

OMKRING DEN MODERNE PRISTEORI

AF H. WINDING PEDERSEN

I de tidligere Afsnit af denne Afhandling¹⁾ er først diskuteret den ufuldkomne Konkurrences Prisdannelse under stationære Forhold (Afsnit II—IV). Dernæst er (i Afsnit V) behandlet en af de mest karakteristiske Ejendommeligheder ved den faktisk iagttagne, altsaa ikke-stationære Prisdannelse under ufuldstændig Konkurrence (og Monopol), nemlig Prisernes Stabilitet overfor Variationer i Efterspørgsel og Omkostninger (de »bundne« Prisers Problem), og endelig er der i Afsnit VI gjort et Forsøg paa at antyde de Retningslinjer, der maa følges, hvis den i det sidste Tiaar fremvoksede Teori om den ufuldkomne Konkurrences Priser skal udvikle sig videre til en dynamisk Pristeori og derved blive i Stand til at forklare Virkelighedens Prisdannelse. Det viste sig, at en generel, matematisk Formulering af en saadan dynamisk Pristeori maatte blive temmelig indviklet, saa indviklet, at det syntes betimeligt paa Forhaand at rejse det Spørgsmaal, hvor langt videre man kan vente at naa ad den deduktive Teoris Vej paa Prislærens Omraade. Dette Spørgsmaal danner Hovedtemaet for det følgende.

VII.

Først: Hvad skal en Pristeori i det hele taget bruges til? En Pristeori skal opstille det System af Determinanter, der tilsammen bestemmer de ubekendte, Priserne og de omsatte Mængder, og forklarer, hvorfor Prisdannelsen udspiller sig, som den gør, og ikke anderledes. Herved opnaas den rent videnskabelige Triumf, at der bringes Orden i Kaos, Regnestykket gaar op, Tingene har deres Forklaring. Men vigtigere end den intellektuelle Tilfredsstillelse, Forskeren herved opnaar, er den Brug, der kan gøres af Pristeorien. Af afgørende Betydning er her, om Teorien kun kan

¹⁾ Nationaløkonomisk Tidsskrift 1939, S. 46 ff. og 121 ff.

OMKRING DEN MODERNE PRISTEORI

AF H. WINDING PEDERSEN

I de tidligere Afsnit af denne Afhandling¹⁾ er først diskuteret den ufuldkomne Konkurrences Prisdannelse under stationære Forhold (Afsnit II—IV). Dernæst er (i Afsnit V) behandlet en af de mest karakteristiske Ejendommeligheder ved den faktisk iagttagne, altsaa ikke-stationære Prisdannelse under ufuldstændig Konkurrence (og Monopol), nemlig Prisernes Stabilitet overfor Variationer i Efterspørgsel og Omkostninger (de »bundne« Prisers Problem), og endelig er der i Afsnit VI gjort et Forsøg paa at antyde de Retningslinjer, der maa følges, hvis den i det sidste Tiaar fremvoksede Teori om den ufuldkomne Konkurrences Priser skal udvikle sig videre til en dynamisk Pristeori og derved blive i Stand til at forklare Virkelighedens Prisdannelse. Det viste sig, at en generel, matematisk Formulering af en saadan dynamisk Pristeori maatte blive temmelig indviklet, saa indviklet, at det syntes betimeligt paa Forhaand at rejse det Spørgsmaal, hvor langt videre man kan vente at naa ad den deduktive Teoris Vej paa Prislærens Omraade. Dette Spørgsmaal danner Hovedtemaet for det følgende.

VII.

Først: Hvad skal en Pristeori i det hele taget bruges til? En Pristeori skal opstille det System af Determinanter, der tilsammen bestemmer de ubekendte, Priserne og de omsatte Mængder, og forklarer, hvorfor Prisdannelsen udspiller sig, som den gør, og ikke anderledes. Herved opnaas den rent videnskabelige Triumf, at der bringes Orden i Kaos, Regnestykket gaar op, Tingene har deres Forklaring. Men vigtigere end den intellektuelle Tilfredsstillelse, Forskeren herved opnaar, er den Brug, der kan gøres af Pristeorien. Af afgørende Betydning er her, om Teorien kun kan

¹⁾ Nationaløkonomisk Tidsskrift 1939, S. 46 ff. og 121 ff.

give en Forklaring eller Fortolkning *ex post* af det, som allerede er sket, eller om man ved dens Hjælp *ex ante* kan deducere sig til Problemets ubekendte Størrelser fra dets givne (der maa forudsættes at kunne iagttages objektivt), saaledes at Teorien kan danne Basis for betingede Forudsigelser om, hvad der vil ske, hvis der indtræder bestemte Ændringer i de prisbestemmende Faktorer. F. Eks. som naar man paa Grundlag af den overleverede Frikonkurrence-teori, der bestemmer Prisen ved Skæringspunktet mellem en faldende Efterspørgselskurve og en stigende Udbudskurve, forudsiger, at hvis Efterspørgslen bliver kraftigere (Efterspørgselskurven hæves), da vil Prisen, *ceteris paribus*, stige, og Stigningen vil blive forholdsvis kraftig i det korte Løb, hvor Udbudskurven er stejl, medens Prisen i det lange Løb kun vil blive underkastet en svagere Stigning eller holde sig konstant.

Vi skal nu undersøge, i hvilket Omfang man kan vente at forklare den faktiske Prisdannelse under ufuldkommen Konkurrence ved Hjælp af en deduktiv Teori, samt hvorvidt den ufuldkomne Konkurrences Pristeori kan danne Grundlag for betingede Forudsigelser af den omtalte Art.

Forrige Afsnits Undersøgelser gav det Resultat, at en fuldt generel Teori for den monopolistiske Konkurrences Priser maatte bestaa i den teoretiske Bestemmelse af et Prisforløb. Dagens Afsætningsmuligheder og Omkostninger beroede bl. a. paa Fortidens Priser, og Dagens Pris øvede Indflydelse paa Fremtidens Afsætning og Omkostninger. Hver enkelt Tidsperiodes Prisdannelse kunde derfor ikke behandles for sig, men maatte ses i Sammenhæng med hele den forudgaaende Periodes Prisudvikling og Forventningerne om Fremtidens Efterspørgsels- og Prisforhold. Herved opstod store Komplikationer for den teoretiske Behandling af Prisdannelsen, og det ligger derfor nær at spørge, om disse Komplikationer ikke blot er relativt unødvendige, teoretiske Raffinementer. Kan ikke Prisdannelsen under ufuldkommen Konkurrence i alt væsentligt forklares efter *ceteris-paribus*-statiske Linjer, saaledes at Priserne eller Pristendensen angives af den stationære Langtidsligevægt (Priskonkurrence-, Asymmetri- eller IPK-Ligevægt, jfr. Analysen af stationære Forhold i Afsnit II—III), der vilde opstaa, hvis Øjeblikkets Efterspørgsels- og Omkostningsforhold fortsattes uændret? Naar det, som Tilfældet var i Afsnit II—III, ved Bestemmelsen af denne Ligevægt tages i Betragtning,

at en Prisændring kan faa Konkurrenterne til at skifte Pristaktik, er der hermed, omend i unøjagtig Maalestok, taget Hensyn til en Hovedaarsag til Dagsprisens Indflydelse paa Fremtidens Afsætning, medens de øvrige ganske vist lades upaaagtede.

Denne Vej ud af de værste Vanskeligheder er imidlertid næppe farbar. Ganske vist finder man under Virkelighedens foranderlige Prisdannelsesbetingelser de samme tre Prisdannelsestyper, som vi har behandlet i Analysen af stationære Tilstande. (Bemærkningerne i Afsnit IV bevarer derfor ogsaa under foranderlige Forhold deres Gyldighed som Angivelse af, under hvilke Omstændigheder man kan vente at forefinde henh. Priskonkurrence, asymmetriske Prissituationer og IPK-Prisdannelse som fremherskende Prisdannelsesform.) Men det er en karakteristisk Ejendommelighed ved Prisdannelsen under ufuldkommen Konkurrence, at IPK-Priser ofte veksler med Priskonkurrence, eller at de konstante IPK-Priser i hvert Fald med kortere eller længere Mellemløb afløses af nye, ændrede IPK-Priser. Pristeorien maa kunne forklare, hvornaar og hvorfor disse Overgange eller Tilpasningsperioder kommer, og her viser den ceteris-paribus-statistiske Analyse sine Svagheder. Erfaringen viser, at de typisk stabile Priser først med en vis Forsinkelse ændres som Følge af ændrede Konjunkturer, formodentlig først, naar Sælgerne har faaet det Indtryk, at Forandringen i Efterspørgslens Styrke er af varig Karakter. En Efterspørgselsændring vil altsaa have mindre Virkning paa Prisen, hvis den ventes at blive midlertidig, end hvis Efterspørgslen (efter Forandringen) antages at forblive uændret fra Dato, og Virkelighedens Priser vil m. a. O. udvise større Stabilitet overfor midlertidige Svingninger i Efterspørgslen, end en Prisbestemmelse efter ceteris-paribus-statistiske Linjer vilde angive.

