

## OMKRING DEN MODERNE PRISTEORI

AF H. WINDING PEDERSEN

**D**E foregaaende Afsnit<sup>1)</sup> har behandlet Prisdannelsen under den saakaldte ufuldkomne eller monopolistiske Konkurrence. Vi forstod herved en Tilstand, hvor Køberne paa Grund af Varernes Differentiation i Henseende til Stil, Kvalitet o. l., som Følge af den ydede Service, under Paavirkning af Reklamen, af Hensyn til Virksomhedens Beliggenhed og Transportomkostningerne eller af andre Aarsager foretrak visse bestemte Sælgers Varer. Den enkelte Sælger opnaaede herved en vis Frihed til at følge sin egen Prispolitik, men hans Afsætnings Størrelse ahang dog ikke blot af hans egen Pris, men ogsaa af hans Konkurrenters. Prisdannelsens Resultat beroede paa de Forestillinger, Sælgerne gjorde sig om Sammenhængen mellem deres egen Prispolitik og Konkurrenternes. Der paavistes en **Priskonkurrence-Ligevægt**, der vilde opstaa, saafremt Sælgerne saa bort fra denne Sammenhæng og konkurrerede paa Prisen. Indsaa man, at en saadan Priskonkurrence i det lange Løb var til Skade for alle Sælgerne, kunde Prisdannelsen antage en anden Karakter. Der kunde blive Tale om en **asymmetrisk Ligevægt**, hvor A drev Priskonkurrence, medens B renoncerede paa yderligere Konkurrence og saa vidt muligt opsøgte det Prisleje, hvor det var mindst ufordelagtigt for ham at blive undersolgt af Modparten. Endelig kunde der føres en Prispolitik, hvorved man undlod at konkurrere paa Prisen, men holdt Priser svarende til Konkurrenternes. Der fandtes — ligesom i de asymmetriske Prissituationer — for hver Sælger en bestemt Optimalpris, der under disse Forudsætninger var den gunstigste (IPK-Optimalprisen), men der kunde dog ogsaa indtræde **IPK-Ligevægt** (Ikke-Priskonkurrence-Ligevægt) udenfor disse Prishøjder, naar der næredes Frygt

<sup>1)</sup> Denne Artikel danner en Fortsættelse af den i Tidsskriftets forrige Hæfte (S. 46 ff.) paabegyndte Afhandling, men kan dog læses for sig, særlig Afsnit V. Afhandlingen afsluttes i næste Hæfte.

## OMKRING DEN MODERNE PRISTEORI

AF H. WINDING PEDERSEN

**D**E foregaaende Afsnit<sup>1)</sup> har behandlet Prisdannelsen under den saakaldte ufuldkomne eller monopolistiske Konkurrence. Vi forstod herved en Tilstand, hvor Køberne paa Grund af Varernes Differentiation i Henseende til Stil, Kvalitet o. l., som Følge af den ydede Service, under Paavirkning af Reklamen, af Hensyn til Virksomhedens Beliggenhed og Transportomkostningerne eller af andre Aarsager foretrak visse bestemte Sælgers Varer. Den enkelte Sælger opnaaede herved en vis Frihed til at følge sin egen Prispolitik, men hans Afsætnings Størrelse ahang dog ikke blot af hans egen Pris, men ogsaa af hans Konkurrenters. Prisdannelsens Resultat beroede paa de Forestillinger, Sælgerne gjorde sig om Sammenhængen mellem deres egen Prispolitik og Konkurrenternes. Der paavistes en **Priskonkurrence-Ligevægt**, der vilde opstaa, saafremt Sælgerne saa bort fra denne Sammenhæng og konkurrerede paa Prisen. Indsaa man, at en saadan Priskonkurrence i det lange Løb var til Skade for alle Sælgerne, kunde Prisdannelsen antage en anden Karakter. Der kunde blive Tale om en **asymmetrisk Ligevægt**, hvor A drev Priskonkurrence, medens B renoncerede paa yderligere Konkurrence og saa vidt muligt opsøgte det Prisleje, hvor det var mindst ufordelagtigt for ham at blive undersolgt af Modparten. Endelig kunde der føres en Prispolitik, hvorved man undlod at konkurrere paa Prisen, men holdt Priser svarende til Konkurrenternes. Der fandtes — ligesom i de asymmetriske Prissituationer — for hver Sælger en bestemt Optimalpris, der under disse Forudsætninger var den gunstigste (IPK-Optimalprisen), men der kunde dog ogsaa indtræde **IPK-Ligevægt** (Ikke-Priskonkurrence-Ligevægt) udenfor disse Prishøjder, naar der næredes Frygt

<sup>1)</sup> Denne Artikel danner en Fortsættelse af den i Tidsskriftets forrige Hæfte (S. 46 ff.) paabegyndte Afhandling, men kan dog læses for sig, særlig Afsnit V. Afhandlingen afsluttes i næste Hæfte.

for, at en Prisændring kunde faa Konkurrenterne til at gaa over til Priskonkurrence eller begynde en regulær Priskrig.

## V.

I de tidligere Afsnit er Prisdannelsen under ufuldkommen Konkurrence behandlet under Forudsætning af stationære Efterspørgsels- og Omkostningsforhold. Vender vi os til Forhold, hvor Efterspørgselsstyrke og Omkostningernes Højde skifter fra Tid til anden, er en af de mest iøjnefaldende empiriske Kendsgerninger den Stabilitet, Priserne udviser overfor skiftende Konjunkturer. Stabilitet saavel i den Forstand, at Prisforandringer foretages forholdsvis sjældent, som at de, naar de gennemføres, er relativt smaa. Det er ikke Meningen her at give nogen alsidig Behandling af Problemet om de stabile eller »bundne« Priser (paa Engelsk »inflexible«, »rigid«, »sticky« eller »administered« prices). Men det skal undersøges, hvilken Relation Priserne Stabilitet har til vort Problem, den ufuldkomne Konkurrence, og hvilke Krav den teoretiske Behandling af Stabiliteten stiller til vort Analyseapparat<sup>1)</sup>.

De stabile eller bundne Priser har i de senere Aar tiltrukket sig stor Opmærksomhed og har endog spillet en Rolle i den politiske Debat, da man har fundet, at der var den karakteristiske Forskel mellem Landbrugets og Industriens Priser, at de første under en Konjunkturedgang faldt langt stærkere end de sidste. Aarsagerne til denne Forskel har man i den mere politisk betonedede Diskussion navnlig søgt i to Forhold: Dels har man sagt, at i Landbruget hersker (eller herskede) den frie Konkurrence, medens Industriens Priser under den stadigt mere ufuldkomne Konkurrence i stigende Grad bliver monopolagtige (mere eufemistisk: »administrerede«), dels har man henvist til, at Lønningernes tiltagende Ubevægelighed under faldende Konjunkturer fremkalder en lignende Stabilitet i Varepriserne.

Hvad angaar Monopolargumentet, er det vel rigtigt, at en vis Grad af Monopolisme, en vis Grad af Ufuldkommenhed i Kon-

<sup>1)</sup> De samme Spørgsmaal er behandlet i min Artikel »Konkurrencens Tilbagegang« i Nordisk Tidsskrift for teknisk Økonomi, 1936, men Diskussionen skal for Fuldstændigheds Skyld gentages her — i noget udvidet Omfang. Ogsaa den i de tidligere Afsnit af denne Artikel behandlede IPK-Ligevægt er omtalt i Artiklen fra 1936. Blot er Terminologien en anden. Hvad der i nærværende Artikel er kaldt IPK-Efterspørgselskurve og IPK-Optimalpris kaldtes dengang Chamberlin-Kurven og Chamberlin-Prisen.

kurrencen, er en *F o r u d s æ t n i n g* for, at Priserne kan holdes uforandrede, naar Efterspørgslen ændrer sig. Konstante Priser kan under ren Frikonkurrence kun forliges med skiftende Efterspørgsel, saafremt ogsaa Grænseomkostningerne er konstante. Men man kan ikke paa Forhaand gaa ud fra, at Monopolpriser vil blive holdt uforandrede eller stabile, blot fordi det er muligt for Monopolisten at føre en saadan Prispolitik.

Man har endvidere henvist til, at man i Industrien i højere Grad er Herre over Produktionens Omfang og derfor lettere kan stabilisere Priserne, end Tilfældet er i Landbruget. Der er imidlertid her igen Tale om en *F o r u d s æ t n i n g* for, ikke i og for sig en Aarsag til Prisernes Stabilisering. Saafremt Stabilisering af Priserne under vekslende Efterspørgsel medfører, at den afsatte Mængde kommer til at variere des mere, *f o r u d s æ t t e r* Stabiliseringens Gennemførelse, at man enten er Herre over Produktionens Omfang eller kan gennemføre en Valorisationspolitik. Men selv om man i Industrien i Modsætning til i Landbruget vilkaarligt kan bestemme Produktionens Omfang, og selv om det derfor er muligt at gennemføre en Prisstabilisering, der f. Eks. forudsætter en Indskrænkning af Udbudet, saa er det ikke dermed givet, at man finder det fordelagtigt.

Videre *f o r u d s æ t t e r* en Stabilisering af Prisen fra Sælgerne Side en saadan Markedsorganisation, at Sælgerne driver *P r i s* tilpasning, d. v. s., at Sælger ligesom i Detailhandelen noterer en bestemt Pris, hvorefter den afsatte Mængde retter sig. Ændringer i Efterspørgslens Styrke giver sig her i første Omgang Udslag i Afsætningens Størrelse, medens Priserne kun ændres ved en bevidst Handling fra Sælgers Side. Driver Sælgerne derimod *M æ n g d e* tilpasning, d. v. s. udbyder de en bestemt Mængde, hvorefter den opnaaelige Pris retter sig, saa vil Forandringer i Efterspørgslens Styrke automatisk give sig Udslag i Prisændringer. Det vil derfor være umuligt at holde Priserne helt konstant, og blot en mere betydende Stabilisering vil være vanskelig. Ligeledes kan konstante eller meget stabile Priser daarligt tænkes paa Markeder, hvor Prisen fastsættes ved Auktion eller fremgaar af gensidige Bud fra mange Købere og Sælgere (Børshandel, Kreaturmarkeder). Hvor der kun findes en enkelt eller nogle faa Sælgere, og hvor der afsættes differentierede Varer, vil Pristilpasning være hyppigst, medens Mængdetilpasning eller gensidige Bud er naturligst under fri Konkurrence. Betingelserne for Prisstabilisering er altsaa bedst under Monopol eller ufuldkommen Konkur-

rence, men der er igen kun Tale om en Betingelse, ikke et Moment, der i sig selv gør stabile Priser fordelagtige.

Analysen maa efterspore Aarsagerne til, at Sælgerne i saa stort Omfang finder det stemmende med deres Interesser at stabilisere Priserne, naar det er muligt. For at belyse Prisstabiliseringens Forhold til den ufuldkomne Konkurrence skal vi forsøge at paa-pege, hvilke af de Momenter, man har anført<sup>1)</sup>, eller som kan anføres til Forklaring af Stabiliseringen, der er karakteristiske for Mellemløberne mellem Monopol og fri Konkurrence, hvilke, der ogsaa virker under det absolutte Monopol, og hvilke under alle Prisdannelsesformer.

