

Beregningsmetode paa Beklædningskontoen. Men dette har man ment vilde være en for vidt gaaende Foranstaltning.

Vanskeligheder af anden Art møder ved Behandlingen af saadanne Poster som Brændsel og Belysning, Læge og Medicin (Sygekasser med og uden offentligt Tilskud), Forsikringer af forskellig Art, direkte Skatter, og ikke mindst den sidste Femtedel af Budgettet, som benævnes „Øvrige Udgifter“ (Bil i Amerika, Fagforeningskontingent i Danmark!). Disse Poster frembyder hver for sig særlige Problemer, af hvilke adskillige har maattet løses med haard Haand.

Naturligvis har Ford-Kompagniet, trods alt, faaet Svar paa sit Spørgsmaal, og Svaret er givet i Form af en Række Index-tal, der angiver Forholdet mellem Leveomkostningerne i Detroit og i hver af de 14 europæiske Byer. For at kunne leve paa samme Fod som Detroit-Arbejderne skal Kompagniets Arbejdere i Stockholm have omtrent samme Løn; i Frankfurt a. M., Berlin, København, Cork, Paris og Helsingfors kan de nøjes med 85 à 90 pCt. af de amerikanske Lønninger; en Del lavere ligger Leveomkostningerne i Marseille, Manchester, Rotterdam og Warszawa; Stambul og Antwerpen staar med Index-tal omkring 65—70, og endelig kan Arbejdere i Barcelona leve paa tilsvarende Fod som i Detroit med Lønninger paa ca. 60 pCt. af de amerikanske.

Trods den Usikkerhed, der — som paavist foran — maa klæbe ved disse Tal, giver de dog formentlig Ford-Kompagniet den til en Lønregulering fornødne praktiske Orientering. Men rent bortset herfra er den foretagne Undersøgelse et overordentlig værdifuldt Led i det internationale Arbejdsbureaus Bestræbelser for at opbygge en mellemfolkelig Socialstatistik. Det er et med stor Dygtighed gennemført Pionerarbejde, lige fortjenstfuldt ved dets aabne Paavisning af de mangfoldige Vanskeligheder og Faldgruber, Emnet rummer, og ved dets energiske Forsøg paa at komme Problemets Løsning saa nær som muligt.

Adolph Jensen.

---

FRANK ALBERT FETTER: *The Masquerade of Monopoly* (Harcourt, Brace and Company, New York, first edition 1931. 429 Sider).

I en underholdende Form, men med en bitter Ironi, beskriver Prof. *Fetter* den Maade, hvorpaa de amerikanske Antitrustlove har været praktiseret, og især har været misforstaaet, saavel af de mange Kommissioner som af de anklagende

Beregningsmetode paa Beklædningskontoen. Men dette har man ment vilde være en for vidt gaaende Foranstaltning.

Vanskeligheder af anden Art møder ved Behandlingen af saadanne Poster som Brændsel og Belysning, Læge og Medicin (Sygekasser med og uden offentligt Tilskud), Forsikringer af forskellig Art, direkte Skatter, og ikke mindst den sidste Femtedel af Budgettet, som benævnes „Øvrige Udgifter“ (Bil i Amerika, Fagforeningskontingent i Danmark!). Disse Poster frembyder hver for sig særlige Problemer, af hvilke adskillige har maattet løses med haard Haand.

Naturligvis har Ford-Kompagniet, trods alt, faaet Svar paa sit Spørgsmaal, og Svaret er givet i Form af en Række Index-tal, der angiver Forholdet mellem Leveomkostningerne i Detroit og i hver af de 14 europæiske Byer. For at kunne leve paa samme Fod som Detroit-Arbejderne skal Kompagniets Arbejdere i Stockholm have omtrent samme Løn; i Frankfurt a. M., Berlin, København, Cork, Paris og Helsingfors kan de nøjes med 85 à 90 pCt. af de amerikanske Lønninger; en Del lavere ligger Leveomkostningerne i Marseille, Manchester, Rotterdam og Warszawa; Stambul og Antwerpen staar med Index-tal omkring 65—70, og endelig kan Arbejdere i Barcelona leve paa tilsvarende Fod som i Detroit med Lønninger paa ca. 60 pCt. af de amerikanske.