Paa den anden Side vil Priskonkurrence snarere blive sat i Gang for at skaffe Kontanter i en snæver Vending, saafremt Sælgeren venter, at Konkurrencen før eller senere atter bliver afløst af IPK-Prisdannelse, end hvis den antages at blive vedvarende. Priserne kan i dette Tilfælde i Virkeligheden blive mindre stabile, end en ceteris-paribus-statisk Betragtning vilde give til Resultat. Ogsaa hvor Priskonkurrencen er saa kortvarig, at der kun er Tale om Tilpasning fra en IPK-Situation til en anden, kan Gevinsterne under selve Pristilpasningen, der ikke tages i Betragtning i det ceteris-paribus-stationære Skema (jfr. nærmere Begyndelsen af Afsnit VI), være det afgørende Lod i Vægtskaalen.

Endelig tager den ceteris-paribus-statistiske Prisbestemmelse af

de i Afsnit V og VI nævnte Muligheder for, at Dagens Pris kan paavirke Fremtidens Afsætning, kun Hensyn til den ene, at den ene Sælgers Prisansættelse paavirker den andens. Naar Talen er om at forklare den i konkrete Tilfælde førte Prispolitik, finder man imidlertid saa ofte Henvisning til, at der tages Hensyn til Risikoen for Anlæggelsen af nye, konkurrerende Virksomheder, for en ugunstig Reaktion i den offentlige Mening, for Spekulation i Priserne eller Ændring af Købevanerne fra Kundernes Side o.s. v. — man finder saa hyppige Henvisninger til disse Momenter, at en virkelighedstro Pristeori ogsaa synes at maatte tage dem i Betragtning. Ogsaa naar IPK-Prisdannelse afløses af Priskonkurrence, er Aarsagen ofte typisk dynamiske Hensyn: Ønsket om at kvæle nogle af Konkurrenterne eller i hvert Fald tilegne sig nogle af deres Kunder ogsaa for en fremtidig Periode. (Priskrig).

Alt i alt synes den dynamiske Behandling af den ufuldstændige Konkurrences Prisproblemer at være vanskelig at komme uden om. Og det kan tilføjes, at der ogsaa findes Vidnesbyrd om, at man ikke blot i Detailhandelen, men ogsaa fra Fabrikanternes Side tager Hensyn til, at Prisen paa den ene af Virksomhedens Varer kan paavirke Afsætningen af de andre. Der er derfor al mulig Grund for Pristeorien til ogsaa at tage dette Forhold i Betragtning. —

Selv om vi trods Manglerne holdt os til den ceteris-paribus-statistiske Metode, vilde vi forøvrigt ikke undgaa, at Behandlingen af den ufuldkomne Konkurrences Priser maatte blive en Analyse af et Prisforløb. Et Par Ord herom:

I den atomistiske Pristeori er det principielt altid muligt at deducere sig til Priserne ud fra Øjeblikkets objektivt iagttagelige Prisdannelsesbetingelser, nemlig ved (tænkt) Indsætning af de faktiske, konkrete Størrelser i Efterspørgsels- og Udbudsfunktionerne. Under ufuldstændig Konkurrence er det samme ikke muligt. Som vi har set i Afsnit II og III er der nemlig som Følge af Risikoen for Priskonkurrence eller Priskrig fra Konkurrenternes Side og paa Grund af Usikkerheden m. H. t. Efterspørgselsfunktionernes faktiske Forløb Mulighed for IPK-Ligevægt og ligeledes asymmetrisk Ligevægt i flere forskellige Prishøjder, selv om vi forudsætter givne Indkomster, en given Køberpræference overfor Varer og Sælgere, given teknisk Viden og givne Priser paa Produktionsfaktorerne. For saa vidt var Priserne »indeterminerede« indenfor et vist Prisområde. Vi antydede imidlertid i Afsnit III, at denne »Indeterminans« i første Omgang

blot betød, at Dagens Priser maatte gives en historisk Forklaring, og denne Traad skal nu genoptages.

Vi saa i Afsnit II og III, at Risikoen for Priskonkurrence medførte Tilbøjelighed til at holde Priserne uforandrede, saa længe Konkurrenterne gjorde det samme, og dermed fremkaldte en Tendens til Fastholdelse af de hidtidige Priser. Ligeledes medførte Usikkerheden m. H. t. Efterspørgselsfunktionernes faktiske Forløb (saavel under absolut Monopol som under ufuldkommen Konkurrence) Modstand mod Prisforandringer bort fra det hidtidige Leje, hvor Efterspørgselskurverne er bedst kendt. Tendensen til at fastholde de hidtidige Priser betyder, at de Priser, man kommer til i Dag, afhænger af Priserne i Gaar, og at Gaarsdagens Priser igen delvis beroede paa Priserne i Forgaars o. s. v., o. s. v. Selv den ceteris-paribus-stationære Asymmetri- eller IPK-Ligevægtspris maa altsaa forklares ud fra hele den tidligere Prisudvikling, og i hvert Fald maa man blandt de Faktorer, der bestemmer Dagens Pris, indføre Gaarsdagens, et Forhold, der er ukendt i den atomistiske Teori.

Endnu et Forhold, der bevirker, at Dagens Pris afhænger af de tidligere Priser, maa fremhæves, nemlig det, at Øjeblikkets Omkostningsforhold beror paa, hvordan Prisdannelsen tidligere har artet sig. Den til enhver Tid tilstedeværende Produktionskapacitets Omfang og tekniske Beskaffenhed vil ikke blot som under fuldstændig Konkurrence være bestemt af Fortidens Udvikling i Henseende til total Efterspørgsel, teknisk Viden og Produktionsfaktorpriser, men vil tillige, som det senere nærmere skal omtales, bero paa, hvilken Prisdannelses type, der har været herskende i Fortiden. Tendensen til Oprettelse af nye, konkurrerende Virksomheder vil være stærkere og den anvendte Teknik ofte være en anden under IPK-Prisdannelse end under Priskonkurrence.

Dagsprisens Afhængighed af den tidligere Prisudvikling peger i Retning af induktive Undersøgelser, og saadanne maa ogsaa foretages ved konkrete Prisundersøgelser, hvis man ønsker en fuldstændig Forklaring af Dagens Prisdannelse. Teoretisk set er en deduktiv Udledning af Prisforløbet dog ikke paa Forhaand udelukket. Betingelsen for, at den kan foretages, er, at det er muligt ud fra de objektive iagttagelige Prisdannelsesbetingelser — Købevegne, Kundepræference, Teknik, Faktorpriser — at deducere sig til 1) den Pris, hvortil Varen første Gang sælges, 2) den derpaa følgende Prisudvikling.

En deduktiv Beregning af den Pris, der fastsættes for Varen, naar den første Gang bringes paa Markedet, forudsætter, at Prisen bliver rationelt fastsat paa Grundlag af fuldt Kendskab til Prisdannelsesbetingelserne, eller at Driftsherren i hvert Fald fastsætter Prisen med en vis, konstant Irrationalitet og Fejlbedømmelse af Afsætningsvilkaarene, saadan at Prisansættelsen bliver beregnelig paa Forhaand for Økonomen. Hvor rationelt Sælgeren end handler ud fra det Kendskab, han er i Besiddelse af, saa maa hans Forhaandsviden om Afsætningsforholdene imidlertid ifølge Sagens Natur være stærkt begrænset og varierende fra Tilfælde til Tilfælde. Den første Prisansættelse maa mere eller mindre blive et Skud i Blinde. En lang Række Begyndelsespriser er i hvert enkelt Tilfælde mulige, uden at det for Økonomen lader sig gøre deduktivt at fastslaa, hvilken der bliver den aktuelle. Naar dette sammenholdes med den ofte omtalte Tendens til at fastholde de en Gang fastsatte Priser og i hvert Fald fortrinsvis kun at foretage forholdsvis smaa Prisændringer bort fra dem, saa er der hermed aabnet Mulighed for, at man under de samme objektive Prisdannelsesbetingelser kan faa flere forskellige, alternative Prisforløb sat i Gang, beroende paa den Begyndelsespris, der ansættes. Hvilket af disse Prisforløb, der bliver det aktuelle, kan naturligvis ikke fastslaaes deduktivt, naar ikke Begyndelsesprisen kan det.