Holdes Arbejdslønnen relativt uforandret fra Højkonjunktur til Depression, vil det medføre en Tendens til, at ogsaa Priserne stabiliseres. En saadan Tendens vil i det hele taget fremkaldes af alt, hvad der tenderer til at opretholde Grænseomkostningerne (de løbende Udgifter) i uforandret Højde. En Stabilisering af Raavarepriserne vil derfor have tilsvarende Virkning som Løn-

<sup>1)</sup> En interessant empirisk-teoretisk Behandling af de stabile Priser findes i *Arthur R. Burns: The Decline of Competition*, New York & London, 1936, navnlig Ch. V. Se endvidere bl. a.: *A. Berglund: »The United States Steel Corporation and Price Stabilization»*, *Quart. Journ. of Economics*, 1923, og *»The United States Steel Corporation and Industrial Stabilization»*, *Quart. Journ. of Ec.* 1924, *J. M. Clark: »The Economics of Overhead Costs»*, Chicago 1923, navnlig Ch. XIX og XXI, *R. H. Coase: »Some Notes on Monopoly Prices»*, *Review of Economic Studies*, 1937, *C. S. Duncan: »The Chicago Milk Inquiry»*, *Journ. of Political Economy*, 1918, *Galbraith: »Monopoly Power and Price Rigidities»*, *Quart. Journ. of Ec.* 1936, *Alvin Hansen: »Prime Costs in the Business Cycle»*, *Journ. of Pol. Ec.*, 1924, *Thorkil Kristensen: »Om Udbudet under fri Konkurrence og Monopol»*, *Nordisk Tidsskrift for teknisk Økonomi*, 1936, *E. S. Meade: »The Price Policy of the United States Steel Corporation»*, *Quart. Journ. of Ec.* 1908, *Gardiner Means: »Industrial Prices and Their Relative Stability»*, *Senate Document 13, 74 Congress, 1st Session, »Price Inflexibility and the Requirements of a Stabilizing Monetary Policy»*, *American Statistical Journal*, 1935, og *»Notes on Inflexible Prices»*, *American Economic Review*, 1936, *Suppl.*, *F. C. Mills: »The Behavior of Prices»*, New York, 1927, *Jørgen Pedersen & O. Strange Petersen: »An Analysis of Price Behaviour»*, København & London 1938, Section III, *A. Sakolsky: »Price Making and Price Stability»*, *Harvard Business Review*, 1925, *»Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung»*, 1928, Heft B, *»World Economic Survey»*, 1935—36.

ningernes Ubevægelighed, og Prisstabiliseringen har bl. a. af denne Grund en Tendens til at brede sig fra det ene Produktionstrin til det andet. Stabilisering af Grænseomkostningerne paa Grund af ubevægelige Lønninger eller af andre Aarsager vil virke til Stabilisering af Priserne saavel under fri Konkurrence som under Monopol og ufuldkommen Konkurrence. Er Lønningerne mere stabile i visse Erhverv end i andre, kan Tendensen til Prisstabiliseringen af denne Grund være stærkere i de førstnævnte Erhverv end i de sidste. En saadan typisk Forskel i Lønningernes Ubevægelighed vil ofte findes mellem Landbrug og Industri. Mellem de samme to Hovederhverv findes stort set tillige en typisk Forskel i Henseende til Konkurrencens Effektivitet, men Aarsagen til Forskellen i Lønningernes Stabilitet maa i første Række søges i Organisationsforholdene, selv om muligvis historisk set den tiltagende Monopolisme indenfor Industrien kan have gjort de uforandrede Lønninger lettere at bære i Depressionsperioderne.

De stabile Priser kan imidlertid ikke forklares fuldt ud ved den ubevægelige Arbejds løn, navnlig ikke i de ret hyppige Tilfælde, hvor Priserne indtil flere Aar holdes ganske uforandrede paa Trods af ændrede Konjunkturer. Lønningerne er kun en Del af Omkostningerne — Lønarbejdernes Vederlag endda stort set kun en Del af de løbende Udgifter — og man plejer at sige, at Sælgerne hellere end ligge stille i Depressionsperioder kan nøjes med Priser, der blot ligger en Ubetydelighed over de løbende Omkostninger, medens samtlige Udgifter maa dækkes i det lange Løb. Ud fra dette Ræsonnement skulde ret betydelige Prissvingninger fra Højkonjunktur til Depression være naturlige selv med konstante Lønninger. Oven i Købet er samtidig med Lønningernes tiltagende Stabilisering den Andel, som Arbejds lønnen og de øvrige løbende Udgifter udgør af de totale Omkostninger, blevet mindre og mindre takket være den stadigt mere omfattende Mekanisering. Man kunde for saa vidt mene, den sidstnævnte Tendens vilde modvirke den Prisstabilisering, der følger af Lønningernes øgede Ubevægelighed. Imidlertid har netop det tiltagende Spillerum mellem den Pris, der dækker samtlige Omkostninger, og den, der kun giver Dækning for de løbende, gjort Sælgerne mindre tilbøjelige til at foretage Prisnedsættelser i daarlige Tider og altsaa dermed gjort Priserne mere stabile. Men Aarsagen til dette efter den ortodokse Teori paradoksale Forhold maa søges andetsteds end i Arbejds lønnens Ubevægelighed.

Grænseomkostningskurvens Form (med givne Priser paa Produktionsfaktorerne) er af Betydning for Prisernes Forandring ved skiftende Efterspørgsel. Stiger Grænseomkostningerne med udvidet Produktion, vil der være Tendens til Prisfald, naar Efterspørgslen bliver mindre stærk. Omvendt ved faldende Grænseomkostninger, medens konstante Grænseomkostninger tenderer mod konstante Priser. Nu kan fuldkommen Konkurrence kun forliges med stigende Grænseomkostninger (bortset fra Overgangsperioder), medens Grænseomkostningskurven kan have en hvilkensomhelst Form under Monopol og ufuldstændig Konkurrence. Er Grænseomkostningerne i de sidstnævnte Tilfælde faldende (med stigende Produktion) eller konstante, kan det bidrage til at holde Priserne konstante, naar Efterspørgslen bliver mindre stærk, medens Priserne under fri Konkurrence maa falde.

Det er her forudsat, at Sælgerne enten bevidst anvender Grænseomkostningsbegrebet eller prøver sig frem til den gunstigste Pris (resp. det gunstigste Udbud), saaledes at Resultatet bliver, som om de kalkulerede paa Grundlag af Grænseomkostningerne. Imidlertid er det et Spørgsmaal, om ikke de Kalkulationsmetoder, der faktisk anvendes, ofte bevirker betydelige Afvigelser fra de Resultater, der vilde følge af en Anvendelse af Grænseomkostningsbegrebet. Kalkulationen sker sikkert hyppigst paa Grundlag af en eller anden Form for Gennemsnitsomkostninger, f. Eks. de virkelig afholdte løbende Omkostninger med Tillæg af det Beløb, som de faste Udgifter vilde udgøre pr. produceret Enhed, hvis Kapacitetsudnyttelsen var »normal« (»Standard burden rate«). Kalkuleres der saaledes med Gennemsnitsomkostninger i Stedet for Grænseomkostninger, vil det medføre en Tendens til, at Priserne bliver mere konstante end ellers. Dette Moment har formodentlig størst Betydning under Monopol og ufuldkommen Konkurrence, hvor hver enkelt Sælger kan føre sin egen Prispolitik og derfor ogsaa kan komme til at kalkulere en Pris. Under fuldkommen Konkurrence maa enhver Sælger respektere den udefra givne Markedspris og tilpasse sit Udbud dertil. Sker dette paa Grundlag af en Kalkulation af Omkostningerne, gælder de ovenfor anførte Bemærkninger, men ofte, saaledes i Landbruget, prøver man sig blot frem. Og prøver man sig frem til det rigtige, bliver Resultatet, som hvis man kalkulerede paa Grundlag af Grænseomkostningerne.

Under Monopol og ufuldkommen Konkurrence spiller Efterspørgslens Elasticitet en Rolle for den enkelte Sælgers

Overvejelser over, hvilken Pris eller hvilket Udbud der er fordelagtigst, medens dette ikke er Tilfældet under fuldkommen Konkurrence, hvor den enkelte Sælger blot søger at tilpasse sit Udbud saadan, at den herskende Markedspris stemmer overens med hans Grænseomkostninger. Denne Forskel kan spille en Rolle for Pristilpasningen under vekslende Efterspørgsel. Bliver Efterspørgslen mindre elastisk samtidig med, at den aftager i Styrke, f. Eks. under en Konjunkturtilbagegang, der rammer de mindre bemidlede Købeevne særlig haardt, saa kan det medføre, at den gunstigste Pris under Monopol og ufuldkommen Konkurrence holder sig uforandret eller endog stiger<sup>1</sup>). Under fuldkommen Konkurrence vil Prisen derimod altid falde, naar Efterspørgselskurven forskydes til venstre, selv om Ændringer i dens Hældning kan spille en Rolle for, hvor stærkt Prisfaldet bliver.

Kræver en Prisnedsættelse længere Tid for at sætte sin Virkning paa den efterspurgte Mængde igennem, saaledes at Efterspørgslen bliver meget uelastisk set over korte Perioder, vil Prisnedsættelser, der kun ventes at blive kortvarige, herved modvirkes, jfr. nærmere næste Afsnit.

Foran i Afsnit III er gjort Rede for, hvordan det mangelfulde Kendskab til de Mængder, der kan afsættes til givne Priser, altsaa Usikkerheden m. H. t. Efterspørgselskurvens Forløb, medfører en Tendens til, at man holder fast ved de herskende Priser og fortrinsvis foretager smaa Prisændringer. Dette gjaldt baade Monopol og ufuldkommen Konkurrence, derimod ikke under fuldkommen Konkurrence, hvor den enkelte Sælger ikke beskæftiger sig med Efterspørgselskurven og driver sin egen Prispolitik. Her er Mængdetilpasning det naturlige, og Ændringer i Efterspørgslens Styrke giver sig derfor som foran nævnt straks Udtryk i Prisforandringer, der af denne Grund bliver desto stærkere.

Undertiden søges Priserne stabiliseret, fordi man frygter, Køberne skal spekulere i Prisbevægelserne, hvis der foretages Prisforhøjelser og -nedsættelser. Køber Kunderne i Forventning om yderligere Prisfald mindre, naar Priserne sættes ned, og fyldes Lagrene før Prisforhøjelser, kan Afsætningen herved blive koncentreret omkring de Tidspunkter, da Priserne er lavest, og Sælgernes Bruttoindtægt blive formindsket. En Pris-

<sup>1</sup>) Jfr. *Joan Robinson: »The Economics of Imperfect Competition«*, London 1933, Ch. 4.



stabilisering til Forhindring heraf kan gennemføres under Monopol og ligeledes under ufuldstændig Konkurrence, saafremt Sælgerne er tilstrækkeligt fremsynte til at holde fast ved en IPK-Politik og undgaa Priskonkurrence. Derimod ikke under Konkurrence, hvor den, der i det lange Løbs Interesse vilde undlade at tage Øjeblikkets Gevinst i fuldt Maal, blot vilde se andre gøre det for Næsen af sig.

Prisstabilisering betyder naturligvis ikke blot, at Priserne holdes oppe ved svigtende Konjunkturer, men ogsaa, at de ikke sættes stærkt op under tiltagende Efterspørgsel. Vil man f. Eks. undgaa, at Kunderne spekulerer i Prisbevægelserne, maa ikke blot Prisnedsættelser, men ogsaa Forhøjelser undgaaes.

Prisforhøjelser kan ogsaa — saavel under Monopol som under ufuldstændig Konkurrence — blive undgaaet for ikke at trække nye Konkurrenter til eller give (smaa) Konkurrenter med høje Omkostninger Lejlighed til at vokse sig for store eller for ikke at udfordre til offentlig Kritik og regulerende Indgreb. Prisnedsættelser kan af samme Aarsager blive undgaaet, da de som Regel forudsætter, at Prisen senere sættes op.

Undertiden undlades (midlertidige) Prisnedsættelser, fordi man venter, at det senere vil blive vanskeligt igen at gennemføre en Prisforhøjelse overfor Køberne. Har den nedsatte Pris været gældende nogen Tid, vil Køberne ofte have faaet den Opfattelse, at den lave Pris er den »rigtige« og derfor protestere stærkt mod Prisforhøjelser. Sættes Prisen alligevel op, kan det i saadanne Tilfælde faa Køberne til at søge efter Substitutionsmuligheder, der maaske allerede upaaaagtet var til Stede, eller til paa anden Maade at revidere deres Købevaner. Er Substitutionen først foretaget, kan det være vanskeligt at skifte igen, naar der er Tale om Produktionsmidler, og Efterspørgslen kan saaledes blive varigt reduceret. Giver en Prisforhøjelse paa denne Maade Anledning til Ændring af Købevanerne, vil der under iøvrigt uforandrede Omstændigheder ikke sælges saa meget som før, naar Priserne efter en Nedsættelse bringes tilbage til deres tidligere Højde. Efterspørgselskurven er m. a. O. ikke reversibel. Paa samme Maade kan naturligvis midlertidige Prisforhøjelser skræmme Kunderne bort, og saavel Prisforhøjelser som Nedsættelser, der kun ventes at blive midlertidige, kan af denne Grund blive undgaaet, selv om de fra Øjeblikkets Synspunkt vilde være fordelagtige.

