

## DEN SVENSKA PRISREGLERINGEN<sup>1)</sup>

Av CARSTEN WELINDER

VI komma här ej att behandla den svenska prispolitiken i dess helhet. Något summariskt kan man skilja mellan åtgärder, som söka reglera den allmänna prisnivån från efterfrågesidan, och sådana som sätta in på utbudssidan. Det behöver knappast framhållas, att de förra äro de ojämförligt viktigaste. Det är det sätt varpå man balanserar budgeten, den penningpolitik som föres, den utsträckning i vilken löneförhöjningar äga rum etc., som i första hand är avgörande för om man skall få en inflation eller ej. Då emellertid den svenska penning- och finanspolitiken redan är känd för Nationaløkonomisk Tidsskrifts läsare genom professor Lindahls uppsats<sup>2)</sup>, kunna vi här förbigå densamma och i stället till diskussion upptaga några av de åtgärder, varigenom man i Sverige sökt direkt reglera priset på bestämda varor eller varugrupper. Det kan vara tillräckligt att erinra om att den svenska prispolitiken i princip går ut på att varupriserna ej skola få stiga med mer än som motsvarar den av importhindren och de stegrade importkostnaderna framkallade ökningen i varuknappheten. In- till denna punkt betraktas prisstegringen ej som inflatorisk. Det

<sup>1)</sup> Efter föredrag hållet i Socialøkonomisk Samfund tisdagen den 20 febr. 1940.

<sup>2)</sup> Erik Lindahl: Penning- och finanspolitik under krigstid, Nationaløkonomisk Tidsskrift 1940.

Bland övriga arbeten, som behandla den svenska prispolitiken märkas: Sune Carlson: Prisövervakning och kostnadsberäkning under en avspärrningskris, Ekonomisk tidskrift 1940.

Bertil Ohlin: Den aktuella pris- och lönepolitikens möjligheter, Nationaløkonomiska föreningens förhandlingar 1939.

Ingvar Svennilson: Penningpolitikens förhållande till försörjningspolitiken under en avspärrningskris, Ekonomisk tidskrift 1939.

Gustaf Akerman: Sveriges prispolitik, Skandinaviska bankens kvartalskrift 1940.

Meddelanden från Konjunkturinstitutet, Ser. A:5: Konjunkturläget hösten 1939, sid. 46—61 (utarbetat av Erik Lundberg).

## DEN SVENSKA PRISREGLERINGEN<sup>1)</sup>

Av CARSTEN WELINDER

VI komma här ej att behandla den svenska prispolitiken i dess helhet. Något summariskt kan man skilja mellan åtgärder, som söka reglera den allmänna prisnivån från efterfrågesidan, och sådana som sätta in på utbudssidan. Det behöver knappast framhållas, att de förra äro de ojämförligt viktigaste. Det är det sätt varpå man balanserar budgeten, den penningpolitik som föres, den utsträckning i vilken löneförhöjningar äga rum etc., som i första hand är avgörande för om man skall få en inflation eller ej. Då emellertid den svenska penning- och finanspolitiken redan är känd för Nationaløkonomisk Tidsskrifts läsare genom professor Lindahls uppsats<sup>2)</sup>, kunna vi här förbigå densamma och i stället till diskussion upptaga några av de åtgärder, varigenom man i Sverige sökt direkt reglera priset på bestämda varor eller varugrupper. Det kan vara tillräckligt att erinra om att den svenska prispolitiken i princip går ut på att varupriserna ej skola få stiga med mer än som motsvarar den av importhindren och de stegrade importkostnaderna framkallade ökningen i varuknappheten. In- till denna punkt betraktas prisstegringen ej som inflatorisk. Det

<sup>1)</sup> Efter föredrag hållet i Socialøkonomisk Samfund tisdagen den 20 febr. 1940.

<sup>2)</sup> Erik Lindahl: Penning- och finanspolitik under krigstid, Nationaløkonomisk Tidsskrift 1940.

Bland övriga arbeten, som behandla den svenska prispolitiken märkas: Sune Carlson: Prisövervakning och kostnadsberäkning under en avspärrningskris, Ekonomisk tidskrift 1940.

Bertil Ohlin: Den aktuella pris- och lönepolitikens möjligheter, Nationaløkonomiska föreningens förhandlingar 1939.

Ingvar Svennilson: Penningpolitikens förhållande till försörjningspolitiken under en avspärrningskris, Ekonomisk tidskrift 1939.

Gustaf Akerman: Sveriges prispolitik, Skandinaviska bankens kvartalskrift 1940.

Meddelanden från Konjunkturinstitutet, Ser. A:5: Konjunkturläget hösten 1939, sid. 46—61 (utarbetat av Erik Lundberg).

gäller alltså att söka hålla den monetära efterfrågan konstant. De åtgärder, som åsyfta att uppnå detta mål, sammanfatta vi här under benämningen indirekta prisreglerande åtgärder, då de i motsats till de här behandlade ej direkt anknyta till priset på en bestämd vara.

Även om den direkta prisregleringen blott arbetar inom den ram, som uppdrages av de indirekta åtgärderna, får dess betydelse ej underskattas. Under kriget 1914—1918 överskattade man i allmänhet möjligheten att kunna reglera den allmänna prisnivån medelst förvaltningsåtgärder. Den oerhörda prisstegringen såväl under som i många länder framför allt efter kriget demonstrerade på ett handgripligt sätt den avgörande betydelse, som i detta sammanhang tillkommer finans- och penningpolitiken. Under den renässans för den ekonomiska liberalismen, som, i varje fall så länge det rörde sig om principer och program, kännetecknade tjugotalet och de första åren av trettiotalet, var det vanligt att tala om det ekonomiska livets lagar, vilka ej kunde brytas genom lagstiftningsåtgärder och polisingripanden. Här som på så många andra områden av den ekonomiska politiken ha dock de senaste åren medfört en strömkantring. Det bästa exemplet på vad som verkligen kan åstadkommas genom en konsekvent genomförd prisreglering torde Tyskland erbjuda. Här har man ju sedan 1933 fört en ytterligt expansiv finanspolitik, som ständigt framkallat påståendet, att nu var den gräns nådd, vid vilken inflationen ej längre kunde undertryckas, men genom en omfattande priskontroll i förening med en restriktiv lönepolitik har det hittills lyckats att hålla prisstegringarna inom måttliga gränser.