Samme Vare kan sælges til en høj Pris til en begrænset Kreds af velhavende Købere, eller den kan fremstilles i Masseproduktion til Salg til en bredere Befolkning. Hvilket Alternativ, man vælger, vil ofte være afgørende for den anvendte Teknik, Bedriftsstørrelsen og Afsætningens Organisation. Det andet Alternativ kan i saa Fald ikke prøves, uden at man kommer til at producere med inoptimal Teknik — og i saa Fald siger Forsøget intet — eller man maa foretage nye Investeringer, d. v. s. løbe en betydelig Risiko. Prisforløbet og Omkostningsstrukturen kan derfor for lange Tider blive bestemt af de Dispositioner, man har truffet til at begynde med. Ogsaa nytilkommende Producenter vil løbe den mindste Risiko, hvis de driver Forretningen paa den gamle, allerede prøvede Maade. Har man opnaaet et nogenlunde godt Resultat ved det først prøvede Alternativ, bliver de andre maaske aldrig forsøgt, skønt nogle af dem muligvis vilde vise sig at være bedre. Hyppigt ser man dog, at Varen først sælges i begrænset Omfang til en højere Pris for derefter at gaa over til at blive en Massevare. Dette skyldes imidlertid ofte Ændringer i Efterspørgslen, og man kan i hvert Fald næppe paastaa, at Prisforløbet er entydigt bestemt af de objektive Prisdannelsesbetingelser.

Dernæst til Spørgsmaalet, om det er muligt deduktivt at udlede det Prisforløb, der med en given Udvikling af de objektive Prisdannelsesbetingelser vil udspinde sig fra givne Begyndelsespriser. Hvert Tidsintervalls Pris maatte her for hver enkelt Sælger bestemmes som det første Led i den for den kommende Tid planlagte Priskurve, paavirket dels af den tidligere Prisudvikling og dens Indvirkning paa Nutidens Efterspørgsel og Omkostninger, dels af Hensynet til Dagsprisens forventede Virkninger paa Fremtidens Efterspørgsels- og Omkostningsforhold. Hver Gang et Tidsinterval er passeret, er der indvundet nye Erfaringer, der eventuelt giver Anledning til Revision af Prisberegningerne. Prisformlen maatte udformes ved en Videreførelse af den i forrige Afsnit antydede Teori, eventuelt ogsaa med Hensyntagen til Virkningerne paa Salget af andre af Virksomhedens Varer.

Matematisk skulde Spørgsmaalet kunne løses, selv om Resultatet vilde blive temmelig indviklet. Et er imidlertid, at en Formel kan opstilles, et andet, hvor stor dens reelle Værdi er. En deduktiv Udledning af Priserne ved dens Hjælp forudsætter dels, at Sælgernes Viden om eller Skøn over de faktiske Prisdannelsesbetingelser er saa tilpas korrekt, dels, at deres Prisansættelse paa Grundlag af denne Viden eller dette Skøn er i saa god Overensstemmelse med rationel Handlemaade, at Resultatet bliver tilnærmelsesvis det samme, som naar Økonomen paa Basis af (tænkt) fuld Viden om alle de relevante økonomiske Data foretager en fuldt rationel Prisberegning. Og Tilladeligheden af at gøre disse Forudsætninger kan synes noget tvivlsom, naar den rationelle Prisberegning kræver Hensyntagen til Forhold, om hvilke selv den mest indsigtfulde Driftsherre kun kan udøve et højst usikkert Skøn, og naar Prisen beror paa et Samspil af saa mange Faktorer, at det kan volde selv den trænede Økonom Vanskelighed at skaffe sig Overblik over dem og fastslaa, hvad der er rationel Priskalkulation.

Da Sælger ikke har fuld Viden om de Faktorer, hvorpaa han maa basere sin Prispolitik, har vi i det foregaaende forudsat, at han foretager sine Pris- og Gevinstberegninger paa Grundlag af rationelle Sandsynlighedskalkulationer, saaledes at f. Eks. den Af sætning, der kan opnaas med en given Kombination af Priser paa Sælgers egen og paa Konkurrenternes Varer, beregnes som en Produktsum af mulige afsatte Mængder og tilsvarende Sandsynligheder. En rationel Prisberegning maatte opbygges paa flerdobbelte Rækker af saadanne Sandsynlighedskalkulationer. I

Virkelighedens Verden foretages Skønnet over de usikre Prisdannelsesfaktorer naturligvis paa en langt mere uklar og summarisk Maade. Og naar der tages Hensyn til Dagsprisens Indflydelse paa Fremtidens Afsætning eller paa Salget af andre Varer, foregaar Prisberegningen naturligvis ikke efter indviklede Formler, men paa mere skønsmæssig Basis. Formodentlig vil ofte Skønnet over, hvilken Virkning en Ændring af Dagsprisen vil have i de nævnte Henseender, og Beregningen af, hvilken Betydning dette bør have for Prisens Højde, være sammensmeltet til en enkelt intuitiv Tankeproces.

At Intuition og Skøn træder i Stedet for rationelle Beregninger, behøver ikke i sig selv at føre til et væsentligt forkert Resultat¹⁾. Det afgørende er imidlertid, at den intuitive eller skønsmæssige Kalkulation skal træde i Stedet for en saa omfattende Viden og saa indviklede Beregninger, at der synes at være Plads for betydelige Fejltagelser. Under fuldkommen Konkurrence er Forholdene meget simple og Berettigelsen af at forudsætte tilstrækkelig Viden og rationel Opførsel fra Driftsherrernes Side til-

¹⁾ Forøvrigt kan der rejses visse Indvendinger mod at anvende Kalkulationer paa Grundlag af Sandsynlighedsbegrebet ved Løsningen af de Problemer, vi har behandlet. For at kunne tale om en Sandsynlighed maa man efter den her i Landet af *Westergaard & Nybølle* docerede Teori kunne tænke sig afholdt en lang Række Forsøg under ensartede Betingelser, under hvilke den relative Hyppighed maa svinge omkring en vis Normalværdi. Denne Betingelse vil imidlertid i mange Tilfælde være vanskelig at opfylde i vor foranderlige Verden. Tænk f. Eks. paa »Sandsynlighederne« for, at Konkurrenterne følger ens egne Prisændringer med tilsvarende, resp. gaar over til Priskonkurrence. Dette Problem vil ganske vist dukke op i en lang Række Tilfælde, men næppe under ensartede Betingelser. Hver Situation vil have sin egen særlige Forhistorie og sine egne Ejendommeligheder.

Og selv bortset fra denne Indvending forudsætter en Beregning af Gevinstchancerne som en Produktsum af de mulige Alternativer multipliceret med de tilsvarende Sandsynligheder, at man faar Lov at prøve Lykken i et større Antal Tilfælde. Lad os tænke os, at Sælger har anslaaet Sandsynligheden for, at en Prisnedsættelse vil fremkalde Priskrig, til kun 5% og i Tillid hertil reducerer Prisen. Det vil da være ham en ringe Trøst, at han har beregnet Sandsynligheden korrekt, hvis Priskrigen udbryder netop i dette Tilfælde og slaar ham ud, saa at han ikke faar Lov at deltage i Spillet mere.

De anførte Betragtninger viser, at Hasardmomentet maa være mere fremtrædende i det virkelige Liv, end den megen Tale om Sandsynligheds-kalkulationer i den dynamiske Teori maaske kunde lade formode. Risikovurderingen (Myrdals Terminologi) maa derfor faa en tilsvarende øget Betydning ved Siden af Risiko beregningen.

svarende større. Sælger skal her blot skønne over, hvor høj Prisen vil være paa den Tid, da Varerne er salgsmodne, og derefter ved Hjælp af Beregninger, Skøn eller Forsøg tilpasse sin Produktions Omfang saadan, at Grænseomkostningerne kommer til at stemme overens med Prisen. Prisdannelsen udspiller sig da ganske automatisk, uden at den enkelte Sælger saa meget som behøver kende Efterspørgselskurvens Forløb. Under ufuldkommen Konkurrence (og absolut Monopol) forudsætter en rationel Prispolitik derimod, at Sælger har Kendskab til Efterspørgselsfunktionerne. Skønnet over, hvor meget der kan afsættes til givne Priser, vanskeliggøres derved, at Afsætningen ikke blot beror paa ens egne Priser, men ogsaa paa Konkurrenternes. Desuden maa der tages Hensyn til, at Efterspørgslens Elasticitet er forskellig paa kort og paa langt Sigt, og Reaktionshastigheden maa tages i Betragtning. Det er allerede tidligere omtalt, at det synes meget sandsynligt, at Sælgerne ofte undervurderer Efterspørgslens Elasticitet, og at Prisen derfor bliver højere, end rationelt er.