Dette Motiv til at holde Priserne saa vidt muligt uforandrede

under vekslende Konjunkturer virker saavel under det egentlige Monopol i gammeldags Forstand som under ufuldstændig Konkurrence (med IPK-Prisdannelse). For saa vidt Efterspørgselskurvens Irreversibilitet skyldes, at der ved Prisforhøjelser foretages Substitution, viser det imidlertid, at Monopolet ikke er ganske absolut, men at der er Tale om Konkurrence med andre Varer. Vi passerer her Grænsen til de Aarsager til Prisernes Stabilisering, der ikke virker under fuldkommen Konkurrence og absolut Monopol, men er specielt knyttet til den ufuldkomne Konkurrence og Varedifferentiationen.

Tilbøjeligheden til at holde uforandrede Priser af Frygt for, at Køberne ellers skal revidere deres Købevaner, er særlig udpræget, naar det drejer sig om stærkt opreklamerede Mærkevarer. Reklamens og Varedifferentiationens Formaal er jo netop at skaffe Sælgeren en friere Haand i Prispolitikken ved at understrege Kvaliteten og lede Opmærksomheden bort fra Pris-spørgsmaalet. Prisforandringer er derfor skadelige, siger man, fordi de vænner Køberne til at se paa Prisen. Prisændringer kan forøvrigt i sig selv være forbundet med ret betydelige Omkostninger til nye Kataloger, Instruktion af Forhandlere o. s. v. Hyppige Forandringer i Priserne vil i det hele taget være upraktiske i Tilfælde, hvor Fabrikanten kontrollerer den videre Afsætning af sine Varer, eventuelt helt ud i Detailhandelen, gennem et indviklet Afsætningsapparat, eventuelt med egne Udsalg, Eneforhandlersystem, Fastsættelse af Detailprisen ved Reverssystem o. s. v. Prisnedsættelser kan naturligvis gennemføres som Rabatter paa de gældende Katalogpriser, men baade Ændringer af Katalogpriserne og ikke mindre Ydelse af ekstraordinære Rabatter vil gøre det vanskeligere at skaffe de fastsatte Detailpriser overholdt. Forhandlerne vil ofte benytte Lejligheden til at knibe udenom og sælge Varerne billigere end den aftalte Videresalgspris.

Hvis en Mærkevares Pris først har været uforandret nogen Tid — og navnlig hvis selve Prisen har været averteret — vil den have en Tendens til i sig selv at blive en Institution, hvis Forandring vækker almindelig Opmærksomhed. Forestillingen om den sædvanlige Pris som den »rigtige« vil her let blive særlig stærk og Protesterne mod Forhøjelser tilsvarende kraftige, medens ingen fæstner sig særlig ved, at f. Eks. Priserne paa Smør og Æg stiger en Gang imellem. Skal Mærkevarernes Priser endelig nedsættes, f. Eks. under en Konjunkturedgang, sker det derfor ofte i Form

af Rabatter paa den uforandrede Standardpris. Fastholdes herved Forestillingen om Standardprisen som den egentlige Pris, lettes den senere Tilbagevenden til højere Priser.

Endelig er en fast Standardpris paa Mærkevarer efterhaanden blevet et Reklament i sig selv. Naar almindeligt kendte Mærkevarer sædvanligvis sælges til faste Priser, associeres herved Købernes Bevidsthed fast Pris og god, uforandret Kvalitet. Konsekvensen er, at Varer med svingende Priser let betragtes som Skillingsvarer, og at den, der sætter sine Priser ned, derved udsætter sig for at kaste Mistanke paa sine Varers Kvalitet.

Sidst, men ikke mindst maa blandt Aarsagerne til Prisernes Stabilisering nævnes Frygten for, at Prisforandringer i en Situation, hvor man hidtil har holdt tilsvarende Priser og undgaaet at konkurrere paa Prisen (IPK-Politik), skal give Anledning til, at der udbryder Priskonkurrence eller Priskrig. Naar IPK-Priser indenfor et vist Prisomraade under stationære Efterspørgsels- og Omkostningsforhold er fordelagtigere end Priskonkurrence-Ligevægten eller Asymmetri-Ligevægt, kan ogsaa under skiftende Efterspørgsel uforandrede Priser være at foretrække fremfor disse Alternativer. Selv om Ændringer i Efterspørgslens Styrke i og for sig gør det fordelagtigt for alle Parter at søge hen mod en IPK-Prissituation i et højere eller lavere Prisleje, kan Prisforandringer derfor blive undladt, hvis man er bange for, at Konkurrenterne skal gaa over til aggressiv Prispolitik. Faren herfor vil være særlig stor under en Depression, hvor Kapacitetsudnyttelsen er daarlig og Fristelsen til at kapre Kunder fra Konkurrenterne derfor stærk. Og udbryder Priskonkurrence ikke, mens Priserne sænkes, kan det ske, naar de igen skal hæves. Enhver kan tage Initiativet til en Prisnedsættelse, men om man kan faa Priserne op igen beror paa, om Konkurrenterne vil følge efter. Selv Sælgere, der i og for sig er med paa en Prisforhøjelse, kan være langsomme til at følge dem, der har taget Føringsen opefter, fordi de søger at tage Kunder fra Konkurrenterne ved at drive Priskonkurrence undervejs. Priserne bevæger sig lettere nedad end opad, og saavel Nedsættelser som Forhøjelser, der kun ventes at blive midlertidige, kan derfor blive undladt.

Heri maa man bl. a. søge Forklaringen, naar Stordriften og Mekaniseringen, der har medført, at de løbende Omkostninger er kommet til at udgøre en mindre og mindre Del af de samlede

Udgifter, som foran nævnt ikke har ført til større Prisnedsættelser under Depressionsperioderne end tidligere. Jo større Spillerum, der er mellem den Pris, der dækker samtlige Udgifter, og den, der kun giver Dækning for de løbende, des længere kan Priserne konkurreres ned, og over des større et Prisspillerum maa den vanskelige Prishævning igen foretages. Og jo længere Konkurrencen har varet, des vanskeligere vil det være at genetablere den Psykologi, der er en Forudsætning for atter at faa Priserne i Vejret.

Gennemgangen af Prisstabiliseringens Aarsager har vist, at enkelte af dem, navnlig Lønningernes Ubevægelighed, tenderede til Stabilisering af Priserne under alle Prisdannelsesformer, at en Række andre Momenter havde denne Virkning saavel under Monopol som under ufuldkommen Konkurrence, men at visse, vigtige Faktorer kun var virksomme under Varedifferentiationen og den ufuldkomne Konkurrence. Alt andet lige vil derfor Tendensen til Prisstabilisering være stærkere under ufuldkommen Konkurrence end under absolut Monopol. Især har Monopolisten den Fordel autonomt at kunne bestemme Prisens Højde. Prisændringer kan derfor lettere gennemføres end under ufuldkommen Konkurrence, hvor Frygten for Priskonkurrence, navnlig naar Antallet af Sælgerne er lille, vil have en stærk stabiliserende Virkning. Er Monopolet opnaaet ved Kartellisering, maa Prisen dog aftales af flere. Selve Besværet ved denne Fremgangsmaade vil fremkalde en vis Ubevægelighed i Kartelpriserne. Endvidere maa Prisen fastsættes ved Kompromis, hvis de forskellige Medlemmer har modstridende Interesser. Prisen kan her blive holdt uforandret under skiftende Efterspørgsel som Følge af den psykologiske Ejendommelighed, at det er lettere at blive enig om intet at foretage sig end at komme overens om en bestemt Ændring i den bestaaende Tilstand. Endvidere kan man være bange for, at nogle af Medlemmerne skal bryde ud af Kartellet, saafremt Prisen ændres. Vi har her en Parallel til Frygten for Priskonkurrence under IPK-Politik uden bestemte Aftaler. Det er m. a. O. den latente Konkurrence, der her giver sig Udslag. De særlige Aarsager til Kartelpriseres ofte omtalte Stabilitet skyldes altsaa ikke i og for sig Monopolelementet, men tværtimod, at Kartellet omfatter flere Medlemmer. Forøvrigt behøver Kartellisering jo ikke at føre til Monopol.

I modsat Retning af de Faktorer, der tilsigter Stabilisering af Priserne, virker andre Momenter, der opfordrer til en mere bøje-

lig Prispolitik. Saaledes Hensynet til at skaffe Virksomheden en jævn Kapacitetsudnyttelse og dermed lave Omkostninger — saafremt ikke Tendensen til Spekulation i Priserne er saa stærk, at svingende Priser giver mere ujævn Belastning. I visse Tilfælde ydes i dette Øjemed sæsonmæssige Rabatter, der ikke behøver at være uforenelige med Stabilitet paa langt Sigt. Endvidere reduceres Priserne undertiden for at skaffe Ordre til at bevare Virksomhedens Organisation intakt og holde sammen paa en veltrænet og sammenarbejdet Arbejderstab. Herved undgaas ringere Effektivitet i en følgende Periode.

Erfaringen viser imidlertid, at Driftsherrerne i Almindelighed synes at lægge mest Vægt paa de Momenter, der taler for Prisstabilisering. Resultatet er, at en Kurve over de stabile eller bundne Prisers Bevægelser i Tiden viser den kendte, karakteristiske Trappeform. Forholdsvis lange Perioder med uforandrede Priser afløses af en relativt kortvarig Tilpasning af Priserne opad eller nedefter i et eller flere Spring, hvorefter de holder sig konstante paa et nyt Niveau. Tilpasning til ændrede Efterspørgsels- eller Omkostningsforhold finder først Sted efter længere Tids Tryk. Tilpasningen til det nye Niveau kan finde Sted under Priskonkurrence, eller de forskellige Sælgeres Priser kan ændres i Takt. Endelig kan de stabile Priser afløses af regulær Priskrig.

Prisforhøjelser kan lettest foretages, naar der i al Almindelighed produceres til fuld Kapacitet. Den, der tager Initiativet til en Prisforhøjelse, behøver da ikke at frygte de øvriges Konkurrence. Priskonkurrence og dermed følgende Prisfald forekommer hyppigst i Perioder med daarlig Kapacitetsudnyttelse. Mangel paa Kontanter kan under en Depression tvinge de finansielt svageste til at anlægge det korte Løbs Synspunkt og gribe til Priskonkurrence i det Haab stadig at være forrest i Kapløbet nedad. Priskonkurrence eller Priskrig kan dog ogsaa iværksættes af Hensyn til Fremtiden. Man kan haabe ved Prisnedsættelser at vænne nye Køberklasser til Brug af Varen, eller man kan nære Forhaabning om at kapre nogle af Konkurrenternes Kunder for bestandig. Kartelsammenbrud kan give Anledning til, at der opstaar Priskonkurrence. Ofte vil Aarsagen være den, at vigende Konjunkturer og svigtende Kapacitetsudnyttelse faar nogle af Medlemmerne til at bryde ud og friste Lykken ved at underbyde de andre, men Forholdet kan ogsaa blot være det, at de gamle Aftaler er udløbet, uden at der er opnaaet Enighed om nye. Undertiden brydes en IPK-Prisstruktur ved, at nye Virksomheder oprettes og

søger at skaffe sig Indpas paa Markedet ved at underbyde de allerede eksisterende Firmaer. Et saadant Forsøg fører som Regel til almindelig Priskonkurrence eller Priskrig. Der synes dog at være en tiltagende Tendens til, at nye Virksomheder straks begynder med at ansætte tilsvarende Priser som de gamle og i Stedet indarbejder sig ved Reklamens Hjælp.

## VI.

I dette Afsnit skal forsøges en Antydning af, hvilke særlige Krav Forklaringen af Prispolitikken under skiftende Efterspørgsels- og Omkostningsforhold og navnlig Forklaringen af de stabile Priser stiller til det pristeoretiske Analyseapparat.