Bland brister, som utmärka de indirekta medlen, när det gäller att bekämpa en prisstegring, och som därför göra en komplettering med direkta åtgärder önskvärd, kunna vi nämna följande:

Dessa medel verka ej omedelbart utan endast på längre sikt. Det är visserligen t. ex. möjligt att medelst dem påverka investeringsvolymen och därmed i första hand efterfrågan och priset å kapitalvaror och i andra hand den totala inkomstbildningen och efterfrågan å konsumtionsvaror. Men man kan ej hoppas att enbart genom en räntestegring eller kreditrestriktioner förhindra en spekulativ varulagring. En dylik kan givetvis endast fortgå en kortare tid, då lagren ej kunna växa över alla gränser, men såväl genom det sätt varpå den direkt påverkar utbud och efterfrågan som genom sina psykologiska verkningar kan den få vä-

sentlig betydelse för prisutvecklingen. Men genom prisregleringar och en lagstiftning, som giver staten möjlighet att till fastställda priser expropriera enskild egendom, minskas vinstchanserna vid en varuspekulation.

Den allmänna prishöjningen å konsumtionsvaror kan, om vi bortse från den efterfrågan, som utgår från de offentliga samfundens sida, tecknas medelst följande formel:

$$P = \frac{\text{total penninginkomst} \div \text{sparande}}{\text{inhemsk produktion} + \text{import} \div \text{export} \div \text{lagerökning}}$$

Att penninginkomsten, som här räknas minus den direkta beskattningen, i första hand måste regleras med indirekta medel är självklart, även om som nedan skall beröras de direkt prisreglerande medlen ej äro betydelselösa. Så länge man ej kan reglera spar-kvoten, är det dock ej möjligt att ernå en oförändrad efterfrågan å konsumtionsvaror enbart genom att hålla penninginkomsten konstant. Då allmänheten i det längsta söker bevara sina konsumtionsvanor oförändrade, kommer den vid en prisstegring sannolikt hellre att inskränka sitt sparande, i den mån detta ej är bundet t. ex. i form av försäkringspremier, än sin konsumtion. Att genom räntehöjningar söka göra sparandet mera lockande torde ha ringa effekt. Kan man å andra sidan hålla priset på vissa varor nere, kommer den frigjorda köpkraften sannolikt blott till en del att vända sig mot andra varor. Att man genom en importsubvention kan såväl öka varutillgången inom landet som nedskära vissa kostnadsposter för den inhemska produktionen är lika tydligt som att man har möjlighet att förhindra, att en onödig varuknapphet framkallas genom för stark export. Mera diskutabelt är som bekant huru utbudet påverkas av maximipris och därmed jämförbara prisregleringar. Som nedan skall visas är det dock ej omöjligt att medelst dem åstadkomma en ökning av utbudet i jämförelse med under fri prishöjning. Även om man medelst indirekta åtgärder kan något så när behärska den allmänna prishöjningen, betyder detta ej, att man kan kontrollera de individuella priserna. Ur socialpolitisk och socialhygienisk synpunkt är det dock av största vikt, vilka varor som tillåtas stiga i pris. Företoges ingen direkt prisreglering, skulle det ligga närmast till hands att vänta prisstegringar å nödvändighetsvaror, då efterfrågan vid dem i regel är minst elastisk. Kan man å andra sidan hålla priserna nere på en rad nödvändighetsvaror, som äro av stor betydelse för de små inkomsttagarna, kan man med relativt jämnmod se en

rad andra varor stiga i pris. Om man t. ex. kan hindra starkare öknings- av livsmedels- och bostadskontot och helst även ifråga om enklare beklädnadsvaror, så kan en stark återhållsamhet ifråga om lönehöjningar vara försvarbar. Om mera varaktiga konsumtionsföremål, som t. ex. möbler, skulle stiga starkare i pris under ett par år, betyder detta ingen farlig nedskärning av levnadsstandarden<sup>3)</sup>.

När man talar om att bevara kronans köpkraft, får man göra klart för sig, vad som egentligen åsyftas. Skälet att undvika en tillfällig prisstegring kan vara, dels att denna särskilt hårt drabbar vissa kategorier av smärre inkomsttagare, dels ock att det efterföljande priset har depressiva verkningar. Man torde ej heller i Sverige ha tänkt sig att efter kriget återgå till den gamla prisnivån. En permanent prisstegring reducerar värdet av all i monetär form kontraherad förmögenhet. Även om meningarna om det förkastliga häri givetvis äro delade, synes redan den nuvarande stora upplåningen ålägga staten en moralisk förpliktelse att så vitt möjligt skydda penningvärdet. Man bör därför se till att prisstegringen främst träffar sådana varor, där ett prisfall ej behöver få depressiva verkningar. Att en rad importvaror, som stigit i pris, sedermera åter falla får ju blott depressiva verkningar, om de betyda en ökad utländsk konkurrens. Ingå de åter som kostnader i den inhemska produktionen, uppmuntras denna av priset. Ej heller är det farligt, om vissa inhemska produkter tack vara ökad knapphet stigit i pris, så länge ej prisstegringen ökat företagens kostnader eller föranlett nyinvesteringar. Men har prisstegringar å vare sig import- eller hemmamarknadsvaror framkallat lönehöjningar och investeringar till ökade kostnader, vilka för framtiden belasta företagen med höjda ränte- och avskrivningskostnader, eller medfört en uppskrivning av realvärdena, äro priserna fastlåsta vid den nya nivån, och en sänkning kan ej ske utan genom en depression. Utifrån denna synpunkt bör man framför allt hindra prisstegringar, som motivera lönehöjningar. I de fall där en absolut varuknapphet gör en prisstegring ofrånkomlig, enär man ej vill tillgripa en ransonering, bör man genom en krigskonjunkturbeskattning förhindra, att företagens inkomstförväntningar ökas, eller att de uppmuntras till på längre sikt ej motiverade nyinvesteringar.

<sup>3)</sup> Jämför *Svennilson* o. a, sid. 195 f.

Liksom vid varje annan form av planhushållning måste vissa förutsättningar förefinnas, för att ett system av prisregleringar skall ha god utsikt att lyckas. Att under föregående krig den svenska prisregleringen ej blev särdeles framgångsrik är allmänt bekant. I åtskilliga avseenden är situationen dock denna gång väsentligt bättre. Kriget har ej kommit helt oförberett. Vi ha ej försummat den nådatid, vi erhållit genom München-överenskommelsen. Betydande varulager ha införskaffats, ehuru det — helt naturligt för övrigt, då ett demokratiskt land ej i fredstid kan ställa hela sin hushållning på krigsfot — yppat sig åtskilliga brister, främst ifråga om bensen och kol. Vi ha i Sverige visserligen ej kunnat bygga på en lagstiftning, jämförbar med den danska prislagen av den 18 maj 1937 eller den norska Trustloven, men våren 1939 antog riksdagen vissa beredskapslagar, som regeringen fick fullmakt att sätta i kraft vid fall av krig eller krigsfara. Vi erhöilo på detta sätt en förfogandelag, som gav staten rätt att mot ersättning förfoga över enskild egendom, en maximiprislag, vid vars förarbeten ett penningpolitiskt program utformades, en lag om exportförbud m. m.