Yderligere kræver en rationel Gevinstmaksimeringspolitik, at Driftsherren kan udøve Skøn over Afsætningsmulighederne ved Prisdifferentiering, over Reklamens og Varetilpasningens Virkninger paa det nutidige og fremtidige Salg, over den Virkning en Ændring af Prisen paa en af hans Varer kan have paa Afsætningen af de andre, over den mangeartede Indflydelse, en nutidig Prisændring kan have paa Fremtidens Afsætning via Kundernes Spekulation i Priserne eller Revision af deres Købevaner, via Opkomsten af nye Konkurrenter, via Tilvænnning af nye Købere, via Udbrud af Priskonkurrence o. s. v., o. s. v. En blot nogenlunde nøjagtig Kalkulation af Nettovirkningen af alle disse, ofte hinanden krydsende, Kræfter vil selvsagt være meget vanskelig at foretage, og navnlig kan der kun udøves et meget groft Skøn over de Virkninger af den økonomiske Politik, der først viser sig i Fremtiden og maa indregnes i de til den Tid herskende, nu ukendte Efterspørgsels- og Omkostningsforhold.

Til Skønnet over, hvilken Sammenhæng der faktisk findes mellem Virksomhedens Pris-, Reklame- og Varetilpasningspolitik og de forskellige Tidsperioders Afsætning og Omkostninger, kommer dernæst Beregningen af, hvilken Politik der paa Grundlag heraf fremtræder som den gunstigste. Ogsaa her forekommer temmelig væsentlige Afvigelser fra det optimale meget sandsynlige. For det første kan der naturligvis ikke ved Behandlingen af alle Dagens løbende Spørgsmaal, der ofte kræver hurtig Afgørelse, være Tale

om en indgaaende Afvejning af 117 forskellige Hensyn. Praktiske Hensyn vil medføre, at de mere udviklede Problemer kun tages med i Betragtning, naar de store Linjer i Virksomhedens økonomiske Politik skal fastlægges. Selv her kan en nogenlunde nøjagtig Afbalancering imidlertid være svær nok. At Driftsherrerne i det store og hele skulde naa til den optimale Politik ved trial-and-error-Metoden turde være tvivlsomt i vor foranderlige Verden, hvor Markedsforholdene stadig skifter, saaledes at Resultaterne af de forskellige Forsøg ikke kan sammenlignes. Og at naa til det rigtige Resultat ved Skøn og Intuition maa være vanskeligt, naar man ikke i sine intuitive Tankeprocesser har Støtte af Kendskabet til de Metoder, hvorefter rationelle Beregninger kunde udføres, saafremt man var klar over, hvilke konkrete Størrelser der skulde sættes ind i Formlerne. Dels er Pris- og Reklamepolitikens Teori endnu ikke fuldt udarbejdet fra Økonomernes Side, og dels kender og anvender Forretningslivets Folk ikke de Resultater, der allerede foreligger.

Det er allerede foran omtalt, at man i Praksis antagelig i de fleste Tilfælde kalkulerer sine Priser paa Grundlag af Gennemsnitsomkostningerne og ikke Grænseomkostningerne, og at Prisudviklingen herved maa faa et Forløb, der afviger fra det, man vilde deducere sig til under Forudsætning af rationel Handlen fra Driftsherrernes Side. Paa samme Maade er det muligt, at man til Fyldestgørelse af de i forrige Afsnit behandlede, mere udviklede Hensyn betjener sig af hjemmelavede prispolitiske Regler. Eksempler foreligger paa saadanne Regler til Anvendelse i Tilfælde, hvor Prisen paa den ene Vare paavirker Salget af den anden.

Desuden synes det ret sandsynligt, at Driftsherrerne i mange Tilfælde helt overser visse af den lange Række af Hensyn, paa hvis Jagttagelse en rationel Gevinstmaksimeringspolitik iflg. foregaaende Afsnit beror.

Endvidere er der som overalt, hvor den økonomiske Handlen ikke er baseret paa sikker Viden men paa mere eller mindre stærkt begrundede Forventninger om fremtidige Forhold, Mulighed for, at skiftende Stemninger, for stor Optimisme eller Pessimisme kan paavirke Resultatet. Og endelig kan ikke-økonomiske eller helt irrationelle Momenter spille en Rolle. F. Eks. vil Priskonkurrence ofte hos den, der bliver udsat for den, vække en saadan Kamplyst og Gengældelsestrang til Live, at han besvarer Konkurrencen med samme Mønt i Tilfælde, hvor det var mere rationelt at ansætte en IPK-Pris.

En Afvigelse fra den økonomisk optimale Prisansættelse kan endvidere fremkaldes af Ønsket om at vise »social Forstaaelse«, enten fordi en saadan virkelig næres, eller blot fordi det er comme il faut at have den og fritager en for at blive omtalt i Avisen paa en ubehagelig Maade¹⁾. I vore Dage, hvor sociale Hensyn stærkere og stærkere fremholdes som et moralsk Krav, hvor Virksomheder og Sammenslutninger, der blot er nogenlunde store, maa foretage deres Handlinger i Offentlighedens Projektørlys, og hvor Prisforhøjelser kan fremkalde tommehøje Overskrifter i Bladene — under disse Vilkaar opstaar en stærk Tendens til at undlade Prisforhøjelser, som man ikke kan give Offentligheden en plausibel og for Sælgeren diskulperende Motivering for. Ikke alle Aarsager til Prisforhøjelse er lige gode i denne Henseende. Stigende Efterspørgsel vil ikke være nogen populær Forklaring overfor Offentligheden, og et saadant Motiv som det, at Driftsherren har opdaget, at han kan udnytte sin monopolistiske Stilling noget bedre, kan naturligvis slet ikke omtales. Saadanne Aarsager til Prisforhøjelser vil derfor ofte saa at sige blive opsparet og Prisen blive holdt uforandret, indtil der indtræffer Begivenheder, der bedre kan tjene som officiel Begrundelse for en Prisforhøjelse, og som saa overfor den usagkyndige Offentlighed kan bruges til at motivere ikke blot den Prisstigning, som de selv efter en økonomisk Kalkulation kan foraarsage, men ogsaa den »opsparede« Prisforhøjelse. Egnen til saaledes at være Syndebuk er Stigninger i Raavarepriserne, Lønforhøjelser og navnlig Told- og Afgiftsforhøjelser, der forhøjer Virksomhedens Omkostninger. Priserne vil ogsaa lettest kunne ændres uden Fare for, at Kartelaftaler eller en herskende IPK-Prisstruktur bryder sammen og erstattes af Pris konkurrence, saafremt Prisforandringen foretages paa et Tidspunkt, hvor Begivenheder af den sidstnævnte Art har udøvet en samtidig parallel Paavirkning af samtlige Sælgere og skabt en almindelig Stemning for Prisforhøjelse.

Med den gamle Sondring mellem »Aarsager« og »Anledninger« til Prisforandringer in mente, kan vi efter det foranstaaende sige, at »Anledningerne« har faaet øget Betydning ved Siden af »Aar-

¹⁾ Der gaar naturligvis ingen skarp Grænse mellem a) dette ikke-økonomiske, af Ønsket om social Goodwill eller af virkelig Altruisme fremkaldte Motiv til at holde forholdsvis lave Priser og b) det Motiv, der bunder i Hensynet til at opretholde Firmaets økonomiske Goodwill og undgaa Forringelse af den fremtidige Afsætning ved offentlige Indgreb eller ved Kundernes Revision af deres Købevaner.

sagerne» — saa stærkt forøget Betydning, at Sondringen kan forekomme inadækvat. For den deduktive Teori er dette naturligvis en uheldig Udvikling, da det betyder, at Prisen mere og mere bliver en taktisk bestemt Størrelse og med tilsvarende større Vanskelighed lader sig udlede paa rent rationel Basis af de foreliggende Efterspørgsels- og Omkostningsforhold.

Forbindelsen mellem Pris og Omkostninger forflygtiges af de taktiske Hensyn, og det er i det hele taget vanskeligt at sige noget nøjagtigt om Omkostningernes Betydning for Prisens Højde under ufuldkommen Konkurrence. Mange synes i Sætningen »Grænseindtægt lig Grænseomkostninger« at se Nøglen til alle den ufuldstændige Konkurrences Hemmeligheder, og der kan derfor være Grund til endnu en Gang at understrege, at denne Sætning, der jo forøvrigt i sig selv blot er en statisk Lov for det absolutte Monopol, kun er det allerførste Skridt paa Vejen til Løsningen af Prisproblemet under saavel den ufuldkomne Konkurrence som Monopolet. Denne Sætning alene kan kun give os Dagens Korttidspris under den mest kortsynede Prispolitik. Saa snart der føres en mere fremsynt Politik, bliver Sagerne, som det vil fremgaa af de tidligere Afsnit, saavel under stationære som foranderlige Forhold langt mere indviklede.