I Afsnit II—IV er forudsat uforandrede Efterspørgsels- og Omkostningsforhold, altsaa for saa vidt stationære Tilstande. Under Oligopol indeholder Situationen dog altid fra den enkelte Sælgers Synspunkt et usikkert, variabelt Element, nemlig Konkurrenternes Taktik og Priser, og al Risiko kan derfor ikke udelukkes som ellers under stationære Forhold. Analysen var statisk, for saa vidt som Priserne tænktes bestemt af Sælgernes Valg mellem en Række alternative Situationer, uden at Pristilpasningen blev betragtet som en tidskrævende Proces. F. Eks. har vi ladet Sælgernes Handlemaade bero paa, om de ansaa det økonomiske Resultat for at være bedst i Priskonkurrence-Ligevægten, i Asymmetri-Ligevægten eller i en IPK-Ligevægt i den herskende Prishøjde. Dette er imidlertid ikke helt ud korrekt. Disse Situationer er ikke øjeblikkelige Alternativer. Man naar kun fra den ene til den anden gennem en tidskrævende Tilpasningsproces, og den Gevinst eller det Tab, man opnaar under denne Tilpasning, maa strengt taget tages med, naar man skal beregne, om det kan betale sig at skifte fra den ene Situation til den anden. Denne Betragtning har ikke saa stor Betydning, naar der er Tale om Tilpasning fra en stationær Langtidsligevægt til en anden. Men den faar øget Vægt under skiftende Efterspørgsels- og Omkostningsforhold. Naar der er Tale om Tilpasning henimod en Prissituation, der kun ventes at faa begrænset Varighed, faar naturligvis det økonomiske Resultat, der opnaas undervejs, øget Betydning i Forhold til det, der faas i Slutpositionen, en Situation, der maaske i mange Tilfælde overhovedet ikke naas, før Pristilpasningen tager en ny Retning. En dynamisk Pristeori kan derfor ikke nøjes med at beskæftige sig med en eller anden Langtidsligevægt, men maa analysere hele Prisudviklingen.

Ved en saadan Analyse maa der benyttes et andet Tankeskema end det hidtil anvendte. Da der er Tale om en tidskrævende Proces, vil det formodentlig være praktisk at operere med en Inddeling af Tiden i Intervaller, som kan kaldes »Dage«. Bedst vil det være at vælge »Dagene« af en saadan Længde, at der ikke bliver Tale om Prisændringer indenfor det enkelte Tidsinterval, men kun ved dets Begyndelse, altsaa »om Morgen«. I saa Fald gælder for hver Sælger for hver Dag en Efterspørgselskurve, hvis Plads i Planet afhænger af, hvilke Priser Konkurrenterne har ansat samme Dags Morgen. Disse Priser kender Driftsherren ikke, naar han selv om Morgen skal fastsætte Dagens Pris. A's Efterspørgselskurve for den enkelte Dag bliver derfor en »ventet« Efterspørgselskurve, der foruden paa Basis af Sandsynlighederne for de forskellige, mulige Afsætninger, der kan være Tale om at opnaa ved en given Kombination af A- og B-Priser, maa kalkuleres paa Grundlag af de Sandsynligheder, A tillægger de forskellige, mulige B-Priser. Den Pris, B ansætter den enkelte Dag, kan være paavirket af A's tidligere Prispolitik. Derimod kan Dagens A-Pris under de opstillede Forudsætninger ikke faa nogen Indvirkning paa Dagens B-Pris, men først paa de følgende Dages. (Hermed er naturligvis kun tænkt paa virkeligt foretagne Prisændringer og ikke paa af B anteciperede Prisforandringer.)

Hvis »Dagene« er korte Tidsperioder, vil Prisforandringer først vise deres fulde Virkning paa den efterspurgte Mængde i de efter Ændringen følgende Dage, efterhaanden som Prisforandringen blive kendt, og Køberne faar Tid til at tilpasse deres Forbrug derefter. Lad os tage Udgangspunkt i en IPK-Prissituation, og lad os tænke os, at A's Pris er OP og hans omsatte Mængde pr. Dag PQ (Fig. 6). Efterspørgselskurverne  $M_1QM_1$ ,  $M_2QM_2$  og  $M_3QM_3$  viser da, hvordan A's Salg efterhaanden paavirkes, ved at han foretager alternative Prisforandringer bort fra OP samtidig med, at B stadig holder uforandret Pris.  $M_1QM_1$  gælder første Dag efter Prisforandringen,  $M_2QM_2$  anden Dag og  $M_3QM_3$  tredje Dag efter, at Prisændringen har fundet Sted. (Da der er forudsat uforandret Pris fra Konkurrentens Side, er der Tale om Konkurrence-Efterspørgselskurver). Første Dags Efterspørgselskurve er temmelig stejl, da Køberne endnu ikke er blevet opmærksom paa Prisforandringen og ikke har faaet Tid til at indrette sig paa den, men efterhaanden som Prisændringen har virket i flere og flere Dage, paavirkes Efterspørgslen mere og mere. Sættes Prisen f. Eks. ned

til  $OP_1$ , vil der den første Dag blive afsat  $P_1M_1$  Enheder, anden Dag  $P_1M_2$  og tredje Dag efter Prisforandringen  $P_1M_3$ . Ændrer A den fjerde Dags Morgen paany sin Pris, vil Efterspørgselskurven for den første Dag efter den nye Prisforandring,  $N_1M_3N_1$ , igen vise forholdsvis smaa Virkninger af alternative Prisforandringer, medens den Efterspørgselskurve, der viser de Virkninger, Prisændringer bort fra  $OP_1$  har efter 2 Dages Forløb,  $N_2M_3N_2$ , er noget mindre stejl, o. s. v. Tænker vi os, at den tidligere Prisforandring (fra  $OP$  til  $OP_1$ ) havde opnaaet sin maksimale Virkning

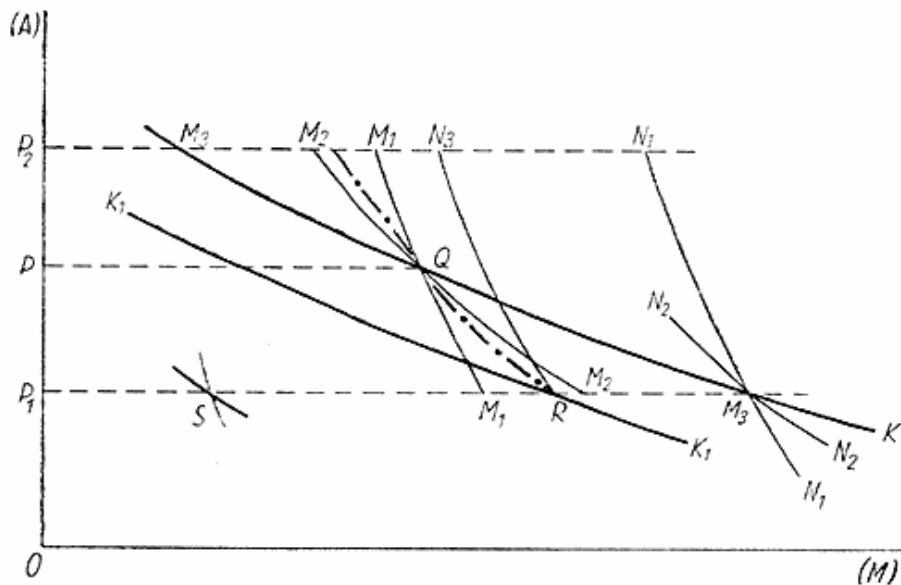


Fig. 6.

den tredje Dag, maa de Efterspørgselskurver, der viser Virkningerne af nye Ændringer af Prisen, efterhaanden dreje sig omkring Punktet  $M_3$  saadan, at Efterspørgselskurven til sidst kommer til at fortsætte Kurven  $M_3QM_3$ , f. Eks. til  $K$ . Kurven  $M_3QM_3K$  kan under denne Forudsætning betegnes som Langtids-Konkurrence-Efterspørgselskurven i Modsætning til de andre, der er Korttidskurver.

Efterhaanden som den ene Konkurrent forøger sin Afsætning ved en Prisnedsættelse, mærker den anden mere og mere Konkurrencen. Lad os tænke os, at B den fjerde Dags Morgen efter, at A har nedsat sin Pris fra  $OP$  til  $OP_1$ , ogsaa sætter sin Pris ned. Dette vil have til Følge, at A's Afsætning til enhver given Pris bliver mindre end ved den hidtidige, højere Pris paa Konkurrentens Varer, eller m. a. O., at A's Efterspørgselskurver forskydes til venstre — gradvis, efterhaanden som Køberne bliver klar over B's Prisned-



sættelse. Naar B's Prisreduktion har opnaaet sin fulde Virkning, kan den Efterspørgselskurve, der viser A's Afsætningsmuligheder den første Dag efter en derpaa foretaget Prisforandring bort fra  $OP_1$ , f. Eks. være forskudt fra  $N_1M_3N_1$  til  $N_3R$  og Langtids-Konkurrence-Efterspørgselskurven fra  $M_3K$  til  $K_1K_1$ . Hvis vi tænker os, at B ikke har besvaret A's Priskonkurrence med at underbyde ham, men blot har nedsat sin Pris til en Højde, der »svarer til« A-Prisen  $OP_1$ , saa maa Punktet R ligge paa A's (Langtids-) IPK-Efterspørgselskurve (der netop iflg. Definitionen angiver de Varemængder, A kan sælge til forskellige alternative Priser under Forudsætning af, at B ikke driver Priskonkurrence, men stadig følger A's Prisændringer og holder tilsvarende Pris som han). Da vi tog vort Udgangspunkt i en IPK-Situation, maa IPK-Kurven da gaa gennem baade Q og R (antydnet som en stiplet Linje). Hvis B derimod har ansat den Pris, der i det lange Løb vil give ham flest Kunder paa A's Bekostning, forudsat at A stadig holder Prisen  $OP_1$ , vil A's Efterspørgselskurver bevæge sig længere til venstre. Vi kan tænke os, at deres Skæringspunkt med Linjen  $P_1M_3$  i Slutpositionen, naar B's Prisnedsættelse har haft Tid til at udøve sin fulde Virkning, i saa Fald bliver Punktet S i Stedet for R. S maa da efter de givne Forudsætninger være et Punkt paa A's (Langtids-) Asymmetri-Efterspørgselskurve (der iflg. Definitionen viser, hvor meget A kan afsætte til alternative Priser, naar B underbyder ham i den for B fordelagtigste Grad).

Naar A nedsætter sin Pris fra  $OP$  til  $OP_1$  og underbyder B, stiger altsaa hans Afsætning gradvis fra  $PQ$  til  $P_1M_3$  for derefter, naar B optager Konkurrencen og underbyder A, gradvis at gaa tilbage til  $P_1S$  (forudsat A stadig holder Prisen  $OP_1$ ). Det økonomiske Resultat, Gevinst og Tab, under en Pristilpasning fra et Prisleje til et andet, der foregaar paa den Maade, at Parterne skiftevis underbyder hinanden, beror herefter foruden paa Omkostningsforholdene og Kundernes Købeevne og Købelyst tillige paa Efterspørgslens og Prisernes Reaktionshastighed<sup>1)</sup>. Er en Driftsherre hurtigere til at tilpasse Priserne end sine Konkurrenter, og formaar han ligeledes hurtigt at gøre sine Prisnedsættelser effektive — Efterspørgslens Reaktionshastighed kan paavirkes ved Reklame og andet Salgsarbejde og muligvis ved selve Størrelsen af Prisforandringerne — saa vil dette, alt andet lige, tilskynde

<sup>1)</sup> Om Reaktionshastighed og dynamisk Teori se *R. Frisch*: »Statikk og dynamikk i den økonomiske teori«, Nationaløkonomisk Tidsskrift 1929.

ham til at drive Priskonkurrence. Omvendt bliver Prisnedsættelser mindre tiltrækkende, saafremt Efterspørgslen reagerer langsomt og Konkurrenternes Priser hurtigt. Det siges f. Eks., at Efterspørgslen i Detailhandelen kun meget langsomt reagerer paa en Forandring af enkelte Varepriser. Kunderne lægger ikke Mærke til, at enkelte Priser ændres og Kendskabet til nye Priser spredes kun med ringe Hastighed. Bedst oplyses Kunderne om de nye Priser ved, at Prisforandringerne fremhæves i Annoncer o. l., men i saa Fald advares Konkurrenterne med det samme og kan tage deres Forholdsregler. Og besvarer Konkurrenterne straks ens Prisnedsættelser, inden de har faaet Tid til at paavirke Efterspørgslen, vil man intet opnaa paa Konkurrenternes Bekostning. Foretager f. Eks. B straks en tilsvarende Prisnedsættelse, naar A i vort tidligere Eksempel sætter Prisen ned fra  $OP$  til  $OP_1$ , vil A's Afsætning kun stige fra  $PQ$  til  $P_1R$  uden først midlertidigt at gaa op til  $P_1M_3$ .