Även strukturellt sett är Sverige denna gång bättre ställt. Vi äro mindre beroende av importen, vårt näringsliv är bättre organiserat — man beräknar att redan innan krigsutbrottet ungefär halva den industriella produktionen för hemmamarknaden såldes till kartellbundna eller av staten kontrollerade priser eller till priser, som bestämdes av ett ledande företag, vartill kom den starkt statskontrollerade jordbruksproduktionen — märkesvaror med fasta priser ha fått ökad betydelse, och Kooperationen har vuxit tillräcklig stark för att på viktiga områden kunna bilda en motvikt mot oskäligen prishöjningar från enskilda företags sida. De framgångar, som den statliga konjunktur- och jordbrukspolitiken kunna peka på, torde ha stärkt förtroendet bland näringslivets män för statens förmåga att lösa ekonomiska problem. Helt naturligt uttalades vid krigsutbrottet farhågor för att de tvångsåtgärder på näringslivets område, som alla förstodo vara nödvändiga, skulle bana väg för en fullständig socialisering, men så vitt en utomstående kan bedöma ha eventuella politiska meningsskiljaktigheter ifråga om de yttersta målen ej förhindrat ett förtroendefullt samarbete mellan staten och näringslivets representanter. Detta är ju också ganska naturligt. Allteftersom aktiebolagsformen och stordriften slagit igenom, har avståndet mellan dem, som på grund av teknisk och affärsekonomisk sakkunnskap sitta inne med

den reella makten över företaget, och de som i egenskap av delägare äro ekonomiskt intresserade av detta ökats. Den stora mängden av aktieägare, vi bortse här från den minoritet, som tack vare innehavet av större aktiepaket känna sig mera intimt knutna till företaget, ha i realiteten blivit allt mer jämnställda med obligationsinnehavare. Om ett storföretags ledning eftersträvar en maximal nettovinst, torde detta lika mycket bero på att den betraktar ett vackert bokslut som det bästa uttryck för sin egen skicklighet och företagets styrka som på omtanke om aktieägarnas vinstintresse. Det behöver i så fall ej möta samma svårighet att förmå ett företag att i det allmännas intresse avstå från vissa vinstchanser, som om man haft att göra med en driftsherre av den äldre typen. Redan ett kartellavtal kan innebära en uppoffring från vissa företags sida, som dessa underkasta sig i den uppfattningen, att det på lång sikt är bäst för alla, att marknaden ej förstöres genom hänsynslös konkurrens. En överenskommelse med staten att ej höja priset innebär ju ej annat än ett kartellavtal, visserligen angående ett högsta och ej ett lägsta pris, där staten inträder som part. Det gemensamma intresset blir mindre närliggande men erhåller i stället en starkare etisk motivering.

Äro förutsättningarna för en framgångsrik prisreglering större denna gång, äro också, så vitt man hittills kan bedöma, de prov, den kommer att ställas på, större eller i varje fall ha de snabbare aktualiserats. Under föregående krig rådde i Sverige en extrem exportkonjunktur, vilken utbytte den sedvanliga passiva handelsbalansen emot ett överskott på sammanlagt 1,3 milliarder. Såväl direkt som genom den uppmuntran, den gav åt investeringsverksamheten, utgjorde exportökningen den främsta orsaken till prisstegringen. Hade denna situation upprepat sig, hade det väl ej varit så svårt att avkoppla den inhemska prisbildningen från världsmarknaden genom att förbättra vår valuta, lägga avgifter på exporten samt subventionera importen. Denna gång ha de sex första krigsmånaderna medfört ett importöverskott på 446 mill. kr. Under 1937—38 samt 1938—39 uppgingo motsvarande siffror till 46 resp. 175 mill. kr. Förra gången blev budgetens balansering aldrig något verkligt allvarligt problem. Tack vare de stora överskotten på skattebudgeten ökades statsskulden från den 31/12 1914 till den 31/12 1918 ej med mer än 912 mill. kr. Denna gång kunna vi redan innevarande budgetår räkna med ett underskott å skattebudgeten på c:a en milliard kr., kanske mer. Så till vida har situationen visserligen blivit gynnsammare än vi först kunnat

frukta, som det i stort sett ej mött svårighet att få in varor i landet. Men speciellt sett ur prisregleringssynpunkt är detta ej enbart av godo. Ty råder verklig brist på en vara, blir en ransonering i förening med en prisreglering den naturliga utvägen. Kan åter varan anskaffas, om ock till förhöjda priser, och är penninginkomsten relativt stor, äro de psykologiska förutsättningarna för en ransonering långt sämre, särskilt som man i Sverige, i motsats till t. ex. Danmark, ej är van vid några restriktioner ifråga om importen. Det ligger då nära till hands att fortsätta att köpa de dyrare varorna i ungefär samma utsträckning som förut samt medgiva kompensation för de ökade levnadskostnaderna genom ökade löner eller rätt att taga höjda priser.

Flertalet arbetare erhålla en partiell kompensation för prisstegringen genom ett avtal mellan Landsorganisationen och Svenska arbetsgivareföreningen, enligt vilket till lönen skall läggas ett rörligt dyrtidstillägg. Om under ett kvartal levnadskostnadsindex ökas med minst sex enheter, skall lönen fr. o. m. andra månaden i följande kvartal ökas med 0,42 % av grundbeloppet för varje enhet. Med nuvarande levnadskostnader betyder detta ungefär 75 % kompensation. Denna överenskommelse har utan tvivel haft stor betydelse för bevarandet av freden på arbetsmarknaden. Däremot kan den ej förenas med det penningpolitiska programmet, då den måste få inflatoriska verkningar. För att undvika detta har man föreslagit, att arbetarna ej skulle erhålla kompensation för prisstegringar, som framkallats av ökad varuknapphet. Endast om prisstegringen ginge därutöver och alltså en verklig inflation inträdde, skulle kompensation givas men då med fulla beloppet, så att arbetarklassens andel av den reducerade nationalinkomsten bleve oförändrad<sup>4</sup>). Emot denna tankegång kan invändas, dels att en däremot svarande levnadskostnadsindex, som givetvis ej heller finge reagera för varken den direkta eller indirekta beskattningens höjning, bleve svår att utarbeta och kanske finge än svårare att erhålla allmänt förtroende, dels ock att detta program skulle innebära en för hård belastning av de minsta inkomsttagarna. Även om i nuvarande situation en reduktion av levnadsstandarden är ofrånkomlig, är det ju ej nödvändigt, att denna sker proportionellt.