Det fremgaar imidlertid af de foranstaaende Bemærkninger i dette Afsnit, at man ikke i Praksis kan vente, at Relationen mellem Pris og Omkostninger vil svare til de komplicerede Formler, man under Forudsætning af rationel Handlen kan opstille for den dynamiske Prispolitik (jfr. Afsnit VI) bl. a. fordi man ikke i Praksis anvender Grænseomkostningsbegrebet. Der synes derfor ikke at være nogen anden Udvej til Klarlæggelse af Sammenhængen mellem Pris og Omkostninger end et induktivt Studium af de Kalkulationsmetoder, der faktisk anvendes, og deres Indvirkning paa den endelige Prisansættelse. Kun lidt er foretaget paa dette Omraade, og det Indtryk, man kan danne sig af den faktiske Omkostningskalkulation og dens Betydning for Prisansættelsen, bliver derfor kun vagt og maa meddeles med Forbehold.

I Almindelighed regnes der med en eller anden Form for Gennemsnitsomkostninger, oftest vel Summen af de virkelig afholdte direkte løbende Udgifter og det Beløb, som Fællesomkostningerne (væsentligst faste Udgifter) vilde udgøre pr. produceret Enhed, hvis Kapacitetsudnyttelsen var »normal« (»standard burden rate«). Det springende Punkt er imidlertid Marginen mellem Prisen og de saaledes beregnede Omkostninger, altsaa »Avance«tillæget eller

det Fradrag, man eventuelt under daarlige Afsætningsvilkaars Tryk ser sig nødsaget til at foretage. Det er jo ved Fastsættelsen heraf, alle de forskelligartede prispolitiske Hensyn maa vise deres Virkning. Det er paa Grundlag af de foreliggende Oplysninger svært at udtale sig om den faktiske Fastsættelse af denne Margin. Saa meget kan dog siges, at der ofte synes at være en stærk Uvilje mod Priser, der fjerner sig alt for meget fra de »normale« Gennemsnitsomkostninger, navnlig Priser, der er lavere. Disse Gennemsnitsomkostninger med Tillæg af en »passende« Avance staar for Driftsherren som det, han har »Ret« til at faa dækket i det lange Løb. Lavere Priser gaar han kun modstræbende med til, fordi han er bange for, at det senere skal blive vanskeligt igen at faa Priserne op i det Leje, han anser for det normale. Maaske spiller ogsaa i mange Tilfælde manglende Indsigt i Betydningen af Sondringen mellem faste og løbende Omkostninger en Rolle. Man ser Udtalelser, der tyder paa, at vedkommende Driftsherre glemmer, at de »normale« Gennemsnitsomkostninger ikke er de virkelige Gennemsnitsudgifter, og gaar ud fra, at Grænsen mellem de Priser, der giver Tab, og dem, der bringer Gevinst, ligger ved »Produktionsomkostningerne«. Til den anden Side anses Priser, der inkluderer en alt for stor Fortjeneste, ofte for ufornuftige fra det lange Løbs Synspunkt, naar Monopolstillingen ikke er stærkt befæstet. Saadanne Priser forøger Faren for, at der skal opstaa Priskonkurrence, virker stærkt tiltrækkende paa nye Konkurrenter og øger Risikoen for, at Surrogatvarer vinder stærkt Indpas.

Under den herskende Tendens til Stabilisering af de individuelle Priser faar altsaa det, der efter den anvendte Kalkulationsmetode anses som Gennemsnitsomkostningerne, en væsentlig Indflydelse paa Højden af det Niveau, hvorpaa Priserne stabiliseres¹⁾. Disse Gennemsnitsomkostninger virker som en Tøjrepæl, hvortil Prisen er bundet med et elastisk Reb, der yder større og større Modstand, jo længere Prisen fjerner sig fra Tøjrepælen. Nogen mere definit, generel Regel er det vanskeligt at give for Omkostningernes Be-

¹⁾ Vi springer over det Problem, der opstaar, naar de konkurrerende Virksomheder har forskellige Gennemsnitsomkostninger: Hvis Omkostninger over størst Indflydelse paa Priserne? Flere Muligheder er tænkelige. En Prisfører kan bestemme Farten, Omkostningerne hos en Række repræsentative Firmaer kan udøve den største Indvirkning paa Prisernes Niveau, blot under andre Forudsætninger end de marshallianske, eller Priserne kan i et Kartel eller under IPK-Prisdannelse blive fastsat saadan, at de dækker Omkostningerne i de dyrest producerende Virksomheder.

tydning for Prisansættelsen under ufuldkommen Konkurrence. Da Grundlaget for Prisberegningen er en eller anden Form for Gennemsnitsomkostninger, kommer altsaa de faste Omkostninger mod den ortodokse Teori til at øve en vis Indflydelse paa Priserne. Hermed er f. Eks. igen aabnet Mulighed for, at en Oppustning af Kapitalværdierne ved Kapitalisation af store øjeblikkelige Fortjenstmuligheder kan paavirke den senere Prisdannelse. Navnlig hvis Opkapitaliseringen har været nogenlunde generel, kan der herved være skabt en ensartet Vilje til at opretholde Priser, der er tilstrækkelige til at dække de forhøjede »Gennemsnitsomkostninger«.

Vi gaar dernæst over til den anden Side af Sammenhængen mellem Priser og Omkostninger, nemlig Salgsprisens Indflydelse paa Omkostningernes Højde. Det er allerede foran nævnt, at Omkostningernes Højde bl. a. beror paa den tidligere Prisudvikling. Ogsaa under fuldkommen Konkurrence afhænger den øjeblikkeligt tilstedeværende Produktionskapacitet og dermed Øjeblikkets Udbudskurver af Fortidens Priser. Men Produktionskapacitetens og Omkostningsstrukturens Udvikling vil her være entydigt bestemt af Udviklingen i Efterspørgslen, den tekniske Viden og Produktionsfaktorernes Priser, og Prisen vil i ethvert Øjeblik være paa Vej mod den Højde, hvor den er lig Grænse- og Gennemsnitsomkostninger ved optimal Kapacitetsudnyttelse i optimal Teknik. Under ufuldkommen Konkurrence afhænger de øjeblikkelige Omkostningsforhold derimod ikke alene af Kundernes Købelyst og Købeevne, den tekniske Viden og Produktionsfaktorernes Priser i den forudgaaende Periode. Produktionskapacitetens Omfang vil nemlig desuden bero paa Fortidens Prisdannelses type, navnlig om der har hersket IPK-Prisdannelse eller Priskonkurrence.

Den særlige Gevinst, der opnaas under IPK-Prisdannelse i Sammenligning med en Tilstand, hvor der under iøvrigt lige Vilkaar hersker Priskonkurrence, bevirker, at Tendensen til Oprettelse af nye, konkurrerende Virksomheder, alt andet lige, maa være stærkest under IPK-Prisdannelse. Hvis nye Virksomheder anlægges, er det af afgørende Betydning for Fremtidens Omkostninger og Priser, om det giver Anledning til, at der opstaar Priskonkurrence. Bliver det Tilfældet, tvinges Priserne ned, der bremses op for yderligere Tilgang, mindre effektive Virksomheder konkurreres eventuelt ud af Markedet, Kapacitetsudnyttelsen i de tilbageblevne Bedrifter bliver relativt god og Gennemsnitsomkost-

ningerne lave. Hvis derimod Tilkomsten af nye Konkurrenter ikke giver Anledning til Priskonkurrence, men de nye Virksomheder indarbejder sig ved Reklamens Hjælp i Stedet for paa Prisbasis, bliver Udviklingen en anden. Priserne bevares og med dem i første Omgang den særlige IPK-Gevinst. Tilgangen af nye Virksomheder bliver derfor relativt større og en eksisterende overnormal Gevinst tenderer til efterhaanden at forsvinde, ikke ved at Priserne konkurreres ned, men ved, at Gennemsnitsomkostningerne efterhaanden stiger, fordi Kapacitetsudnyttelsen for hver enkelt Virksomhed forringes, efterhaanden som Antallet tager til. De mindre effektive Virksomheder bliver ikke konkurreret ud, men Virksomheder med smaa faste og store løbende Udgifter, altsaa Bedrifter, der ved optimal Kapacitetsudnyttelse har forholdsvis høje Gennemsnitsomkostninger, faar tværtimod en særlig Chance, naar Kapacitetsudnyttelsen forringes. Ogsaa nytilkommende Bedrifter maa helst være af denne Type for at klare sig, naar Markedet i Forvejen er ved at være overfyldt, og der derfor kun kan ventes forholdsvis lille Afsætning.