Selv i saa Fald kan naturligvis en Prisnedsættelse være fordelagtig, men det økonomiske Resultat, der opnaas under selve Pristilpasningsperioden, vil være et andet, naar de forskellige Konkurrenters Priser forandrer sig i Takt (IPK-Priser under selve Tilpasningen), end naar der drives Konkurrence under Tilpasningsprocessen.

Lad os gaa ud fra, at den Driftsherre, hvis Prispolitik vi undersøger, kan regne med, at hans Konkurrenter indenfor det relevante Prisspillerum vil ændre deres Priser i Takt med hans uden at drive Priskonkurrence, og at de vil tilpasse Priserne saa hurtigt, at vi i Praksis kan regne med, at alle Priser ændres samtidigt. (Vore Bemærkninger om Prispolitikken kan da ogsaa anvendes paa det absolutte Monopol, naar der i Stedet for om IPK-Kurven simpelthen tales om Efterspørgselskurven).

Vor Sælgers Afsætning til forskellige Priser vil under disse Forudsætninger være bestemt af IPK-Efterspørgselskurven. Denne kan imidlertid af samme Grunde som Konkurrence-Efterspørgselskurverne have forskelligt Udseende, efter hvor lang Tid Prisforandringerne faar Lov at virke i. Vi maa derfor igen strengt taget regne med en Række Korttidskurver, der gradvis tilpasser sig hen mod en Langtids-IPK-Efterspørgselskurve. Korttidskurverne vil være mere stejle end Langtidskurven, og hvis Sælgeren ikke er opmærksom herpaa, men bedømmer Efterspørgslens Elasticitet ved Prisnedsættelser ud fra Dagens Korttidskurve, kan

Priserne herved blive mere stabile overfor en Nedgang i Efterspørgslens Styrke, end det egentlig er rationelt. Og regnes Tilbagegangen i Efterspørgslens Intensitet og derfor en eventuel Prisnedsættelse kun at blive midlertidige, vil Tendensen til Nedsættelse af Prisen selv under en fuldt rationel Prispolitik modvirkes af den Omstændighed, at Prisfaldet kun med en vis Forsinkelse udøver sin fulde Virkning paa Afsætningens Størrelse. Er der omvendt Tale om en Opgang i Efterspørgslens Styrke og om Prisstigning, skulde derimod Trægheden i Efterspørgslens Tilpasning stimulere til Prisforhøjelser.

Tendenser til Prisforhøjelse modvirkedes imidlertid som omtalt i forrige Afsnit af andre Faktorer. En af dem var, at Prisforhøjelser kunde faa Kunderne til at revidere deres Købevaner, saaledes at Efterspørgselskurven, naar Prisen atter sattes ned, vilde vise sig ikke at være reversibel. Dette kan i det analytiske Skema, vi nu har opstillet, udtrykkes derved, at en Prisforhøjelse i Dag kan faa Morgendagens Efterspørgselskurve til at rykke til venstre (mindre Salg til givne Priser, end man ellers vilde have opnaact). En lignende Sammenhæng mellem den ene Dags Pris og den andens Efterspørgselskurver kan ogsaa fremgaa af andre Aarsager. Giver en Prisforhøjelse Anledning til, at der bliver anlagt nye konkurrerende Virksomheder, kan Virkningerne heraf igen illustreres ved en Forskydning til venstre af Fremtidens Efterspørgselskurver. Ogsaa hvis en Prisændring foranlediger Konkurrenterne til at gaa over fra IPK-Politik til Priskonkurrence eller Prisrig, vil Dagens Prisforandring medføre, at Fremtidens Afsætning til givne Priser vil blive af en anden Størrelse, end det ellers vilde være Tilfældet.

Spekulerer Køberne i de fremtidige Prisforandringer, vil Efterspørgslen blive omfordelt mellem de forskellige Tidsperioder, og Dagens Prisbevægelser paavirker altsaa ogsaa her Fremtidens Afsætningsmuligheder. Dagens Efterspørgselskurve kan her se ud som Kurven  $DQD_1$  i Fig. 7, medens  $EQE_1$  antages at angive Afsætningsmulighederne, hvis der ikke spekuleres i Prisbevægelserne. Mindre Nedsættelser af Prisen bort fra den nuværende Højde,  $OP$ , fremkalder Forventning om yderligere Prisreduktioner, og den afsatte Mængde bliver derfor mindre end angivet af  $EQE_1$ . Den tilsvarende Forøgelse af den fremtidige Afsætning kommer, naar Priserne har naaet Bunden og begynder at stige igen eller ventes at stige. Foretages der derimod straks en større Prisnedsættelse, er det mere sandsynligt, at Køberne vil mene, at Bunden straks

er naaet. Har Kunderne denne Opfattelse, vil de forsyne sig saa kraftigt til Bundpriserne, at Afsætningen bliver større end angivet af  $EQ_1$ . Senere kommer en tilsvarende Formindskning af Afsætningen i fremtidige Tidsperioder med højere Priser. Omvendt gaar det ved Prisforhøjelser. Mindre Forhøjelser af Prisen vil fremkalde forøget Afsætning, fordi der ventes yderligere Prisstigning, medens Køberne ved meget stærke Prisforhøjelser vil holde sig tilbage i Forventning om Prisfald. Naturligvis er flere andre Ting end selve Prisforandringeres Størrelse af Betyd-

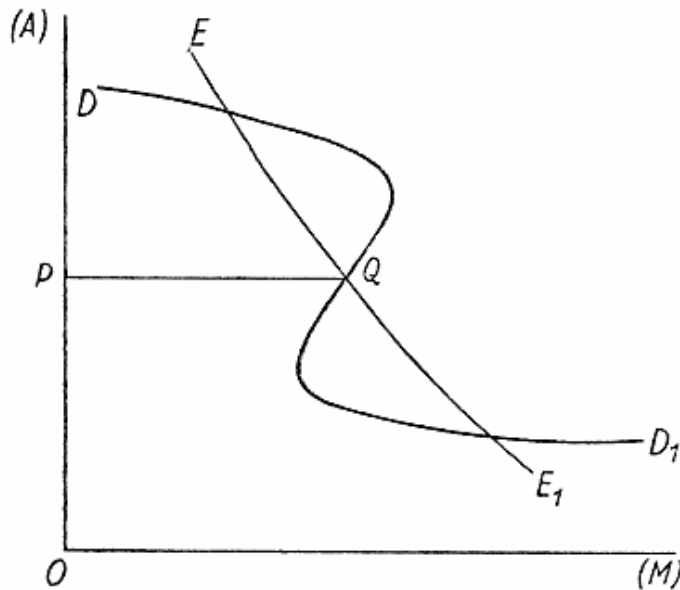


Fig. 7.

ning for Spekulationen i den fremtidige Prisbevægelse, bl. a. den tidligere Prisudvikling og andre Prisers Bevægelser.

Endelig vil Fremtidens Gevinstmuligheder blive beskaaret, hvis Dagens Prisforhøjelser foranlediger, at der bliver indført Priskontrol eller andre offentlige Indgreb. (Den øverste Del af Fremtidens Efterspørgselskurver skæres bort).

Den dynamiske Pristilpasning vilde ikke frembyde særlige teoretiske Vanskeligheder, hvis der ingen Sammenhæng var mellem Øjeblikkets Priser og Fremtidens Efterspørgselskurver (og Omkostningskurver, jfr. senere), og hvis Reaktionshastighederne var saa store, at man kunde regne med øjeblikkelig Tilpasning af Priser og Efterspørgsel. Sælgeren havde da blot hver Dag at fastsætte den Pris, hvorved Grænseindtægt og Grænseomkostninger var lige store. Men i Virkeligheden er Sagerne langt mere

indviklede. Naar Efterspørgslen kun med en vis Træghed tilpasser sig til Ændringer i Prisen, kan Sælgerne ikke føre deres Prispolitik alene paa Grundlag af Dagens Efterspørgselskurver, men maa t. Eks. tage i Betragtning, at Prisnedsættelser, der ikke giver Bonus i Øjeblikket, kan vise sig at være fordelagtige, naar Prisændringen har faaet Lov til at paavirke Efterspørgslen i nogen Tid. Men heller ikke Langtids-Konkurrence-Efterspørgselskurven kan være eneste Basis for Prispolitikken. Prisforandringeres Virkninger paa Konkurrenternes Prispolitik og dermed paa de fremtidige Afsætningsmuligheder maa som ofte fremhævet tages i Betragtning. Og endelig: Selv om Efterspørgslen tilpasser

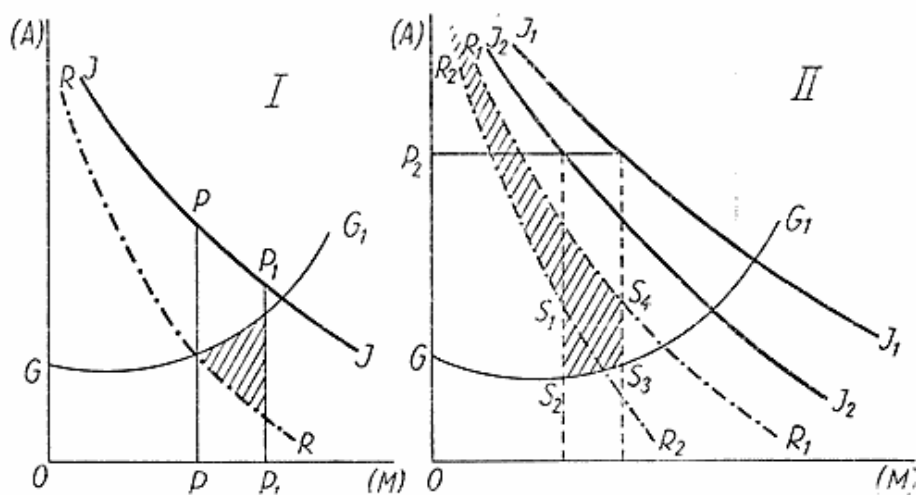


Fig. 8.

sig øjeblikkeligt, og selv om vor Sælger regner med, at Konkurrenterne altid vil følge hans Prisændringer uden at drive Konkurrence, maa han tage i Betragtning, at Dagens IPK-Priser kan øve Indflydelse paa Fremtidens IPK-Efterspørgsel, og han kan derfor ikke blot uden videre ansætte Dagens IPK-Optimalpris.

Lad under de givne Forudsætninger Dagens IPK-Efterspørgselskurve være Kurven I—I i Fig. 8, I, RR dens Grænseindtægtskurve og  $GG_1$  Grænseomkostningskurven. IPK-Optimalprisen vil da være PP. Er den øjeblikkelige Pris  $P_1P_1$ , vil en Kalkulation, der foretages udelukkende paa Grundlag af Dagens Forhold uden Hensyntagen til Fremtiden, give til Resultat, at en Forhøjelse af Prisen til PP vil forøge Nettogevinsten med et Beløb, hvis Størrelse angives af det skraverede Areal mellem Grænseindtægts- og Grænseomkostningskurverne. Hvis imidlertid denne Prisforhøjelse f. Eks. medfører, at Kunderne reviderer deres Købevaner,

eller at der kommer nye Konkurrenter til, saadan at Morgendagens IPK-Efterspørgselskurve (Fig. 8, II) rykker til venstre fra  $I_1I_1$  til  $I_2I_2$  og dens Grænseindtægtskurve dermed fra  $R_1R_1$  til  $R_2R_2$ , saa vil den Gevinst, der den næste Dag kan opnaas til en vilkaarlig Pris,  $OP_2$ , herved formindskes med det skraverede Areal  $R_2S_1S_2S_3S_4R_1$ . Det er klart, at de følgende Tidsperioders Gevinstformindskelse, hvis den er tilstrækkelig stor, kan motivere, at Prisen den første Dag ikke sættes op til IPK-Optimalprisen, PP. Dette vil navnlig være Tilfældet, hvis den Efterspørgselsændring, der fra det korte Løbs Synspunkt har gjort en Prisforhøjelse fordelagtig, kun ventes at blive forholdsvis kortvarig, medens Reduktionen af den fremtidige Efterspørgsel ventes at faa Betydning langt ud i Fremtiden. (Stabilisering af Priserne overfor kortvarige Ændringer i Efterspørgslen).