Trods den Usikkerhed, der — som paavist foran — maa klæbe ved disse Tal, giver de dog formentlig Ford-Kompagniet den til en Lønregulering fornødne praktiske Orientering. Men rent bortset herfra er den foretagne Undersøgelse et overordentlig værdifuldt Led i det internationale Arbejdsbureaus Bestræbelser for at opbygge en mellemfolkelig Socialstatistik. Det er et med stor Dygtighed gennemført Pionerarbejde, lige fortjenstfuldt ved dets aabne Paavisning af de mangfoldige Vanskeligheder og Faldgruber, Emnet rummer, og ved dets energiske Forsøg paa at komme Problemets Løsning saa nær som muligt.

Adolph Jensen.

---

FRANK ALBERT FETTER: *The Masquerade of Monopoly* (Harcourt, Brace and Company, New York, first edition 1931. 429 Sider).

I en underholdende Form, men med en bitter Ironi, beskriver Prof. *Fetter* den Maade, hvorpaa de amerikanske Antitrustlove har været praktiseret, og især har været misforstaaet, saavel af de mange Kommissioner som af de anklagende

Myndigheder og af „Supreme Court“. Forfatteren søger ikke at skjule sin Opfattelse, at mange Fejltagelser kunde være undgaaet, dersom disse offentlige Organer foruden deres juridiske Ballast havde haft tilstrækkelig økonomisk Indsigt til at forstaa de industrielle Sæmmenslutningers reale Indhold. Til Trods for den brede og delvis populære Form føres man dog let gennem de første 17 Kapitler (242 Sider), som kritisk behandler Trustformens Prispolitik gennem de sidste 40 Aar i De Forenede Stater, med Materiale samlet fra Vidneudsagn og Domspræmisser i Sagerne for Brud paa Sherman- og Clayton-Lovene og fra „Bureau of Corporation“s og „Federal Trade Commission“s Undersøgelser.

De næste 6 Kapitler fremstiller de økonomiske Principper for Markedsprisens Dannelse, saavel under Frikonkurrence som ved „dumping“, Prisdiscrimination og anden Monopoltendens.

Endelig giver de sidste 5 Kapitler Forfatterens Standpunkt af mere praktiskpolitisk Karakter, nemlig med Hensyn til de nuværende Anti-Trustloves Fordele og Mangler som Middel til Gennemførelse af de juridiske Regler, der er i Samklang med det moderne økonomiske Samfund. Prof. Fetters personlige Mening, som vi senere vil vende tilbage til, er, at man ad Lovgivningens Vej skal tilbagekalde Frikonkurrencen som det eneraadende i Erhvervslivet. Bogen fremhæver, at Frikonkurrencen nemlig ikke er det „naturlige“, som automatisk vil fremkomme, hvis alle Skranker bortfalder. Konkurrencen „seems rather to have been constantly destroyed by the selfinterest and efforts of individuals and to have been maintained as an artificial condition only by the efforts of public authorities“ (S. 247).

I de indledende Kapitler belyses Sagen mod Standard Oil Company of New Jersey ud fra to Synspunkter, et juridisk og et økonomisk. Først kritiseres den uheldige Begrundelse for Dommen, idet Retten indførte en Slags „rule of reason“ ved Siden af Sherman-Lovens klare Definitioner paa „conspiracy“ og „combination“ som ulovlige. Denne „rule of reason“ tvang Retten til at sanktionere Sæmmenslutninger, hvis deres monopolistiske Magt blev opvejet af Fordele, som efter Rettens Skøn kunde antages at blive leveret videre til Publikum, en Opgave, som Retten manglede Forudsætninger til at kunne løse. Det andet Synspunkt, som understreges i Forbindelse med Oliesagen, er den Art af „local price cutting“, der opstod som Følge af, at man udfakturerede „delivered prices“.