Ville man på ur teknisk synpunkt enklaste sätt och utan hänsyn till de socialpolitiska konsekvenserna tillämpa det penningpoliti-

<sup>4</sup>) Ohlin: o. a., sid. 147 f.

ska programmet, skulle man söka bevara lönerna oförändrade. Oförändrade löner skulle ju betyda ett starkt hinder mot inflation. Även om detta skulle visa sig tillräckligt starkt — detta blir givetvis beroende på huru den ekonomiska politiken i övrigt bedrives — kan det som nämnts väcka betänkligheter ur socialpolitisk synpunkt. Ville man fasthålla vid det penningpolitiska programmet och samtidigt giva de minsta inkomsttagarna en viss kompensation för prisstegringen, finge denna tydligen anordnas så, att den blott medförde en omfördelning av nationalinkomsten utan att höja penninginkomsten. Härför skulle det ej med säkerhet vara tillräckligt att förbjuda arbetsgivarna att genom prishöjningar söka kompensation för lönehöjningarna, vilka i så fall kunde göras relativt små. Detta skulle blott vara tillräckligt under förutsättning, att arbetsgivarna konsumerade sin inkomst, s. a. s. allteftersom den bildades inom företaget, som fallet är ifråga om hantverkare, detaljhandlare och till en del lantbrukare. Dessa skulle i så fall konstatera, att deras inkomster minskades med lönehöjningarnas belopp och nedskära sin konsumtion i motsvarande grad. Men vid större företag och främst då aktiebolag är det ju ej i första hand årets utan det föregående årets nettoinkomst, som är avgörande för delägarnas inkomstberäkning och konsumtion. I den utsträckning detta är fallet, skulle en med kompensationserna ökad inkomst stå emot ett oförändrat varuutbud. Ville man så vitt möjligt undvika lönekomensationer, kunde man medelst skattemedel subventionera anskaffandet av nödvändighetsvaror, varigenom även andra än arbetsgivarna finge lämna sitt bidrag.

Vi kunna skilja mellan tvenne slag av prisstegringar eller rättare sagt motiv för prisstegringar. Det kan vara skäl att i detta sammanhang betona ordet *motiv*. Det talas så ofta i ekonomisk teori om att en ökad efterfrågan eller höjda kostnader öka priserna, att det nästen verkar som om detta skedde lika automatiskt som om företagen endast varit barometrar, vilka omedelbart reagerade inför förändringar i den ekonomiska atmosfären. Emellertid kräver ju varje prisförändring ett beslut, och med nuvarande organisation av näringslivet kan detta vara en ganska komplicerad process, där många parter måste delta och hänsyn tagas till många faktorer. Det ena motivet är att söka utnyttja en aktuell eller förväntad ökning i efterfrågan resp. minskning i tillgången till att förskaffa sig ökad vinst. Att en avspärrningskris av det slag, som Sverige nu genomgår, erbjuder många till-

fällen härtill är självklart. Det andra är att erhålla kompensation för ökade kostnader.

Enligt den abstrakta prisbildningsteorien skulle dessa motiv vara likställda. Företagarna ha medelst »trial and error« erhållit kännedom om efterfråge- och kostnadskurvornas förlopp samt utvalt det pris, som giver maximal vinst. En förskjutning i efterfråge- eller i kostnadskurvan utgör ett lika starkt skäl att företaga en prisändring. I realiteten ligger saken ju något annorlunda till. Företagarna ha ofta en mycket osäker uppfattning om efterfrågans storlek vid olika pris och av naturliga skäl föga lust att söka utröna detta genom experiment. I st. sker prissättningen som bekant i stor utsträckning genom att man lägger en, stundom ganska godtyckligt bestämd, procent till råvarukostnaderna, inköpskostnaderna eller någon annan rörlig kostnadspost. Så länge denna förblir oförändrad, tveka därför de företagare, som ej äro särskilt spekulativt lagda, att företaga prishöjningar. Härtill bidrager att man ej gärna för en tillfällig fördel vill förlora kunder på lång sikt. Stiga åter kostnaderna, innebär detta en kraftig impuls till prishöjningar. Företagarna kunna då räkna med att prishöjningen blir allmän och anses berättigad av allmänheten.

Utgår man från att företagen utsträcka sitt utbud till den punkt, där gränskostnad och gränsinkomst sammanfalla, skulle rent matematiskt sett en ökning av de rörliga kostnaderna kunna medföra såväl en större som en mindre prisstegring. Sakna säljarna närmare kännedom om efterfrågekurvans förlopp, ligger det ofta närmast till hands för dem att företaga en mot kostnadsökningen svarande prishöjning. Härvid äro dock tvenne omständigheter att observera. Många företagare utgå, när de beräkna sina självkostnader, från en bestämd avsättning samt fördela de fasta kostnaderna på denna. Räkna de nu med att prishöjningen skall minska avsättningen, måste de fördela de fasta kostnaderna på ett mindre antal enheter. Enligt den abstrakta företagsteorien kan det synas irrationellt att medtaga de fasta kostnaderna i priskalkylen. I realiteten äger detta dock ofta rum. Det kan t. ex. tänkas, att företagen inneha en monopolställning, som de av rädsla för potentiell konkurrens ej vågat utnyttja till att taga en maximal vinst. I stället nöja de sig med en »skälig« vinst utöver självkostnaderna. Ökas de fasta kostnaderna per enhet, anse de sig berättigade att erhålla kompensation härför. Även om konkurrens skulle råda, kan detta lyckas, för så vitt ett tillräckligt antal företagare handla på detta sätt, varigenom de enskilda företagens efterfrågekurvor förskjutas uppåt. Ännu viktigare är att

om metoden med fasta procentuella tillägg tillämpas — vare sig på grund av överenskommelse, t. ex. i form av avtal om en kalkyleringskartell, eller genom sedvana — komma kostnadsökningarna att projekteras på priserna i förstorad skala. Ju större den vertikala disintegrationen är, ju större betydelse får denna omständighet.