Resultatet af de netop fremførte Overvejelser er, at Prisen blev lavere end Øjeblikkets Optimal. Som omtalt i forrige Afsnit undlades imidlertid ogsaa til Tider Prisenedsættelser af Frygt for ugunstige Virkninger paa den fremtidige Afsætning. I dette Tilfælde kan Resultatet blive, at Prisen bliver højere end den, der ud fra Øjeblikkets Synspunkt er den fordelagtigste.

Det vil ses, at Sætningen om, at den fordelagtigste Pris er den, ved hvilken Grænseindtægt og Grænseomkostninger er lige store, ikke fører langt i den dynamiske Prisanalyse. Naar Efterspørgslen kun med en vis Træghed reagerer paa Priserne Ændringer, og naar Dagens Priser paavirker Fremtidens Afsætningsmuligheder, angives de gunstigste Priser ikke af Grænseomkostningskurvens Skæringspunkt med nogen af de Grænseindtægtskurver, der svarer til Konkurrence-, Asymmetri- eller IPK-Efterspørgselskurverne, det være sig paa langt eller kort Sigt. Betragtes Problemet stadig geometrisk, er de gunstigste Priser dem, hvorved Summen af Øjeblikkets Gevinstareal og den diskonterede Værdi af alle fremtidige Perioders bliver størst mulig. Men den geometriske Analyse synes ikke under disse indviklede Forhold at have store Muligheder for at angive nogen Metode til Paavisning af de optimale Priser.

Professor *Thorkil Kristensen* har i almen matematisk Form behandlet et analogt Problem, nemlig den statiske Prisligevægt under det, han kalder sammensat Monopol<sup>1)</sup>. Hermed er

<sup>1)</sup> *Th. Kristensen*: «Sammensat og kollektivt Monopol», Nationaløkonomisk Tidsskrift 1938.

tænkt paa det Tilfælde, at samme Sælger har Monopol paa flere Varer, der er saa nært forbundne i Efterspørgslen, at Afsætningen af hver enkelt ikke blot afhænger af vedkommende Vares egen Pris, men maa betragtes som en Funktion ogsaa af de øvrige Vares. (Eks.: En Kommune sælger baade Gas og Elektricitet og maa ved en Nedsættelse af Elektricitetsprisen tage i Betragtning, at Folk kan gaa over til at koge ved Elektricitet, saaledes at Efterspørgslen efter Gas herved mindskes). Prisen paa Vare Nr. 1 paavirker her Efterspørgselskurvens Stilling for Vare Nr. 2 indenfor samme Tidsrum, medens i vort Problem en Prisændring i Tidsrum Nr. 1 paavirker Efterspørgselskurvens Position for samme Vare i Tidsrum Nr. 2. Problemstillingen er altsaa af samme Art i de to Tilfælde, og Prof. Kristensens Analyse kan med visse Modifikationer anvendes paa vort Problem.

Vi begrænser os til at iagttage to Tidsperioder og kalder Priser og omsatte Mængder henh.  $p_1$ ,  $p_2$ ,  $m_1$  og  $m_2$ . Afsætningen i den sidste Periode,  $m_2$ , er en Funktion af baade  $p_1$  og  $p_2$ . Derimod er  $m_1$  kun en Funktion af  $p_1$  (og af de tidligere Perioders Priser, der imidlertid antages at tilhøre det forgangne og derfor falder udenfor Problemets Variabler). Som Udtryk for Sammenhængen mellem  $p_1$  og  $m_2$  anvendes Krydselasticiteten

$$\epsilon_{2,1} = \frac{-dm_2}{m_2} : \frac{dp_1}{p_1}$$

der angiver Forholdet mellem den relative Formindskelse af Salget i Tidsperiode 2 og den relative Forhøjelse af Prisen i Periode 1. (Krydselasticiteten er her — i Analogi med det sædvanlige Elasticitetsbegreb — defineret saadan, at den bliver positiv, naar en Forhøjelse af Prisen fremkalder en Formindskelse af den omsatte Mængde). Med  $\epsilon_1$  og  $\epsilon_2$  betegnes de to Tidsperioders Efterspørgselselasticitet i sædvanlig Forstand, altsaa Efterspørgslens Elasticitet m. H. t. Prisen i samme Tidsinterval. De to Perioders Totalomkostninger angives som Funktioner af de afsatte Mængder med henh.  $T_1 = \varphi(m_1)$  og  $T_2 = \Phi(m_2)$ . Den største kapitaliserede Gevinst ( $G$ ) opnaas da, naar

$$G = p_1 \cdot m_1 - \varphi(m_1) + [p_2 \cdot m_2 - \Phi(m_2)] \cdot (1 + r)^{-n}$$

er paa Maksimum.  $r$  er Rentefoden, og den senere Tidsperiodes Gevinst tilbagediskonteres ved Multiplikation med Faktoren  $(1 + r)^{-n}$ .

Til Bestemmelse af de fire ubekendte,  $p_1$ ,  $p_2$ ,  $m_1$  og  $m_2$ , har vi nu følgende fire Ligninger:

$$m_1 = f(p_1); \quad (1)$$

$$m_2 = F(p_1, p_2); \quad (2)$$

$$\frac{dG}{dp_1} = 0; \quad (3)$$

$$\frac{dG}{dp_2} = 0; \quad (4)$$

Ligningerne (1) og (2) bestemmer  $m_1$  og  $m_2$  som Funktioner af de to Priser, og de to sidste Ligninger, der er de partielle Differentialkvotienter af det ovenstaaende Udtryk for Gevinsten, udtrykker Betingelserne for, at der hverken ved Ændring af  $p_1$  eller  $p_2$  kan opnaas større kapitaliseret Gevinst. Med de samme Mellemligninger som anvendt af Prof. Kristensen kommer man til, at de gunstigste Priser er

$$p_1 = \varphi'(m_1) \cdot \frac{\varepsilon_1}{\varepsilon_1 - 1} - \frac{m_2}{m_1} \cdot \frac{\varepsilon_{2,1}}{\varepsilon_1 - 1} \cdot [p_2 - \Phi'(m_2)] (1 + r)^{-n}; \quad (5)$$

$$p_2 = \Phi'(m_2) \cdot \frac{\varepsilon_2}{\varepsilon_2 - 1} = o_2; \quad (6)$$

Prisen i det sidste Tidsinterval bliver altsaa lig Grænseomkostningerne multipliceret med Brøken  $\frac{\varepsilon_2}{\varepsilon_2 - 1}$ . Dette Produkt er Udtrykket for den almindelige Monopolpris, og  $p_2$  bliver altsaa fastsat efter den gængse Monopollov paa Grundlag af vedkommende Tidsperiodes egen Efterspørgselskurve alene samt Grænseomkostningskurven.

Lad os kalde den Pris, der saaledes bestemmes uden Hensyn til andre Tidsintervallers Forhold, for Dags-Optimalprisen og benævne de to Intervallers Dags-Optimalpriser  $o_1$  og  $o_2$ . Naar  $p_2$  bliver lig  $o_2$ , beror det paa, at  $p_2$  efter Forudsættningerne kun kan paavirke sin egen Periodes Efterspørgsel. Hvis de senere Perioders Priser meddeles Køberne paa Forhaand — som f. Eks. naar man giver Sæsonrabatter i den Hensigt at omfordele Efterspørgslen i Tiden og derved opnaa jævnere Kapacitetsudnyttelse — kan  $m_1$  ligesom  $m_2$  blive en Funktion af saavel  $p_2$  som  $p_1$ . I saa Fald bliver Udtrykkene for  $p_1$  og  $p_2$  symmetriske, og  $p_2$  kommer under samme Betingelser som  $p_1$  til at afvige fra Dags-Optimalprisen.

Hvis  $p_1$  ingen Virkning har paa  $m_2$ , bliver  $\varepsilon_{2,1}$  og dermed andet Led paa højre Side af Lighedstegnet i Ligning (5) lig Nul. Udtrykket for  $p_1$  bliver herved, som naturligt er, symmetrisk med Udtrykket for  $p_2$  i Ligning (6), og  $p_1$  bliver m. a. O. lig Dags-Optimalprisen,  $o_1$ . Findes der derimod en Forbindelse mellem den



første Periodes Pris og den senere Efterspørgsel, vil  $\varepsilon_{2,1}$  være forskellig fra 0, og  $p_1$  kommer derfor til at afvige fra Dags-Optimalprisen. (Medmindre  $p_2 = \varphi'(m_2)$ , altsaa Prisen lig Grænseomkostningerne. Da vi imidlertid forudsætter ufuldkommen Konkurrence, er Reglen den, at  $p_2 < \varphi'(m_2)$ ). Selv naar saaledes  $p_1 > o_1$ , beholder første Led paa højre Side af Lighedstegnet i Ligning (5)

Formen  $\varphi'(m_1) \cdot \frac{\varepsilon_1}{\varepsilon_1 - 1}$ , altsaa formelt det samme som Udtrykket

for Dags-Optimalprisen,  $o_1$ . Da imidlertid saavel Elasticiteten,  $\varepsilon_1$ , som Grænseomkostningerne,  $\varphi'(m_1)$ , varierer med Prisen og den afsatte Mængde, vil de nu have andre Værdier end dem, der svarer

til  $p_1 = o_1$ , og  $\varphi'(m_1) \cdot \frac{\varepsilon_1}{\varepsilon_1 - 1}$  bliver derfor ikke længere lig  $o_1$ .

Hvis vi forudsætter, at der kun bliver Tale om smaa Afvigelser fra Dags-Optimalprisen, kan vi dog forsvare at sætte Lighedstegn mellem de to Størrelser og faar da

$$p_1 = o_1 - \frac{m_2}{m_1} \cdot \frac{\varepsilon_{2,1}}{\varepsilon_1 - 1} \cdot [p_2 - \varphi'(m_2)] \cdot (1 + r)^{-n} \quad (7)$$

Under den opstillede Forudsætning kommer altsaa  $p_1$  til at afvige fra Dags-Optimalprisen med et Beløb, hvis Størrelse angives af andet Led paa højre Side af Lighedstegnet i Ligning (7). Afvigelsens Fortegn beror paa, om  $\varepsilon_{2,1}$  er positiv eller negativ. (Naar  $p_1$  kun atviger lidt fra Dags-Optimalprisen, der ansættes efter den gængse Monopollov, vil  $\varepsilon_1$  være større end 1, og da  $p_2$  iflg. Ligning (6) ansættes som en Monopolpris, overstiger den Grænseomkostningerne. Saavel  $\varepsilon_1 - 1$  som  $p_2 - \varphi'(m_2)$  vil altsaa være positive).  $\varepsilon_{2,1}$  er iflg. Definitionen positiv, hvis en Forhøjelse af  $p_1$  medfører en Formindskelse af  $m_2$ . Naar  $\varepsilon_{2,1}$  er positiv, bliver Minustegnet mellem de to Led paa højre Side af Lighedstegnet i Ligning (7) staaende, og  $p_1$  bliver altsaa mindre end Dags-Optimalprisen. Som Eksempel paa, at en Forhøjelse af  $p_1$  formindsker  $m_2$ , kan nævnes, at en Prisforhøjelse faar Kunderne til at revidere deres Købevaner og gaa over til Substitutter, eller at den tiltrækker nye Konkurrenter. I begge Tilfælde vil den fremtidige Afsætning blive mindre, end den ellers vilde være blevet, og for at undgaa denne fremtidige Formindskelse af Salget bliver Prisforhøjelser undgaaet og Nutidens Pris altsaa holdt lavere end Tilfældet vilde være, hvis kun dens Virkning paa Dagens Afsætning toges i Betragtning. Omvendt bliver  $\varepsilon_{2,1}$  negativ, hvis en Nedsættelse af

$p_1$  medfører en Formindskelse af  $m_2$ . Andet Led paa højre Side af Lighedstegnet i Ligning (7) skifter nu Fortegn, og  $p_1$  bliver højere end Dags-Optimalprisen. Som Eksempel paa, at en Nedsættelse af Nutidens Pris fører til en Formindskelse af den fremtidige Afsætning, kan nævnes det Tilfælde, at en Prisreduktion har til Følge, at Konkurrenterne gaar over fra IPK-Politik til Priskonkurrence, hvorved den fremtidige Afsætning bliver mindre, end den ellers vilde have været. For at undgaa dette, kan Prisnedsættelsen blive undladt, selv om den vilde give Bonus i Øjeblikket, og Prisen altsaa blive holdt højere end Dags-Optimalen.