Naar Prof. Fetter herefter behandler Sagen mod United

States Steel Coporation, er det de to samme Synspunkter, som har hans Interesse.

Med Hensyn til den juridiske Side af Sagen kritiseres Afgørelsen i 1920, da et Flertal af de stemmeafgivende Medlemmer af Supreme Court frifandt Sammenslutningen. Prof. Fetter ironiserer over den Logik, der frikendte Sammenslutningen for at være Monopol med den Begrundelse, at Beviserne „did not show, that the corporation in and of itself ever possessed or exerted sufficient power when acting alone to control prices of the industry“ og paa samme Tid, ud fra en Antagelse om, at den havde reformeret sine Metoder, gav den Tilgivelse for Handlingerne førend 1911, da „the control it exerted was only in and by association with its competitors“. (Disse var ikke medtaget i Anklagen).

Hovedanklagen lægger Prof. Fetter dog deri, at man ikke havde forstaaet den Ændring, som var indtraadt i Monopolets Politik, men havde lagt Anklagen i Staatsagen efter samme Linier som i Oliesagen. — — — „the oil decision was based largely on evidence of pricewars and cutthroat competition of an earlier date designed to put smaller competitors out of business. The Steel Corporation, however, has used mainly the method of agreement with its smaller competitors, the policy of live- and and let-live, and of the maintenance and stabilization of (local discriminatory) prices as high as possible“ (S. 85—86).

Blandt de økonomiske Spørgsmaal bliver der lagt størst Vægt paa „Pittsburgh-Plus“-Reglen. Denne Metode for Fakturering indenfor Staalbranchen bestod som bekendt i, at alle Kunder maatte betale en Pris bestaaende af Dagsprisen paa Staal fra Pittsburghværkerne plus Fragten fra dette Sted til Leveringsstedet. „Pittsburgh-Plus“-Systemet er derfor brugt som en Betegnelse for hele dette Kompleks af udtrykkelige eller „tavse“ Overenskomster med det Formaal at fremkalde og opretholde Priser, som er mere eller mindre i Overensstemmelse med denne Metode for Udfakturering af ensartede Priser paa Leveringsstedet, ligegyldig hvorfra Varen i Virkeligheden blev sendt. Denne Politik var i Virkeligheden lokal Prisdiscrimination, da der jo opkrævedes imaginære Fragter for de Varer, som ikke blev afsendt fra „basing“-Stedet (hvis ab-fabric Pris er Grundlaget for Salgsprisen), men blev afskibet fra et Produktionssted, som var nærmere ved Leveringsstedet.

Meget indgaaende belyses dette Systems Udvikling, lige fra 1880 og under alle Undersøgelser og Sagsanlæg, indtil „Federal Trade Commission“ afsagde sin Kendelse imod P.-P.-Reglens

Anvendelse i 1924, hvorefter Staal-Corporationen bøjede sig lidt, men endnu idag er der dog intet ideal marked for Staal, men snarere et System af „basing“-Punkter med identiske „delivered prices“. Der omtales en Del Eksempler paa andre Industrier, hvortil denne Prispolitik bredte sig.

P.-P-Reglen betød for Staal-Corporationen en Forsikring imod, at Salgsterritoriet for dens oprindelige Investeringer ved Pittsburgh skulde indsnævres ved Undersalg fra mere givtige Værker i andre Regioner, og at alle dens Værker udenfor Pittsburgh profiterede ved den imaginære Fragt. De uafhængige Staalværker fulgte gladeligt med, Overenskomsterne mellem 1901 og 1911 var kun sekundære Midler. Det afgørende var at søge i den Mentalitet, som giver „Follow the leader policy“, Frygten for den store, dersom man ikke staar solidarisk i Faget.