Prisstegringar, som ej äga rum på grund av direkta kostnadsstegringar, betecknas ofta som omotiverade eller spekulativa. Enligt principerna för den svenska prispolitiken böra prisstegringar ej heller äga rum i andra fall än då de motiveras av ökade kostnader eller en ökad varuknapphet. I senare fallet skall enligt ett av professor Lindahl utarbetat förslag en särskild omsättningskatt uttagas, så att det blir staten och ej den enskilde företagaren, som drager nytta av prisstegringen. En sådan distinktion ifråga om motiven för en prishöjning innebär dock en viss förenkling av frågeställningen. Det är tänkbart, att inom en bransch redan innan krigsutbrottet förtjänsten var så stor, att det ej utan vidare förefaller berättigat att giva kompensation för en kostnadsökning, medan inom en annan förtjänsten varit exceptionellt låg. Bristen i en prisregulering av denna typ är ju, att man fixerar det vid krigsutbrottet rådande läget, som ej behöver vara i allo tillfredsställande. Minskad omsättning kan vara ett lika bärande motiv för en prishöjning som ökade kostnader. Vidare gäller, att denna distinktion förutsätter, att höjningen av den allmänna prisnivån är måttlig. Ju längre prisstegringen fortgår, ju större bliva produktionsomläggningarna och ju mindre vägledning giva fredspriser och fredstidskostnader. Av att företagen endast få kompensation för rena kostnadsökningar följer, att i de fall, där priset beräknas genom procentuellt tillägg till någon rörlig kostnad, skall, om denna ökas, procentsatsen nedsäckas, så att den absoluta marginalen blir densamma som förut. Redan en ökning av administrations- och reklamkostnader samt hyror och räntor<sup>5)</sup> aktualiserar emellertid en vidgning av marginalen, och förväntas prisstegringen bliva bestående, blir det otillfredsställande att bibehålla den gamla avskrivningsplanen. I stället för att avskriva det

<sup>5)</sup> Medan innan krigsutbrottet räntan på långa lån med förstklassig säkerhet låg nere i 2,5—3 %, har den nu stigit till 4,5—5 %. Orsaken härtill var främst en allmän förväntan om, att den stora statliga upplåningen skulle pressa upp räntan, vilken staten något förhastat uppfyllde genom att emittera obligationer till 4,5 %. Det kan ej undvikas, att räntehöjningen får konsekvenser för hyresnivån.

faktiska anskaffningsvärdet, får man utgå från nyanskaffningsvärdet. Slutligen kunna företagen göra gällande, att penningvärdets fall reducerat den reella nettovinsten så starkt, att en pris-höjning är motiverad. Man ställes då inför frågan, vad som utgör skälig vinst med hänsyn till det i företaget investerade kapitalet, huru stora avskrivningar som äro motiverade etc.

Inför faran av en inflation gäller det att bromsa i tid. Alla priser kunna omöjligt övervakas. På många områden, där inga direkta överenskommelser finnas, är prisbildningen på grund av sin traditionsbundenhet likväl trög. Men detta gäller endast så länge den stora allmänheten rent instinktivt räknar med ett oförändrat penningvärde. När denna fiktion ej längre kan upphållas, försvinner även mycket av det moraliska stödet för prisregleringen. Det är ju en väsentlig skillnad mellan att vilja hindra företagen och överhuvudtaget alla, som ha något att avyttra, att utnyttja situationen till att förskaffa sig ökad realinkomst och till att genom ökad nominalinkomst förskaffa sig kompensation för penningvärdets fall. I en sådan situation riskerar man, att prisregleringen degraderas till ett instrument för registrering och legalisering av en fortgående prisstegring.

En klok prisregleringspolitik bör i första hand söka beröva företagen motiv till prisstegringar och endast i den mån detta ej är möjligt tillgripa kategoriska förbud.

Att förhindra efterfrågeökningar är ju i första hand den indirekta prispolitikens sak. Enbart med denna kan man dock ej förhindra att ökade exportpriser driva upp priserna på hemmamarknaden. Som ett medel mot denna eventualitet har i förordningen om exportförbud stadgats, att den tillståndsbeviljande myndigheten kan föreskriva en särskild licensavgift. Härigenom kan man ej blott direkt hålla hemmamarknadspriset på den exporterade varan nere utan även lämna ett bidrag till den indirekta prispolitiken genom att minska inkomstbildningen och investeringslusten inom exportsektorn. Vi omnämna denna i och för sig ganska naturliga bestämmelse — den har redan tidigare tillämpats vid den svenska baconexporten till England — därför att den har ett visst principiellt intresse. Under förra kriget föreslog Knut Wicksell, att man skulle frikoppla den inhemska marknaden från världsmarknaden genom ett system av importsubventioner finansierade medelst exportavgifter. Den hittillsvarande exportutveck-

lingen har dock föranlett, att denna möjlighet ej fått praktisk betydelse.

Långt viktigare än exportprisernas är importprisernas utveckling. Det kan kanske förefalla som en fantastisk tanke att genom importsubventioner söka i väsentlig grad påverka den allmänna prisnivån, då detta måste draga oerhörda kostnader. Härvid är dock följande att observera. Ifråga om många varor importeras endast en mindre del av den totala förbrukningen, men denna blir avgörande för hela den inhemska prisbildningen. Ock ifråga om varor, som till större delen importeras, kan man räkna med en stark splittring av den internationella prisnivån, allteftersom inköp göras från olika länder, varför det kan vara tillräckligt att subventionera en mindre del av importen. Ju lägre man genom subvention kan hålla den inhemska prisnivån, ju mera lönande ställer sig exporten och ju större exportavgift kunde upptagas. Den risk för inflation, som uppkommer om inhemska statsutgifter i för hög grad finansieras med lånemedel, föreligger tydligen ej i detta fall. Skulle betalningsbalansen giva överskott, erbjöde det ju ingen svårighet att upplåna detta och använda det till importsubventioner. I sista hand blir givetvis betalningsbalansens utveckling och den omfattning, i vilken man vill använda valuta-förrådet och kreditmöjligheterna i utlandet, avgörande för i vilken utsträckning man kan använda importsubventioner. Man får emellertid skilja mellan subventionen av en fri och en reglerad import. Att subventionera en vara, som får importeras i obegränsad utsträckning, kan lätt ställa för stora krav på betalningsbalansen. Om man däremot ransonerar förbrukningen av en vara, blir en importsubvention i första hand blott en fråga om inkomstfördelningen inom samhället. Endast i den mån den genom de lägre priserna frigjorda köpkraften vänder sig mot andra importvaror, ökas trycket på betalningsbalansen.