Den numeriske Størrelse af Prisens Afvigelse fra Dags-Optimalen beror paa de fire Faktorer, hvori vi efter Prof. Kristensens Mønster har opdelt andet Led paa højre Side af Lighedstegnet i Ligningerne (5) og (7):

1) Afvigelsen fra Dags-Optimalprisen bliver des større, jo større  $m_2$  er i Forhold til  $m_1$ . Jo større Fremtidens Omsætning er i Forhold til Nutidens, des større Hensyn maa der naturligvis tages til Fremtiden, naar den paavirkes af Nutidens Prisansættelse. F. Eks. vil Tilskyndelsen til at holde lave Priser for at vænne nye Køberklasser til Forbruget eller for varigt at erobre Kunder fra Konkurrenterne være stærkest lige forud for en Periode, hvor der af sæsonmæssige Aarsager eller af andre Grunde ventes en Stigning i den totale Efterspørgsel.

2) Afvigelsen bliver des større, jo større  $\varepsilon_{2,1}$  og jo mindre  $\varepsilon_1$  er. Hensynet til Fremtiden bliver altsaa des mere fremherskende ved Fastsættelsen af Dagens Pris, jo stærkere Dagsprisens Virkning paa Fremtidens Efterspørgsel og jo svagere dens Paavirkning af Nutidens Efterspørgsel er. F. Eks. kan Prisen komme til at ligge betydeligt over Dags-Optimalprisen, hvis Øjeblikkets Efterspørgsel er lidet elastisk, og en Prisnedsættelse medfører Fare for, at der udbryder en Priskonkurrence, der kan bevirke en stærk Formindskelse af Fremtidens Afsætning.

3) Afvigelsen bliver des større, jo større Forskel der er paa  $p_2$  og  $\Phi'$  ( $m_2$ ). Dagens Pris vil altsaa være under des stærkere Indflydelse af Fremtidens Forhold, jo større Differensen er — i positiv eller, hvis der tages Hensyn til Virkningen paa Salget i tredje og senere Tidsintervaller, eventuelt ogsaa negativ Retning — mellem den Pris, der opnaas for Fremtidens Afsætning, og de Grænseomkostninger, hvormed den fremstilles. Jo mere Fremtidens Pris overstiger Grænseomkostningerne, des større Ulempe vil det være, om en nutidig Prisændring formindsker Fremtidens Afsætning.

4) Afvigelsen fra Dags-Optimalprisen vil endelig være des større, jo mindre  $r$  og  $n$  er. Ligger omvendt Dagsprisens Paavirkning af Fremtidens Efterspørgsel langt ude i Fremtiden, og skal den diskonteres efter en høj Rentefod, bliver Hensynet til Fremtiden af mindre Betydning for Øjeblikkets Prisansættelse. Naar Mangel paa Kredit og Kontanter faar Driftsherren til at drive Priskonkurrence, selv om Fremtidens Afsætning herved mindskes, betyder det i vort Skema, at han diskonterer efter en høj, personlig Rentefod og derved tvinges til at lægge Hovedvægten paa Øjeblikkets Gevinst. —

Hidtil er forudsat, at der kun bliver Tale om forholdsvis smaa Afvigelser fra Dags-Optimalprisen. Denne Forudsætning kan ikke med Krav paa nogen større Realisme fastholdes ved Behandlingen af vort Problem. Den udprægede Stabilitet, der karakteriserer mange Prisers Forløb gennem Tiden, tyder paa, at Afvigelserne fra Dags-Optimalen til Tider maa være temmelig store. De foran fremsatte Bemærkninger om Afvigelse-nes numeriske Størrelse turde imidlertid stadig staa ved Magt, selv naar der bliver Tale om betydelige Afvigelser. De Faktorer, der er bestemmende for begyndende, smaa Afvigelser fra Dags-Optimalen, maa stadig være virksomme og virke i samme Retning, naar Afvigelserne bliver større. Naar Prisen afviger væsentligt fra Dags-Optimalen, maa man imidlertid tage Hensyn til, at  $\epsilon_1$  og  $\varphi'(m_1)$  ikke længere har de Værdier, der svarer til Dags-Optimalprisen og det dertil hørende Udbud, og at første Led paa højre Side af Lighedstegnet i Ligning (5) derfor ikke længere kan sættes lig med  $o_1$ . Herved faar  $\epsilon_1$  en særlig Betydning for Afvigelsen fra Dags-Optimalprisen ud over den, der følger af, at  $\epsilon_1$  optræder i det følgende Led, og Afvigelsen kommer endvidere, som naturligt er, til at afhænge af Grænseomkostningerne,  $\varphi'(m_1)$ . Jo mere elastisk Efterspørgslen er, og jo mere stejl Grænseomkostningskurven er — m. a. O. jo mere en Prisforandring paavirker Øjeblikkets afsatte Mængde, og jo mere en given Forandring af Afsætningen paavirker Grænseomkostningerne — des stærkere Modstand vil der være mod en Pris, der afviger fra Dags-Optimalen<sup>1)</sup>. —

<sup>1)</sup> Naar Prisen kun afviger lidt fra Dags-Optimalprisen, kan man gaa ud fra, at  $\epsilon_1 > 1$ . Bliver der Tale om større Afvigelser, er det derimod ikke udelukket, at  $\epsilon_1$  kan blive mindre end 1. Hvis Dagens Efterspørgselskurve er en Konkurrence-Efterspørgselskurve, kan det næppe tænkes (undtagen hvis Efterspørgslen kun med en vis Træghed tilpasser sig til en Ændring af Prisen. Prisen kan da af Hensyn til den senere Virkning blive sat saa

Vort Eksempel har kun behandlet Sammenhængen mellem to Tidsintervallers Priser. Men en virkelighedstro Pristeori kan ikke nøjes med at tage Hensyn til den Indflydelse, Dagens Pris kan have paa Afsætningen i en enkelt, fremtidig Periode. Dagens Pris kan øve Indflydelse paa Afsætningen i samtlige eller i hvert Fald en lang Række kommende Tidsperioder, og ligeledes kan Prisen i hvert kommende Tidsinterval paavirke Salget i samtlige efter det paagældende Interval følgende Perioder — og eventuelt ogsaa de forudgaaende, saafremt Priserne bekendtgøres paa Forhaand. Hele denne udviklede Prissammenhæng bliver af Betydning for den teoretiske Bestemmelse af hver Dags Pris. Og hertil kommer, at Driftsherren for at fastsætte de rigtige Priser maa kende Efterspørgslens og Konkurrenternes Prisers R e a k t i o n s h a s t i g h e d e r, et Problem vi ogsaa er sprunget over ved kun at behandle to Intervaller.

Hver Periodes Pris modtager altsaa saa at sige fra hvert af de følgende og evt. de forudgaaende Tidsintervaller en Paavirkning bort fra Dags-Optimalprisen, et Tillæg eller et Fradrag i denne. For den praktiske Prispolitik vanskeliggøres Problemet af, at Konkurrentens fremtidige Priser, ens egne fremtidige Omkostninger og de Varemængder, der kan afsættes til givne Priskombinationer, alle er ukendte, hypotetiske Størrelser.

En Prisnedsættelse i Dag kan paa hvert af de kommende Tidsintervallers Afsætning udøve forskellige, hinanden modsatte Virkninger. Den kan have en Tendens til at forøge Afsætningen i Fremtiden, hvis den vænner nye Køberklasser til Brug af Varen, hvis den varigt erobrer Kunder fra Konkurrenterne, eller hvis den faar Køberne til at spekulere i yderligere Prisnedsættelser. Omvendt kan den formindske den fremtidige Afsætning, hvis den

---

langt ned, at Dagens Efterspørgselselasticitet bliver mindre end 1. Træghedsproblemet og Reaktionshastigheden er imidlertid ikke taget med under Behandling i vort Eksempel med de to Tidsintervaller). Derimod er det muligt, at  $\epsilon_1$  kan blive mindre end 1, naar Konkurrenternes Priser tilpasses saa hurtigt, at »Dagens« Efterspørgselskurve er en IPK-Kurve, eller hvis der er Tale om absolut Monopol. Betingelsen er, at Dagens Pris sættes betydeligt lavere end Dags-Optimalen for at skaffe forholdsvis større Afsætning i Fremtiden. Naar  $\epsilon_1 < 1$ , bliver første Led paa højre Side af Lighedstegnet i Ligning (5) negativt, og Vilkaaret for, at  $p_1$  kan blive positiv, bliver da dels, at andet Leds numeriske Værdi overstiger førstes, dels — da  $\epsilon_{2,1}$  under de givne Betingelser er positiv — at  $p_2 > \phi'(m_2)$ . Under den monopolistiske eller monopolagtige Pristilpasning, som her er forudsat, kan denne sidste Betingelse anses for at være opfyldt.

faar Kunderne til at tvivle om Varens Kvalitet, hvis de mener. Bundprisen er naaet og derfor forsyner sig stærkt til Dagens Pris, eller hvis den faar Konkurrenterne til at gaa over til Priskonkurrence. Prisproblemets nøjagtige Løsning forudsætter en Beregning af Nettovirkningen af disse hinanden modsatte Tendenser, som enhver Perodes Pris kan udøve paa ethvert af de følgende Intervallers Afsætning. Da det hele hører Fremtiden til, kan der naturligvis kun blive Tale om et Skøn, baseret paa mere eller mindre nøjagtige Sandsynlighedskalkulationer.

En Del af Dagprisens Virkninger paa Fremtidens Afsætning gaar i samme Retning i alle fremtidige Tidsintervaller. Hvis en Forhøjelse af Prisen faar Kunderne til at revidere deres Købevaner eller trækker nye Konkurrenter til, vil det medføre en relativ Formindskning af Afsætningen i alle de fremtidige Perioder, hvis Efterspørgsel paavirkes. Vænder en Prisnedsættelse nye Køberklasser til Brug af Varen, vil omvendt Afsætningen undergaa en relativ Forøgelse i alle relevante fremtidige Tidsintervaller. Hvis en Prisændring faar Køberne til at spekulere i Prisbevægelsen, eller hvis den faar Konkurrenterne til at gaa over til Priskonkurrence, vil derimod Afsætningen i nogle fremtidige Perioder blive mindre og i andre større, end den ellers vilde være. Nettoresultatet bliver, at Krydselasticiteten overfor visse fremtidige Perioders Efterspørgsel vil være positiv, men overfor andre negativ. Hensynet til nogle fremtidige Perioder vil altsaa tilsige en forholdsvis lav Dagspris — »fremkalde et Fradrag i Dags-Optimalprisen« — medens Sammenhængen med andre fremtidige Tidsintervaller tenderer mod en højere Dagspris.

Hvis en Prisnedsættelse giver Anledning til, at der udbryder Priskonkurrence, vil den enkelte Sælgers Afsætning, mens Priserne er i Bevægelse, skiftevis være større og mindre, end den ellers vilde have været, alt efter som hans Pris i det paagældende Tidsinterval er lavere eller højere end Konkurrenternes. Visse Perioder under Priskonkurrencen vil altsaa give ham en Gevinst i Forhold til det Resultat, han vilde opnaa under en IPK-Politik, andre Tab. Gevinsternes og Tabenes Størrelse vil, som foran omtalt, bero paa Efterspørgslens og Prisernes Reaktionshastighed. Derefter følger eventuelt en Periode, hvor Priserne er kommet i Ro efter at være blevet konkurreret ned i et lavere Leje end det, der ellers vilde have hersket. Denne Perodes Gevinst vil herved være blevet relativt formindsket. Herpaa følger saa maaske en Tid, hvor Priserne atter stiger, en Tid, hvis Gevinst vil veksle fra

Periode til Periode, alt efter som Prisen under den opadgaaende Bevægelse midlertidigt er højere eller lavere end Konkurrenternes. En anden Gevinstudvikling naas, hvis Priserne ikke skiftevis sættes op, men stiger i Takt (IPK-Politik). Den Indflydelse, Dagens Prisbevægelser udøver paa Fremtidens Omsætning og Gevinst, vil altsaa bero paa, hvilke Afvigelser, den vil medføre fra hele den Prisudvikling, der ellers vilde have udspillet sig. Den vil afhænge af, om Priskonkurrence udbryder, af Efterspørgslens og Priserne Reaktionshastighed under denne Konkurrence, af, hvor længe Konkurrencen varer, og hvor langt den bringer Priserne ned, af, hvor længe det varer, inden der atter kan opnaas Stemning for IPK-Prisdannelse i et højere Prisleje, saa at Priserne atter kan sættes op, samt af, hvor højt Priserne da kan bringes op, og om den opgaaende Prisbevægelse sker under Konkurrence eller saadan, at Priserne bevæger sig i Takt. Mange Muligheder er her tænkelige, og en fuldt rationel Prispolitik maa ved Fastsettelsen af Dagens Pris vurdere Sandsynligheden af de forskellige alternative Prisforløb, Dagens Prisbevægelser kan give Anledning til.