Saavel Produktionskapacitetens Art som dens Omfang vil altsaa afhænge af Fortidens Prisudvikling, og det øjeblikkelige Omkostningsniveau kommer til at afhænge af, om der i Fortiden har hersket Priskonkurrence eller IPK-Prisdannelse, hvordan disse Prisdannelsestyper eventuelt afvekslende har fulgt hinanden, og hvor lange Perioder hver især i saa Fald har hersket. Selv bortset fra den almindelige Tendens til at fastholde de herskende Priser kommer herved Nutidens Priser, der jo bl. a. beror paa Omkostningernes Højde, til at afhænge af Fortidens.

Er nu Prisudviklingen ikke entydigt bestemt ved de objektive Prisdannelsesbetingelser, men beror Prisudviklingen og dens Skiften mellem de forskellige Prisdannelsestyper, Kartellers og stiltiende Prisaftalers Opstaaen og Sammenbrud, tildels paa uforudselige, irrationelle, taktiske eller stemningsbetonede Momenter, lader Prisforløbet sig m. a. O. ikke deduktivt udlede, saa overføres denne Prisudviklingens Uberegnelighed paa Omkostningernes Udvikling og giver derved gennem Omkostningernes Betydning for Prisdannelsen hele Prisforløbet et yderligere Plus af Uberegnelighed.

Hertil kommer, at selv om man foruden Kundernes Købeevne og Købelyst, den tekniske Viden og Produktionsfaktorernes Priser ogsaa forudsætter selve Prisudviklingen og dens Skiften mellem de forskellige Prisdannelsestyper given, saa er Omkostningernes

Udvikling næppe entydigt bestemt herved og lader sig i hvert Fald vanskeligt forudsige ad deduktiv Vej. Man kan ikke som under fuldkommen Konkurrence regne med, at nye Virksomheder vil blive anlagt i alle Tilfælde, hvor de eksisterende opnaar en overnormal Gevinst af varig Karakter. Selv om der retligt set er Adgang for enhver til at gaa ind i Branchen, kan den frie Adgang være begrænset af faktiske Omstændigheder og den monopolagtige Tilstand herved blive bevaret. Hvis en ny Virksomhed maa være stor for at være konkurrencedygtig, kan det ske, at der saa at sige ikke er Plads til den paa Markedet. Afsætningsmulighederne kan være tilstrækkelige til at give de allerede eksisterende Virksomheder overnormal Gevinst, medens een til vilde betyde, at alle maatte arbejde med Tab. Ligeledes kan Frygten for Priskrig, iværksat fra allerede eksisterende, kapitalstærke Firmaers Side, afholde eventuelle Liebhaveere fra at optræde som nye Konkurrenter, selv om iøvrigt overnormal Gevinst virker som Løkkemad. Under disse Vilkaar vil det være vanskeligt at afgøre, om Chancerne er tilstrækkeligt store til at berettigge til Oprettelse af en ny Virksomhed. Forkerte Beregninger, præget af for stor Optimisme eller Pessimisme, synes meget mulige, og er der saaledes Mulighed for flere forskellige Resultater i samme objektive Markedssituation, aabnes der ogsaa herved Mulighed for en tilsvarende forskellig Udvikling af Omkostningsniveauet.

Mulighed for, at Omkostningsniveauets Udvikling kan tage flere forskellige Retninger i samme objektive Markedssituation, synes ogsaa at være skabt derved, at flere Alternativer staar aabne m. H. t. den Teknik, de nytilkommende Bedrifter anlægges i. Under fuldkommen Konkurrence vil Udviklingsretningen altid være angivet af den Teknik, der ved optimal Kapacitetsudnyttelse har de laveste Gennemsnitsomkostninger, da denne Teknik altid i det lange Løb vil konkurrere de andre ud. Men hvor de enkelte Virksomheder er relativt store i Forhold til det totale Marked (»mangelende Delelighed«), kan Omkostningernes Udviklingsretning blive bestemt af den Begyndelse, der gøres. Kartel- eller IPK-Priserne er maaske ansat saa højt, at de giver Dækning for Omkostningerne i nytilkommende Virksomheder, hvad enten de anlægges som smaa, dyrt arbejdende eller større, mere effektive Bedrifter. Kommer nu nogle mindre kapitalstærke Driftsherrer først i Kapløbet og opretter en Række smaa Virksomheder, er maaske hermed Vejen spærret for de store Bedrifter, fordi der ikke længere er Plads til dem paa Markedet. Skal der anlægges endnu flere

Virksomheder, maa de i saa Fald blive forholdsvis smaa. En Udvikling er hermed sat i Gang, hvor Omkostningerne og dermed til en vis Grad ogsaa Priserne kommer til at ligge paa et forholdsvis højt Niveau. Anderledes, hvis der til at begynde med var blevet anlagt store Virksomheder med en mere effektiv Teknik.

I det foregaaende er der anført en Række Indvendinger mod den deduktive Teoris Anvendelighed paa den ufuldkomne Konkurrences Omraade, en Række Momenter, der tyder paa, at Prisudviklingen ikke er entydigt bestemt ved de objektive iagttagelige Prisdannelsesbetingelser. Selv om vi imidlertid ser bort fra disse Indvendinger, selv om vi gaar ud fra, at Driftsherrerne er i Besiddelse af tilstrækkelig Viden og Intuitionsevne og handler tilstrækkeligt rationelt til, at man kan regne med, at den faktiske Prisdannelse nogenlunde svarer til den, der paa rationel Vis kan udledes af de objektive Prisdannelsesbetingelser, selv i saa Fald begrænses den deduktive Teoris praktiske Anvendelighed stærkt af selve den Kendsgerning, at Prisernes Højde beror paa en lang Række Faktors Samspil, og at Prisformlerne derfor bliver tilsvarende indviklede.

Den deduktive Teoris Anvendelighed paa den fuldkomne Konkurrences Omraade beror paa, at der her for Sælgernes Reaktion paa de givne, objektive Prisdannelsesbetingelser — under Forudsætning af rationel Handlen — gælder den simple, almengyldige og entydige Formel: Pris lig Grænseomkostninger. Kan man danne sig et Skøn over Efterspørgselskurvens og Grænseomkostningskurvens Forløb, saa kan man ogsaa ved Hjælp af denne enkle Formel deducere sig til, hvor stærke Virkninger en Ændring i Efterspørgselsens Styrke vil have paa Prisen. De dynamiske Prisformler, der er opstillet i forrige Afsnit, og de mere generelle Formler, der kan udarbejdes efter samme Linjer — samt ligeledes den i Afsnit III opstillede generelle, stationære Prisformel, der siger, at den gunstigste Pris er den, hvorved Grænseomkostningerne stemmer overens med den til den »ventede« Efterspørgselskurve svarende Grænseindtægtskurve — er ligesom Sætningen »Pris lig Grænseomkostninger« almengyldige for deres Omraade, den ufuldkomne Konkurrence. Men de udsiger ikke i samme Grad noget om Prisdannelsens Art og Karakter. De opstillede Prislove for den ufuldkomne Konkurrence er i højere Grad blotte Formler, hvis reelle Indhold afhænger af, hvilke konkrete Størrelser man indsætter i dem. Dette er uundgaaeligt, hvis Formlerne skal være almengyl-

dige, samtidigt med at de under den ufuldstændige Konkurrences udviklede Forhold skal omfatte Samspillet af en lang Række prisbestemmende Faktorer.

For det første dækker de generelle Prisudtryk den ufuldkomne Konkurrences tre helt forskellige Prisdannelsestyper, Priskonkurrence, asymetrisk Prisdannelse og IPK-Priser. Hvilken af disse Prisdannelsestyper man kan vente at forefinde i det enkelte, konkrete Tilfælde, siger Prisformlerne i sig selv intet om. Det beror ganske vist paa Forhold, der eventuelt kunde gives kvantitativt Udtryk og optages i et nøjere udpenslet matematisk Udtryk for Priserne. Men i Realiteten vilde intet være opnaaet herved. Ønskede man i et konkret Tilfælde ad deduktiv Vej at slutte sig til (ikke selve Prisen, men blot til), hvilken Prisdannelsestype, der var den herskende, saa vilde dette dog kræve, at man kendte de konkrete Størrelser, der skulde sættes ind i Ligningerne. Det vilde m. a. O. kræve en empirisk Undersøgelse af de Forhold, der (jfr. Afsnit IV) er bestemmende for Prisdannelsestypen: Køberpræferencen, Differentiationsgraden, Sælgernes Antal, Størrelse og Beliggenhed o. s. v. Og saa vilde det i mange Tilfælde være lige saa let og i hvert Fald sikrere at foretage en empirisk Undersøgelse af selve Prisdannelsestypen.