Vi kan ikke omtale alle de andre Problemer, Forfatteren rejser, men skal nævne et Par enkelte. I Kapitlet „Integration without Integrity“ omtales, hvorledes de tekniske Fordele ved vertikal Integration ofte er blevet forvekslet med Fordelene ved „large-scale-production“ i en enkelt Bedrift. Fordelene ved Masseproduktionen er opnaaet ved Specialisering i Produktionen i Forbindelse med Arbejdsdelingen indenfor den enkelte Bedrift, mens „the true integration“ er den tekniske Forening af de mange Stadier af Produktionsprocessen indenfor samme Bedrift. Om den vertikale Sammenslutning („merger“) anføres, at i hvert Fald den paastaaede „saving of profits“ er en imaginær Kilde til Besparelser, da det maa antages, at ogsaa Sammenslutningen skal have Profit af alle sine Investeringer, og at kun saafremt de tidligere Stadier af Produktionen drives mere effektivt under Sammenslutningen end som selvstændige, kan der opnaaes Besparelser (S. 372 ff.). Andetsteds omtales den ofte paastaaede økonomiske Fordel i Form af mindre „Cross hauling“ ved den horisontale Sammenslutning af Producenter af samme Vare i forskellige Territorier. Prof. Fetter understreger her, at kun ulovlige Fragtrabatter eller systematisk Prisdiscrimination (lokal Dumping) sætter en Fabrik istand til at sælge uden Tab i et Territorium, hvor den ellers ikke havde Afsætningsmulighed. En Stopper for Discriminationen er derfor et mere effektivt Middel til at hindre „cross hauling“ end en Sammenslutning, som sandsynligvis vil inkludere „Besparelsen“ af Fragten i sin Profit (S. 96 ff.). Forfatterens Synspunkt paa Sammenslutningerne resumeres i Sætningen: „The advantages from mergers appear to lie almost wholly in the field of proprietorship and of privat

profit, rather than in that of productive efficiency and public benefit" (S. 376).

Naar Prof. Fetter i de sidste Afsnit diskuterer Muligheden for at genindføre „the true competitive market“, anser han de gældende Antitrustlove som tilstrækkelige, blot de blev ført ud i Livet i deres fuldeste Omfang, men en Opdragelse til at forstaa de økonomiske Tildragelser er meget nødvendig. — Saafremt enhver Producent var tvunget til at sælge til alle Købere for samme (offentliggjorte) Pris paa Produktionsstedet, vilde dette under Konkurrenternes og de forskellige Køberes gensidige Kontrol føre til, at enhver Prisdiscrimination forsvandt, og „on even food the independents can always get business from merger“ (S. 421), da den naturlige Beskyttelse ved Transportomkostningerne deler Territoriet blandt de eksisterende Fabriker.

Den agitatoriske Styrke, som Bogen rummer ved sin stadige Paavisning af, hvordan Sammenslutninger er vokset ved Hjælp af Prisdiscrimination, giver tillige en Ensidighed i Forfatterens generelle Slutninger. For det første vil Udøvelse af Discrimination kræve Tilstedeværelse af en vis Grad af „Monopolmagt“ i Forvejen, hvad Fetter selv peger paa (S. 411), og dernæst er det ikke udelukket at beherske Prisdannelsen ved uniforme Priser til alle Kunder; for et mindre Omraade, som f. Eks. Danmark, er det i hvert Fald muligt uden Discrimination. Endvidere kan Frygten for „cutthroat competition“ ved den ikke fuldt udnyttede Produktionskapacitet føre til en vis Mentalitet (tavs Overenskomst) indenfor Faget om Prisernes Niveau eller til en „Follow-the-leader“-Politik af de mindre Bedrifter. Selvom man ikke føler sig overbevist om den foreslaaede Regel som et tilstrækkeligt Middel mod Beherskelse af Prisdannelsen, maa man give Prof. Fetter Ret i, at det er en nødvendig Udvidelse i Fortolkningen af de gældende Antitrustlove.

Endvidere kan man tvivle om Rigtigheden af den teoretiske Udvikling af Prisdannelsen i „the true competitive market“, som hverken regner med dynamiske Forhold eller med Betydningen af Varenes „marketing“. Til Trods herfor er Bogen dog et saa vigtigt Dokument om amerikansk Økonomis Historie og er saa inciterende, at den har Værdi udover de nationale Grænser.

Aage V. Strøm Tejsen.