrence, vil deres Substitutionspris overallt være bestemt af samtlige Chancer, d. v. s. Omkostningerne baade paa monopoliserede og ikke-monopoliserede Omraader skyldes delvis — ikke indtjent Mono-

polgevinst — men Konkurrence med monopolistiske Chancer. Paa tilsvarende Maade med Hensyn til Efterspørgslen efter disponibel Kapital. De tilstedeværende Muligheder for Monopolgevinst bliver paa denne Maade Omkostninger for andre Virksomheder. Da næsten altid een eller nogle faa Virksomheder vil have et ikke uvæsentligt lokalt eller kvalitetsmæssigt Forspring, er Omsætningen fuld af smaa og store Monopoler, som igen er med til at bestemme Omkostningerne. Samfundet er ikke blot, som man siger, „tykflydende“; det drejer sig snarere om Tilpasning mellem en Samling faste Legemer af forskellig Størrelse, Form og Elasticitet, hvad der bl. a. medfører, at ikke alt Rum, som optages af et af Legemerne, er udsat for det samme Tryk.

Markedernes lokale og kvalitetsmæssige Søndersplittelse forstærkes ved Menneskenes og de døde Produktionsmidlers store individuelle Forskelligheder. Hverken det repræsentative Firma, den normale Arbejdsløn, ikke engang den normale Kapitalrente eksisterer. Priserne bestemmes ved større eller mindre Konkurrence mellem en Række uensartede Virksomheder, Arbejdere o. s. v. Da det almindelige Niveau paa hvert af de nævnte Omraader kun er et vilkaarligt statistisk Begreb, bliver der heller ingen Anledning til at betragte Toppene over det som Differentialrente eller lignende med en særlig Prisbestemmelse. Der findes ingen Normal, som kan danne Udgangspunkt for Undtagelser.

Den enkelte Person eller Virksomhed vil, hvor Mulighed byder sig, søge at opnaa Fordel baade ved sin Bestemmelse af Pris og Omsætning — og da de to er afhængige af hinanden, ved den samtidige Bestemmelse af begge. Hvor der er et stort Antal Virksomheder, som ikke driver fælles Prispolitik, og som hver for sig kun tæller lidt paa Markedet, er man ved et Grænsetilfælde; Prisen vil her staa som given for den enkelte, og han kan kun variere sin Omsætning derefter. Hans naturlige Salgspolitik har her tabt sin ene Dimension. Dette Grænsetilfælde er praktisk paa store Omraader — og har desuden teoretisk Interesse, fordi man her kan opstille en almindelig Ligevægt mellem Omkostninger og Priser. Men vil man forstaa Prisdannelsen paa alle de store Omraader, hvor een eller nogle faa Virksomheder er nærmest, altsaa forstaa den virkelige Konkurrence, maa man forstaa Teorien om Monopol og konkurrerende Monopol, d. v. s. de Tilfælde, hvor Afsætningspolitikken har beholdt sine to Dimensioner og tillige er Prispolitik.

Baade Monopol og Konkurrence er altid begrænset og Teoriene om dem kun Ydergrænser for Virkeligheden, der altid ligger imellem dem. En Behandling af Virkeligheden, som om den faldt sammen med en af Grænselinierne er ensidig og forkert, og en korrekt Angivelse blot af Grænserne siger for lidt. Man bør derfor dyrke selve Omraadet i Stedet for blot at studere Grænserne.