Lad os dernæst gaa til det praktisk vigtige Tilfælde, at man ønsker at vide, hvordan en Ændring af Efterspørgslens Styrke vil paavirke Priserne. Mindskes f. Eks. Efterspørgslen, har vi set, at Prisernes Reaktion kan være forskellig, alt efter som Markedsforholdene arter sig. Under den herskende Tendens til Stabilisering af Priserne vil disse maaske blive holdt ganske uforandret og den svigtende Efterspørgsel eventuelt i Stedet imødegaaet ved forøget Reklame eller ved Forbedring af Varens Kvalitet. Eller Priserne kan blive nedsat i Takt, saaledes at IPK-Prisdannelsen bevares, eller der kan udbryde Priskonkurrence. Hvad der bliver Tilfældet, kan ikke direkte aflæses af Prisformler af den Art, vi har opstillet i forrige Afsnit. Det beror paa de konkrete Størrelser, der i det givne Tilfælde skal indsættes i dem.

Blandt Størrelserne i Prisformlen indtager Krydselasticiteterne overfor de forskellige fremtidige Tidsperioder en fremtrædende Plads. Krydselasticiteten er imidlertid ikke en simpel, usammen-sat, let konstaterlig Størrelse, men optræder i Prisformlen som Resultanten af en lang Række, ofte hinanden modvirkende Tendenser. Dens Størrelse overfor de forskellige fremtidige Tidsperioder afhænger af, om en Prisreduktion giver Anledning til, at

der udbryder Priskonkurrence, af, om og i hvilken Grad Prisnedsættelsen fremkalder Spekulation i Prisbevægelsen, faar Kunderne til at revidere deres Købevaner, vænner nye Købere til at bruge Varen o. s. v. Det gælder her igen, at lidet er vundet ved at udspecificere Prisformlen yderligere for eventuelt at give direkte Udtryk for disse enkelte prisbestemmende Faktorer. Man maa dog i det givne Tilfælde kende de konkrete Virkninger for at kunne slutte sig til, hvordan en Efterspørgselsændring vil paavirke Priserne. Yderligere kræves hertil i Virkeligheden bl. a. Kendskab til de forskellige Sælgeres finansielle Stilling for at man kan bedømme Chancerne for, at der udbryder Priskonkurrence derved, at nogle af Sælgerne af Mangel paa Midler tvinges til at se paa det korte Løbs Gevinst. For at kunne slutte sig til Prisernes, resp. Reklameudgifternes eller Varekvalitetens Reaktion overfor Efterspørgselsændringer maa man altsaa alt i alt være i Besiddelse af et indgaaende Kendskab til Branchens Markedsforhold eller m. a. O. foretage en omfattende empirisk Undersøgelse af Prisdannelsesbetingelserne. Igen kan man spørge, hvad der bliver tilbage af Deduktionen.

Vi kan nu opsummere Resultatet af vor Diskussion af den deduktive Teoris Muligheder paa den ufuldkomne Konkurrences Omraade. Vi har fundet, at en virkelighedstro Pristeori maatte blive en Analyse af en i Tiden forløbende Prisudvikling. Imidlertid synes Prisudviklingen ikke, som en deduktiv Behandling maa forudsætte, at være entydigt bestemt ved de Prisdannelsesbetingelser, der kan iagttages objektivt. En Løsning af Problemet ved Hjælp af deduktiv Teori forudsætter, at den faktiske Prispolitik med tilstrækkelig god Tilnærmelse svarer til den Prisansættelse, der paa fuldt rationel og rent økonomisk Basis kan udregnes paa Grundlag af de givne Afsætningsbetingelser. Den Frihed, Driftsherren under den ufuldkomne Konkurrence har til at føre sin egen Prispolitik, er imidlertid ogsaa en Frihed til at ansætte en Pris, der afviger fra den økonomisk rationelle. Og den rationelle Prisberegning forudsætter Kendskab til eller Skøn over saa mange indviklede Forhold og Beregninger, at Fejltagelser synes meget sandsynlige. Eksempler er anført paa saadanne Afvigelser fra den rationelle Prispolitik, Eksempler, der synes at vise, at Prisstabiliseringen bliver drevet videre, end rationelt er. Navnlig den Kendsgerning, at Prispolitikken i vidt Omfang maa tage Hensyn til Fremtidens ukendte Forhold, giver Rum for betydelige Fejlbereg-

ninger, farvet af for stor Optimisme eller Pessimisme, alt efter Øjeblikkets Stemning. Hertil kommer, at Omkostningernes Udvikling — der igen paavirker Prisudviklingen — ikke synes at kunne fastslås deduktivt og næppe er entydigt bestemt, selv naar Fortidens Prisudvikling forudsættes given.

Desuden paavirkes Prisansættelsen af ikke-økonomiske Momenter. Da Prisdannelsen ikke udspiller sig med samme Automatisme som under fuldkommen Konkurrence, men i højere Grad beror paa den enkelte Sælgers Handlinger, bliver der Rum for, at personlige Gnidninger og Prestigespørgsmaal kan faa Betydning for Prisudviklingen. Og endelig kan Ønsket om social Goodwill ikke blot bevirke en Afvigelse fra den Pris, der paa rent økonomisk Basis kan beregnes som den fordelagtigste, men ogsaa fremkalde en Forskydning af de Tidspunkter, da en Ændring af Prisdannelsesbetingelserne besvares med en Prisforandring. Disse taktiske Hensyn forøger i særlig Grad Prisudviklingens Uberegnelighed.

Alt i alt synes der under de samme objektive Prisdannelsesbetingelser at være Mulighed for en Række forskellige fra hinanden afvigende Prisforløb. Og Berettigelsen af at betragte den (paa rent økonomisk Grundlag) rationelle Prisansættelse som Normen og Afvigelserne derfra som Modifikationer forekommer tvivlsom. Dertil synes Afvigelserne at kunne være for store.

Selv bortset fra disse Indvendinger mod den deduktive Teori begrænses dens praktiske Anvendelighed paa den ufuldkomne Konkurrences Omraade af dens komplicerede Karakter. En generel deduktiv Teori vil paa dette Felt aldrig kunne give saa simple, umiddelbare Svar som den fuldkomne Konkurrences Pristeori paa de Spørgsmaal, man stiller til den, f. Eks. hvad Virkningerne af en Ændring af Efterspørgslens Styrke vil blive. Den dybere Aarsag hertil er, at den ufuldkomne Konkurrence ikke i prisdannelsesmæssig Henseende er et ensartet Omraade, som den fuldkomne Konkurrence er det. Ufuldkommen Konkurrence er jo blot et Samlingsnavn for den lange og brogede Række af Prisdannelses-tilfælde, der ligger mellem Monopolet og den fuldkomne Konkurrence, og som vel fremviser visse Fællestræk, men ogsaa mange Forskelligheder. Vanskelighederne løses imidlertid ikke ved, at man foretager en yderligere Opdeling af Omraadet og sætter Navne paa Skufferne, og heller ikke ved, at man opstiller en særlig Teori for hvert Underomraade. Konsekvensen af, at Markederne ikke efter faa, let tilgængelige Kendetegn lader sig opdele i forholdsvis faa, store Grupper med ensartet Prisdannelse indenfor

hver, er, at en Redegørelse for Prisdannelsen i konkrete Tilfælde altid maa kræve en relativt omfattende empirisk Undersøgelse af Markedsforholdene.

Konklusionen af vore Betragtninger bliver, at Vejen frem over den ufuldkomne Konkurrences endnu uudforskede Omraader synes at maatte gaa gennem induktive Undersøgelser. Teoriens Opgave bliver da at forklare den faktisk iagttagne Prisdannelse. En deduktivt udledet Teori for den rationelle Prispolitik kan her ved tjene Økonomen til Støtte og til Klaring af Tankerne. Men holder man sig til Deduktionen alene, bliver Resultatet let, enten at man begrænser sig til Forudsætninger, hvorunder Teorien kan blive forholdsvis simpel, men til Gengæld Forudsætninger, der ikke svarer til det virkelige Livs, eller at man deducerer sig ud paa Dybder, der forudsætter en Viden og Rationalitet, som Virkelighedens Driftsherrer ikke kan svare til. I saa Fald bliver Teorien let i højere Grad en Anvisning for de Driftsøkonomer, der ser det som deres Maal at lære Folk at tjene Penge, end den bliver et Middel til Analyse af Virkelighedens Prisdannelse — hvis da ikke Teorien samtidigt bliver saa indviklet, at den bliver praktisk uanvendelig¹⁾.