Jo mere Hensyn der tages til Dagsprisens Virkninger paa de kommende Perioders Omsætning, des mere urealistisk bliver det at tale om, at dette Hensyn foraarsager et »Tillæg til eller et Fradrag fra Dags-Optimalprisen«. Navnlig naar »Dagens« Efterspørgselskurve er en Konkurrence-Efterspørgselskurve og Dags-Optimalen altsaa en Konkurrencepris, er der ringe Rimelighed i at opstille denne Pris som en Slags Normal og betegne Forskellen mellem denne Pris og den, der virkelig kommer i Stand, som en »Afvigelse«. Jo stærkere Hensyn der tages til Prispolitikens fremtidige Virkninger, i des højere Grad bliver de forskellige Tidsintervallers Priser en sammenhængende Kæde, hvis enkelte Led ikke kan tages ud til isoleret Behandling uden at gøre Vold paa Virkeligheden. Vi har i det foregaaende anskuet Afsætningen i det  $n$ 'te Tidsinterval som en Funktion af Priserne i alle tidligere Perioder,  $p_1, p_2 \dots p_n$ . Lad os notere den Afsætning,  $a$ , der i den  $n$ 'te Periode realiseres ved en given Række af tidligere Priser, og dernæst de alternative Afvigelser fra  $a$ , der vil fremkomme, hvis vi skiftevis ændrer een af de tidligere Priser og lader de andre være uforandret. Summen af disse alternative Afvigelser vil ikke altid — maaske næppe nogensinde — være den samme som den Afvigelse fra  $a$ , der vilde vise sig, hvis vi havde foretaget

de samme Ændringer af de tidligere Priser samtidigt. En Nedsættelse af  $p_3$  har større Chance for at fremkalde Priskonkurrence og dermed formindsket Afsætning i den  $n$ 'te Periode, hvis  $p_2$  ogsaa er blevet nedsat, end hvis den var blevet holdt uforandret lig  $p_1$ . Om Kunderne begynder at spekulere i Prisbevægelserne, vil ogsaa ofte mere bero paa hele Prisbevægelsens Karakter gennem en længere Periode end paa Prisforandringen fra et enkelt Tidsinterval til et andet. Afsætningen i den  $n$ 'te Periode er altsaa ikke blot en Funktion af de tidligere Priser, hver for sig betragtet som isolerede Fænomener, men af hele Prisudviklingen op til Dato. En Erkendelse heraf foreligger, naar Mærkevarefabrikanter principielt tager Afstand fra svingende Priser, fordi Køberne herved ledes til at lægge Vægt paa Prisen i Stedet for at spørge om Kvaliteten — eller blindt følge Reklamen. Ogsaa her er hele Prisforløbet af større Betydning end de enkelte Prisforandringer taget for sig. Et andet Eksempel paa indviklet Sammenhæng mellem Dagens Pris og Fremtidens Afsætning foreligger, naar en midlertidig Prisnedsættelse undlades, fordi den nødvendiggør en senere Prisforhøjelse, der kan faa Kunderne til at revidere deres Købevaner. Selv om det her er Prisforhøjelsen, der fremkalder en Nedgang i Fremtidens Afsætning, er denne Formindskelse indirekte fremkaldt af den tidligere Nedsættelse, altsaa af den samlede Prisbevægelse.

Den dynamiske Prispolitik's Problem bliver altsaa ikke en sukcessiv Fastsættelse af »Ligevægtspriser« for de enkelte Tidsafsnit hver for sig, men derimod gennem alle Tidsintervaller tilsammen at søge at realisere det Prisforløb, den Prisurve, der giver den største kapitaliserede Gevinst<sup>1)</sup>. Til et fuldt rationelt Grundlag herfor kræves for det første en Kalkulation af den Afsætning, der i hvert enkelt Tidsafsnit kan opnaas ved de forskellige mulige, alternative Kombinationer af ens egne og Konkurrenternes Priser i Perioderne op til og med det paagældende Tidsinterval. Hver enkelt Periodes Afsætning bliver her at beregne som en Produktsum af mulige afsatte Mængder og tilsvarende Sandsynligheder og maa anslaaes paa Grundlag af Prisernes og de afsatte Mængders ventede Reaktionshastigheder. Desuden maa man beregne Chancerne for ved Fastsættelsen af den enkelte Dagspris saa vidt muligt at holde Prisudviklingen i den Bane, der realiserer de gunstigste af de mange alternative Prisforløb.

<sup>1)</sup> Jfr. Frisch: Anf. Skr.

En yderligere Komplikation er der ikke taget Hensyn til foran: Dagens Pris kan øve Indflydelse ikke blot paa Fremtidens Afsætning, men ogsaa paa dens Omkostninger. Som Eksempel herpaa er tidligere nævnt, at man, saafremt man ved at nedsætte Priserne i en Depression kan skaffe større Afsætning, derved holder sammen paa sin Arbejderstab og holder hele Virksomhedens Organisation intakt, hvorved Bedriftens fremtidige Effektivitet bliver større og dens Omkostninger lavere, end det ellers vilde være Tilfældet. Ikke blot hver enkelt Periodes afsatte Mængde, men ogsaa dens Omkostninger bliver her Funktioner af de tidligere Priser.

Det vil ses, at den foranstaaende Behandling af Sammenhængen mellem to Tidsintervallers Priser langt fra giver nogen fuldstændig Løsning af det dynamiske Prisproblem, men snarere blot maa betragtes som en Antydning af, hvor kompliceret dette Problem er, selv under meget simple Forudsætninger. Og med den gunstigste Priskurve er kun fastlagt een af de Variabler, hvorpaa Virksomhedens Gevinst beror. De andre er Reklameudgifterne og Varens Kvalitet. Den aftagende Priskonkurrence har i stigende Grad ført til, at man søger at forøge sin Afsætning ved øget Reklame i Stedet for ved Prisnedsættelser, og til, at Konkurrencen mere og mere bliver lagt over paa Varens Kvalitet, Stil og hele Karakter samt paa den ydede Service. En fuldstændig Behandling af den enkelte Virksomheds Gevinstmaksimeringsproblem — der antages at være normgivende for dens Politik — kan derfor ikke undgaa at komme ind paa disse andre Variabler. Det synes ikke muligt at give nogen fyldestgørende og anskuelig Behandling af Kvalitetstilpasningen (ved given Pris og Reklameudgift) ad matematisk Vej. Forudsætter vi Varekvaliteten given, kan derimod Reklameudgiften indføres som en Variabel ved Siden af Prisen. Hver enkelt Tidsintervalls Afsætning bliver altsaa for det første en Funktion af saavel Periodens Reklameudgift som dens Pris. (I en geometrisk Illustration kan den afsatte Mængde afsættes ud ad et tredimensionalt Koordinatsystems ene Akse, Prisen langs den anden og Reklameudgiften langs den tredje). Men dernæst vil Periodens Afsætning være en Funktion saavel af de tidligere Intervallers Reklameudgift som af deres Priser. Det gælder med andre Ord om at bestemme den gunstigste Tidskurve for Reklameudgifterne ligesom for Priserne.

En fuldt rationelt gennemført Langtids-Planlægelse af, hvilken



Varekvalitet, der skal bringes paa Markedet, forudsætter, at man for en Række alternative Kvaliteter kalkulerer den Gevinst, der kan ventes opnaaet ved Gennemførelse af den gunstigste Pris- og Reklamepolitik, og derefter vælger den Kvalitet, der giver højest kapitaliseret Gevinst.

Kun de færreste Virksomheder sælger imidlertid en enkelt Vare i en enkelt Kvalitet. Problemet vil i de fleste Tilfælde være at sammensætte det Udvalg af Varer og Varekvaliteter, der giver Virksomheden maksimal Gevinst. (Der gaar i denne Henseende intet principielt Skel mellem forskellige Varer og forskellige Kvaliteter af samme Vare). At føre det rette Udvalg er maaske i særlig Grad af Betydning for Detailhandlen, men det samme Problem melder sig for Grossisten og Fabrikanten. At det er et særligt Problem, beror paa, at den Gevinst, der opnaas, naar det rette Udvalg føres, er større end Summen af, hvad der kunde tjenes ved at sælge Varerne hver for sig. Virksomheden maa føre de forskellige Varer, Kunderne ønsker at købe samme Sted, og have saa stort Udvalg af Kvaliteter, at Kunderne kan tilfredsstilles, men paa den anden Side ikke saa stort, at Lageromkostningerne bliver for høje.

Naar samme Virksomhed sælger flere Varer og Varekvaliteter, opstaar tillige et andet Problem, nemlig det, Professor Thorkil Kristensen har behandlet under Navn af sammensat Monopol<sup>1)</sup>. Prisen paa den ene Vare kan (selv om der ikke foreligger absolut Monopol) paavirke Afsætningen af den anden. Dette udnyttes i særlig Grad i Detailhandlen: Prisen paa visse Varer («loss-leaders») sættes lavt for at trække Kunder til Butikken, og Gevinsten opnaas ved, at Kunderne, naar de en Gang er kommet indenfor Døren, ikke blot køber af de særlig billige Varer, men ogsaa af dem, der giver en større Avance. Men Erfaringen viser, at Sammenhængen mellem den ene Vares Pris og Afsætningen af den anden ogsaa er af Betydning for Fremstillingsvirksomhederne, og at der ogsaa tages Hensyn til den. Varerne kan være enten konkurrerende — Prisnedsættelse for den ene formindsker Afsætningen af den anden — eller komplementære — Prisnedsættelse for den ene forøger Afsætningen af den anden. Et særligt Tilfælde af konkurrerende Vareudbud foreligger, naar der drives Prisdiskrimination, og visse Kunder ved en Prisændring gaar over fra den ene Købergruppe til den anden. —

<sup>1)</sup> Anf. Skr.

Prisen paa hver enkelt Vare, Virksomheden sælger, kan altsaa ikke blot paavirke Afsætningen af samme Vare i samme eller enhver af de senere Tidsperioder, men ogsaa Salget af de andre Varer i samme eller i de senere Perioder. Ligeledes kan den Reklame, der gøres for hver enkelt af Varerne saavel have Indvirkning paa Salget af selve den paagældende Vare i vedkommende Tidsinterval og i Fremtiden, som den kan forøge eller formindske den nuværende og den fremtidige Afsætning af andre af Virksomhedens Varer. Hertil kommer, at den ene Vares og Periodes Pris og Reklameudgift kan have Indflydelse paa de andre Varers og Perioders Produktionsomkostninger, at de forskellige Varer maaske fremstilles i forenet Produktion o. s. v., o. s. v. Opnaaelsen af den størst mulige Gevinst er afhængig af en rationel og rigtig Beregning af hele denne indviklede Sammenhæng.

Foran er søgt skitseret det teoretiske System, der synes nødvendigt til en generel, deduktiv Bestemmelse af den enkelte Virksomheds dynamisk-økonomiske Politik under ufuldkommen Konkurrence og til Forklaring af den dynamiske Prispolitik og Prisudvikling, der empirisk kan iagttages. En matematisk-teoretisk Løsning af Systemet foreligger ikke. Men hele Systemet af gensidigt afhængige Størrelser synes saa indviklet, at det Spørgsmaal paa Forhaand maa rejses, hvad en eventuel Løsning kunde bruges til. Kan man under saa komplicerede Forhold vente, at en logisk, deduktiv Løsning af Prisproblemet giver en adækvat Forklaring paa den faktiske Prisdannelse? Med andre Ord: Hvor langt kommer man paa den ufuldstændige Konkurrences Omraade ad den deduktive Vej? Disse Spørgsmaal skal tages op til Behandling i et følgende Afsnit.