Nästa fråga man kan uppställa är, om det överhuvudtaget har någon mening att subventionera importen. För så vitt en importbegränsning är ofrånkomlig på grund av absolut varubrist eller önskvärd som följd av handelsbalansens utveckling, kan det kanske synas, som om det vore mest ändamålsenligt att låta denna begränsning ske genom att importvarorna tillåtas stiga i pris, samtidigt som penninginkomsten hålles konstant. En ökning av importpriserna kan ju ej direkt giva upphov till en kumulativ prisstegring. För så vitt importsubventionen ej bekostas genom direkt beskattning, vilket kan vara omöjligt med hänsyn till redan exi-

sterande skattesatser, eller ökar importen, vilket betalningsbalansen måhända ej tillåter, kommer en oförändrad varumängd att stå emot en oförminskad penninginkomst, och någon sänkning av den allmänna prisnivån äger ej rum.

Som första fall antaga vi, att importprisens stegring tack vare efterfrågans ringa elasticitet ej nämnvärt minskar importen. I så fall skulle enligt ovanstående tankegång någon prishöjning strängt taget ej äga rum, då varuutbudet ej minskats, utan de ökade importprisen komme att kompenseras genom en sänkning av hemmamarknadsprisen. I realiteten komme dock de ökade importprisen delvis att bekostas genom ett minskat sparande, och i den mån efterfrågan å inhemska produkter minskades, komme företagarna sannolikt hellre att minska sitt utbud än att sänka sina priser. Skulle åter importen minskas, komme en mer än mot varuminskningen svarande prisstegring att äga rum, dels på grund av importens ovan påpekade marginella betydelse för prisbildningen dels ock på grund av en eventuell lönekomensation. Genom en importsubvention kan man nedbringa prisstegringen till att motsvara den ofrånkomliga varuminskningen. I den mån man vill bekosta den genom beskattning, kan man sänka prisnivån ytterligare. I själva verket torde en importsubvention vara en så gott som oundgänglig förutsättning för en effektiv prisreglering i ett land av Sveriges typ. Av det ovan sagda följer att man bör subventionera dels varor med oelastisk efterfrågan dels sådana, vars konkurrens har betydelse för hemmamarknadsprisen, dels och nödvändighetsvaror med stor betydelse för de små inkomstagarna. En dylik subvention kan väl förenas med reglering och beskattning av införseln utav rena importvaror av lyxkaraktär. För Sveriges del har man av hänsyn till handelsbalansen infört förbud mot import, utom mot licens förbunden med licensavgift, av c:a 200 varuslag av mera lyxbetonad karaktär. Endast för kaffets del har man av hänsyn till den betydelse det äger för de små inkomstagarnas budget ej velat begränsa importen genom avgifter utan genom en ransonering, som syftar till att nedsåra förbrukningen med c:a 20 %. För fullständighetens skull har detsamma skett med te. Man beräknar härigenom kunna spara 50—70 mill. kr. per år. Ytterligare importrestriktioner torde vara ofrånkomliga.

Att en importsubvention i nuvarande läge ej kan ske helt enkelt genom en höjning av valutakursen är tydligt — däremot kunde man enligt tyskt mönster använda olika valutakurser för skilda importvaror. Ehuru handelsbalansens utveckling medfört, att de

förslag, som framkommit, överhuvudtaget ej eller blott delvis kunnat förverkligas, kan kanske en kort redogörelse för ett par av dem vara av intresse.

Mest omstridd torde kolsubventionen varit. Dennas betydelse ökades av att den ursprungligen var tänkt som mönster för andra subventioner, vilka dock ej kommit till stånd. Att kol intar en nyckelställning för prisbildningen behöver knappast påpekas. Som följd av krigsutbrottet uppstod förvirring på kolmarknaden. Importörerna, som hade de fantastiska prisen under föregående krig i gott minne, visste ej vilket pris de borde begära. Staten ingrep då och sammanslöt alla importfirmor till en pool. Denna förband sig att hålla de av statens kolnämnd fastställda prisen, emot att staten svarade för förlusterna. Ett preliminärt anslag på 20 mill. kr. beviljades. Man hade dock klart för sig, att det var tänkbart, att kostnaderna skulle bli mångdubbelt större. I den mån prishöjningar tilläts och därigenom vinster uppkommo å befintliga lager, skulle dessa inbetalas till poolen, emot att staten lovade att svara för eventuella förluster vid krigets upphörande. Staten förbehöll sig rätt att kontrollera prispolitiken vid de företag, som fingo den subventionerade kolen, så att subventionen verkligen kom allmänheten till godo. Det förutsattes, att differentierade kolpriser kunde tillämpas. Kolsubventionen väckte åtskilliga betänkligheter. Bl. a. fruktade man, att den skulle ställa sig alltför dyr. Det gjordes också gällande, att det ej voro rättvist att uttaga skatter ur dem, som ej hade nytta av den billigare kolen, till förmån för dessas konsumenter. Då man varken kunde avgöra, vilka skatter som måste höjas, eller huru subventionen skulle påverka den allmänna prisnivån, var det givetvis svårt att här finna en konkret grundval för en diskussion. Bland importörerna torde subventionen ha mottagits med tilfredsställelse, då de fingo möjlighet att arbeta under lugnare förhållanden. Den har emellertid aldrig nått den avsedda omfattningen. Endast den fjärdedel av importen, som går till hushåll och småindustri, har subventionerats. Först sökte man hålla förkrigspriset, men har sedan måst företaga prishöjningar. Ifråga om den övriga importen har man nöjt sig med att kontrollera, att importörerna ej betinga sig en oskäligen vinst.

Staten kan övertaga vissa krigsrisker vid import. Den kan betala den å varuimporten fallande försäkringspremien, emot att importören utfäster sig att sänka sina priser med motsvarande belopp. För att denna utfästelse skall kunna effektivt kontrolleras,

är det nödvändigt, att den importerade varan ej visar alltför stora kvalitetsskillnader eller är föremål för en mera komplicerad förädlingsprocess. Som exempel ha nämnts kol, koks, tackjärn, bomull, hudar samt gödnings- och foderämnen. Ett anslag på 20 mill. kr. beviljades. I motivering framhölls hurusom de privata företagen lätt övervärdera riskerna och därför taga dessa som anledning till onödigt stora kostnadstilläg. Denna möjlighet är dock avsevärt reducerad genom den statliga krigsförsäkringen. Denna avgifter måste dock bestämmas så, att försäkringsgivaren är på den säkra sidan, varför det är möjligt, att det sedermera visar sig, att alltför höga avgifter uttagits; en möjlighet som dock ej just nu förefaller aktuell. Denna subventionsform har ännu ej fått praktisk betydelse.