Mere frugtbart vil det være at foretage empiriske Studier af den faktisk anvendte Omkostningskalkulation og Prisberegning, af anvendte prispolitiske Usancer, f. Eks. Prisførerskab eller Ansættelse af Sæsonpriser, af Prisdiskrimination og Rabatsystemer, af Prisernes Udvikling i Tiden, af den Indflydelse, Kartellers Opstaaen, Virksomhed og Sammenbrud udøver herpaa og paa Produktionskapacitetens Omfang og Omkostningernes Højde, o. s. v., o. s. v. Ikke mindst, naar det gælder en Analyse af Produkttilpas-

¹⁾ Navnlig kan Deduktionen let overdrives, naar det gælder Spørgsmaalet, hvad der er rationel Handlemaade, saafremt Sælgeren ønsker at øve Indflydelse paa, hvilken Pristaktik Konkurrenterne vælger. Spunsen er her aabnet for en Flom af Forudsætninger: A tænker, at B vil reagere saadan og saadan. A tænker, at B tænker, at A vil A tænker, at B tænker, at A tænker, at B vil o. s. v. Deduktive Spekulationer bliver her hurtigt ganske ufrugtbare. Allerede Stackelberg (anf. Skr.) er efter Forf.'s Opfattelse gaaet for vidt paa dette Punkt. Skønt vi i denne Afhandling har omtalt de samme Ligevægtssituationer som Stackelberg (Priskonkurrence-Ligevægten og den asymmetriske Ligevægt) har Forudsætningerne for deres Realisation derfor været ganske anderledes end Stackelbergs. Som Middel til at paavirke Konkurrenternes Pristaktik har vi kun tænkt os anvendt Priskrig og IPK-Politik og ingen mere udspekulerede Finter.

ningen, der ikke egner sig til matematisk Behandling, men ikke derfor bør forsømmes, er empiriske Studier paakrævet.

Naar man saaledes gaar empirisk til Værks, vil man undertiden opdage, at de Spørgsmaal, man møder med, er galt stillet. Man er f. Eks. vant til fra den klassiske Teori, at Prisen er den uafhængigt variable, som man regner sig til ud fra de herskende Efterspørgsels- og Udbudsforhold. I Praksis forekommer det imidlertid ikke sjældent, at Prisen er Problemets eneste paa Forhaand givne Størrelse, som de andre Ting maa indrette sig efter. Det kan være fremgaaet som Resultatet af, at man har stabiliseret Prisen saa kraftigt, at den er blevet holdt ganske konstant i saa lang Tid, at man nu finder det alt for risikabelt at ændre den, hvorfor Reklameudgifterne og Varens Kvalitet maa være ene om Rollen som variable. Men det kan ogsaa være Udtryk for, at man fra Begyndelsen bevidst har valgt en konstant, »populær« Pris, hvorfra der regnes baglæns til de Omkostninger, man kan tillade sig at have, og dermed Kvaliteten af de Varer, man kan levere. Dette gælder ikke blot i de egentlige Enhedsprisforretninger, men ogsaa Stormagasinerne »grønne Priser« og ligeledes visse Specialvarer, f. Eks. Radioapparater.

Induktive Studier er saa meget desto mere paakrævet, som den ufuldstændige Konkurrences Prislære hidtil i alt væsentligt har holdt sig til den deduktive Linje. Karakteristisk er det, at man has diskuteret frem og tilbage om *Edgeworths Oscillationsteori*¹⁾ siden 1897, uden at det aabenbart er faldet nogen ind at foretage en empirisk Udnersøgelse af, om Priserne under Duopol svinger paa en saadan Maade, som Teorien vilde forudsætte. Det skal ikke benægtes, at der allerede foreligger værdifulde empiriske Prisundersøgelser. Men de er for største Delen foretaget af Folk, der ser paa Emnet fra en anden Synsvinkel og behandler det med en anden Terminologi og andre Begreber end dem, der anlægges af den ufuldkomne Konkurrences Pristeoretikere. Der er derfor Fare for, at den deduktive og den empiriske Prislære skal udvikle sig paa hver sin Side af en Kløft, som man ikke er i Stand til at raabe over. Det har været denne Afhandlings Maal at gøre et beskedent Forsøg paa at slaa Bro over denne Kløft og navnlig at paavise, hvilke Konsekvenser de empirisk fundne Kendsgerninger medfører for Pristeorien.

Naar Resultatet af vore Undersøgelser er blevet, at vi har rejst

¹⁾ Papers Relating to Political Economy, I, S. 111.

Tvivl om den deduktive Teoris Anvendelighed paa den ufuldkomne Konkurrences Omraade, bliver Konsekvensen, at man ikke ad den deduktive Vej kan faa Svar paa det Spørgsmaal, hvad der vil ske, hvis der indtræder en eller anden Ændring af Prisdannelsesbetingelserne, f. Eks. en Ændring af Efterspørgslens Styrke. Vi kan m. a. O. kun forlange, at Pristeorien skal give en Forklaring eller Fortolkning *ex post* af det, som allerede er sket og empirisk konstateret. Dette er saa meget mere uheldigt, som det netop er en af Pristeoriens vigtigste Funktioner at afgive Basis for betingede Fremtidsforudsigelser. Ønsker man derfor trods Vanskelighederne at skaffe sig et Skøn over, hvordan Priserne vil reagere paa Svingninger i Efterspørgslen og Ændringer af Omkostningsforholdene, er der ingen anden Udvej, end at man foretager empiriske Undersøgelser af, hvordan lignende Ændringer af Prisdannelsesbetingelserne tidligere har virket paa Priserne¹⁾. Man kan herved skaffe sig en vis Formodning om, hvordan Priserne vil reagere, en Formodning, der vil være stærkere eller svagere begrundet, alt efter som Priserne i tidligere Tilfælde har opført sig mere eller mindre ensartet. Sikre Forudsigelser kan man dog ikke naa til paa denne Maade. Prisdannelsesbetingelserne kan paa Punkter, hvor det er vanskeligt at konstatere, være blevet anderledes end i de tidligere Tilfælde, og Priserne kan af uberegnelige Aarsager vise en anden Opførsel end ventet. Særlig slemt er det, at netop saa afgørende Ændringer i Prisdannelsen som Overgang fra IPK-Priser til Priskonkurrence et vice versa navnlig er vanskelige at forudsige. Chancerne for, at der udbryder Priskonkurrence, og Mulighederne for, at den igen ombyttes med IPK-Prisdannelse, afhænger, som før omtalt, af saa vanskeligt tilgængelige Faktorer som henh. Virksomhedernes finansielle Stilling og den almindelige Stemning indenfor Branchen. Og gennemføres Skiftet fra den ene Prisdannelsestype til den anden ved Dannelse og Sammenbrud af Karteller, hvorved bl. a. personlige Gnidninger og Prestigespørgsmaal kan spille en Rolle, bliver Prisudviklingen endnu mere uberegnelig.

Foretager man empiriske Prisundersøgelser, vil det vigtige Spørgsmaal melde sig, om man kan overføre Resultaterne fra et

¹⁾ Forøvrigt turde saadanne empiriske Prisanalyser ogsaa være paa deres Plads i Tilfælde, hvor der hersker fuldkommen Konkurrence. Maaske er Forudsætningen om rationel Handlemaade heller ikke her opfyldt helt saa fuldt, som man i Almindelighed forudsætter. De ikke helt sjældne Udviklinger af Produktionen ved faldende Priser kunde tyde derpaa.

Land til et andet og fra en Branche til en anden. Et afgørende Svar herpaa kan imidlertid kun empiriske Stikprøver give. I store Træk turde dog Prisdannelsen udvise de samme Karakteristika, hvor Prisdannelsesbetingelserne er ens. Saaledes er Tendensen til Stabilisering af de individuelle Priser et alment forekommende Fænomen. Men det kan ikke paa Forhaand afvises, at et Land eller en Branche kan være præget af sine særlige prispolitiske Usancer eller særprægede Traditioner (Individualisme ctr. Samarbejde), der forhindrer, at Resultaterne andetsteds fra direkte kan overføres paa disse Lande eller Brancher. Ogsaa Forskelligheder i Lovgivningen Landene imellem kan spille en Rolle. Hermed tænkes ikke saa meget paa den egentlige Trustlovgivning. Trods Forbudene mod Samarbejde in restraint of trade udviser nemlig Industriens Prisdannelse i U. S. A. de samme karakteristiske Ejendommeligheder som de tyske Kartelpriser. Men f. Eks. spiller Enhedsprisforretninger og tidslig Prisdiskrimination ved Hjælp af periodiske Udsalg en stor Rolle i U. S. A., medens det samme vilde være udelukket i Danmark som Følge af den gældende Lovgivning.