Slutligen har man diskuterat pooler för utjämning av skillnaden mellan olika importpriser å samma vara eller mellan inhemska produktionskostnader och importkostnader. Om t. ex. 90 % av en vara kan tillverkas inom landet eller importeras till skäligt pris, medan de återstående 10 % endast kunna anskaffas till högt pris, är det ej rimligt att låta dessa vara avgörande för prishöjningen i dess helhet. Av samma skäl kan man tänka sig en pool mellan företag, som producera till olika kostnader. Man kan antingen tänka sig en direkt vinstfördelning, jämför die Interessengemeinschaft i Tyskland, eller en gemensam försäljningsorganisation, som uppköpa de olika företagens produktion efter differentierade priser, som giva envar möjlighet att erhålla en skälig affärvinst. Tydligen måste en sådan subventionsform ställa visst krav på företagens allmänanda, då det privatekonomiska intresset av billiga inköp och övriga kostnadssänkningar i varje fall elimineras. Die Interessengemeinschaft blev i Tyskland vanligt mellan företag, som på grund av Versailles-freden tvingades till produktionsomläggningar utan att dock kunna ena sig om en fullständig sammanslagning. På grund av svårigheterna med den ömsesidiga kontrollen över drift, kostnader och vinstberäkning har den ej visat sig vara en särdeles lämplig kombinationsform.

Då importsubventioner endast kunnat tillämpas i ringa omfattning, har den svenska prisregleringen i första hand gått ut på att söka förhindra säljarna att företaga sådana prishöjningar, som ej direkt kunnat motiveras med ökade kostnader eller en ökad varuknapphet. En priskontroll av detta slag har i flera länder ägt rum redan i fredstid. Så infördes år 1936 i samband med va-

lutadevalueringen i Frankrike, Italien och Schweiz ett generellt förbud mot prishöjningar. Ett liknande förbud infördes samma år i Tyskland för att förhindra, att den tack vare den statliga investeringsverksamheten starkt ökade penninginkomsten skulle giva upphov till prisstegringar. De uppgifter, som i dessa fall påvilat prisregleringen, ha dock varit långt mindre svåra än de som uppstå i samband med en avspärringskris av det slag, som vi nu uppleva. Om man t. ex. i samband med en valutadevaluering inför en allmän prisspärri i avsikt att förhindra spekulativa eller panikartade prishöjningar och detta leder till att vissa företag tack vare de ökade importkostnaderna ej bliva istånd att täcka sina kostnader, är därigenom ingen större skada skedd. Rättelse kan alltid sökas på dispensvägen, varefter man kan taga igen det förlorade. I nuvarande läge kan man däremot riskera, att om en import tack vare prisregleringen ej blir lönande, kan den sedan bliva helt omöjliggjord. Förorsakas prisstegringarna blott av en stark inhemsk efterfrågan, kan man vid prisregleringen, blott denna göres tillräckligt omfattande, kalkylera med oförändrade kostnader, medan man nu haft att göra med successivt stigande importkostnader, varigenom hela prisregleringen måst göras rörlig. Så länge importpriserna stiga, kunna de enklaste formerna av prisreglering, d. v. s. ett rent maximipris, varmed vi förstå ett pris som under inga förhållanden får överskridas och varifrån dispens ej kan beviljas, samt en generell prisspärri, därför blott tillämpas vid varor, i vars kostnader importpriserna varken direkt eller indirekt ingå.

Det är som bekant livligt omdiskuterat, huru utbudet påverkas av prisregleringar av här behandlade slag. Vid maximiprislagens tillkomst yttrades också vissa farhågor i detta hänseende. Man pekade på erfarenheterna från förra kriget, då för låga maximipris inskränkte produktionen eller framkallade smyghandel på grund varav priset måste höjas och man ej vann mycket mera än att diskreditera den offentliga priskontrollen. Möjlighet föreligger emellertid, att ett maximipris i st. medför ett större utbud än vid fri prisbildning. Vi kunna här skilja mellan tvenne huvudfall. I ena fallet äga företagen sedvanlig kännedom om marknadsläget, och prisbildningen sker på det i fredstid normala sättet. En prisreglering motiveras då med att den av staten okontrollerade prisbildningen t. ex. på grund av för stark monopolisering ej erbjuder tillräckligt starka korrektiv mot för höga priser. Ett exempel utgör den danska prisbildningslagen av den 18 maj 1937. I andra

fallet behöva dessa korrektiv ej felas men äro tillfälligt satta ur kraft på grund av felaktiga förväntingar och en oriktig uppfattning av marknaden hos företagarna. Det torde vara detta läge, som åsyftas, när det i motiveringen till den svenska lagen om maximipris säges, att detta skall eliminera en vid fria marknadsförhållanden på kort sikt möjlig vinst utöver den normala avkastning.

Sistnämnda situation är typisk för et krigsutbrott. Säljarna äro ovisst om framtiden men räkna med kommande prisstegringar och höja därför omedelbart sina priser. Skulle den minskade efterfrågan medföra lagerökningar, uppväcker detta i en sådan situation ej några farhågor. Prisstegringarna giva för övrigt upphov till ytterligare efterfrågan i hamstrings- och spekulationssyfte. Tydligt är att prisstegringen härigenom lätt blir starkare än som på längre sikt är motiverat av ökad varuknapphet. Tvenne möjligheter äro nu tänkbara. Antingen kunna de ökade priserna efter någon tid föranleda en ökad penninginkomst, t. ex. genom att framkalla spekulationsvinster, uppmuntra till investeringar och framför allt genom att tagas som motiv för lönehöjningar. I så fall underbygges prishöjningen av en ökad efterfrågan, och någon produktionsminskning behöver ej äga rum utan blott en förskjutning i inkomstfördelningen. Eller säljarna ha misstagit sig ifråga om den framtida efterfrågan eller tillgången, och prishöjningen medför en icke nödvändig produktionsminskning. Detta kan antingen vara till fördel för säljarna genom att priset, trots att konkurrens råder, fastlåses vid en nivå, som annars blott kunnat uppnås genom en monopolistisk överenskommelse. Även om det skulle vara till nackdel för dem, behöver följden ej bli en prissänkning, då som erfarenheten visar säljarna i det längsta söka undvika en sådan. Dels kunna de ju ej med säkerhet veta, huru efterfrågekurvorna på lång sikt förlöpa dels ock veta de, att på kort sikt blir resultatet av en prissänkning ofta en efterfrågeminskning.

Ju flera varor vid vilka säljarna ha möjlighet till prishöjningar, ju större är risken för felräkningar. Säljarna se blott till efterfrågan å sin speciella vara. Är det frågan om en nödvändighetsvara, och det är ju här som prisregleringar äro mest aktuella, kunna de ofta räkna med att efterfrågan är så oelastisk, att om t. ex. risken för utländsk konkurrens bortfaller, det skulle löna sig med en prishöjning, även om statsmakten dekreterar, att dess avsikt är att söka bevara penninginkomsten oförändrad. Man tänker ej på att ifråga om ju flera varor prishöjningar företagas, ju mera

elastisk visar sig efterfrågan vara. Att i detta läge ett maximipris, vilket vi här taga som typen för en prisreglering, kan öka utbudet behöver ej närmare motiveras. Dess svaghet ligger i att om företagarna räkna med att en ökad framtida knapphet eller kostnadsstegringar skola nödvändiggöra en höjning av maximipriset, kunna de företaga lagerökningar och därigenom framkalla en knapphet, som bidrager till det förväntade resultatet. Härmed är ej sagt att en anteciperings av en kommande prisstegring under alla förhållanden är av ondo. Om företagarna fullt riktigt räkna med en ökad råvarubrist och därför hellre till en del arbeta på lager resp. lagra råvaror genom att inskränka sin produktion, kan detta medföra en jämnare varufördelning i tiden.

Även under en avspärrningskris finnes dock perioder, då företagarna ha en mera normal överblick över marknaden eller då de ej räkna med så snabba prisstegringar, att dessas antecipation får större betydelse. I så fall äro den vanliga prisbildningsteoriens förutsättningar bättre tillämpliga på en undersökning av verkningarna utav ett maximipris, blott med den skillnaden att det ej här finnes anledning att räkna med verkningar på lång sikt. Man kan alltså förutsätta partiell i st. för total anpassning samt behöver ej taga hänsyn till om en produktionsinskränkning leder till ökade kostnader på grund av minskade external economies eller ej. Det fall, där det är mest sannolikt att ett maximipris inskränker utbudet, är, om man förutsätter jämvikt vid absolut fri konkurrens. Företagen utsträcka i så fall utbudet till den punkt, där pris och gränskostnad sammanfalla, och ju högre priset är ju större blir utbudet. Ifråga om huru mycket maximipriset inskränker utbudet kunna vi skilja mellan tvenne fall. Antag att efterfrågan ökas på grund av ökad penninginkomst eller minskad import. Den vågräta prislinjen förskjutes i så fall uppåt, och utbudets storlek blir beroende av huru de existerande företagens gränskostnadskurvor förlöpa vid partiell anpassning — då vi räkna med korttidsverkningar bortse vi från möjligheten att utbudet ökas genom att nya företag startas. Då företagen redan förut arbetat med stigande gränskostnader, i annat fall hade jämvikt ej kunnat existera under ovan gjorda förutsättningar, torde deras kapacitet vara väl utnyttjad och en ytterligare produktionsökning endast möjlig till snabbt stigande kostnader. Någon större utbudsökning förhindras alltså ej genom förbud mot prisstegring. Antag i st. att företagets gränskostnader ökas, men staten ej tillåter någon prisstegring, samt att innan kostnadsökningen priset

och följaktligen även gränskostnaderna äro  $= a$  per enhet. Ökas kostnaderna till  $a + b$ , skulle en produktionsinskränkning löna sig, så länge man därvid kan spara mer än  $a$  per enhet. Men det är ej säkert, att därför att gränskostnaderna vid en produktionsökning äro  $= a + b$ , de vid en tillfällig produktionsminskning uppgå till tillnärmelsevis samma belopp, eller med andra ord att kostnadskurvan är reversibel. Det är alltså tänkbart, att på kort sikt överhuvudtaget ingen produktionsinskränkning skulle löna sig.

Ovanstående fall är givetvis ett undantagsfall. I regel kunna företagarna räkna ej med en horisontell utan en krökt efterfrågekurva. Förutsätter man, att de utsträcka sin produktion till den punkt, där gränsinkomst och gränskostnad sammanfalla, finnes det rent teoretiskt möjlighet att medelst ett maximipris ej blott förhindra, att de utnyttja en ökad efterfrågan till att taga högre priser, utan även att genom en prissänkning förmå dem att vid oförändrad efterfrågan öka sin produktion. Vill man ernå maximal produktion, skall maximipriset sättas vid den punkt, där efterfrågekurvan skär gränskostnadskurvan, och där alltså pris och gränskostnad sammanfalla. I st. för att begränsa sitt utbud i avsikt att ernå ett högre pris, komme företagarna då att utsträcka sin produktion till denna punkt, jämför dock nedan. Då man ej här behöver antaga väl utnyttjad kapacitet, kan denna möjlighet ha praktisk betydelse. I Sverige var dock tack vare högkonjunkturen redan vid krigsutbrottet kapaciteten i allmänhet väl utnyttjad.

Att det ovan sagda alltid gäller vid monopol och vid monopolistisk konkurrens i Chamberlins och Robinsons mening är tydligt. Vid polypol äro ett så stort antal marknadslägen tänkbara, att det är svårt att fälla ett allmängiltigt omdöme. I huvudsak bör dock även här den tankegången vara av betydelse för säljarna, att då gränsinkomsten är lägre än priset, lönar det sig ej att utsträcka produktionen till den punkt, där pris och gränskostnad sammanfalla. Man får dock observera, att detta resonemang vilar på trenne väsentliga förutsättningar: 1) säljarna äga tillräcklig kännedom om efterfrågekurvans krökning, 2) de välja det pris, som momentant ger den största vinsten och 3) kostnadskurven är reversibel, vilket den som nämnts i regel ej är på kort sikt. Brister någon av dessa förutsättningar, är det möjligt, att priset och gränskostnaden tillfälligtvis sammanfalla. Antaga vi åter, att priset inom en bransch bestämmes så, att alla företagare göra

ungefär samma procentuella tilläg till en rörlig kostnadspost, är det sannolikt fast ej nödvändigt, att priset överstiger gränskostnaden. Kan man genom ett maximipris förmå företagen att nedsäkra ovannämnda procentsats, äger alltså sannolikt en produktionsutvidgning rum. Som sista fall antaga vi, att inom en bransch vare sig genom överenskommelse eller på grund av sedvana existerar ett pris, som samtliga företag acceptera. Skillnaden från antagandet om fullkomligt fri konkurrens är, att vid denna möter avsättningsproblemet ingen svårighet, utan företagen ha blott att avgöra, huru långt det lönar sig att utsträcka produktionen. I detta fall åter producera företagen allt som kan avyttras till det givna priset, för så vitt detta ej understiger gränskostnaden. Det är alltså möjligt, att priset väsentligt överstiger den marginala produktionskostnaden. Detta hindrar ej, att gränskostnaden för produktion pluss reklam motsvarar priset. Även i detta fall kan tydligen ett maximipris öka utbudet.

Ökas efterfrågan, kan man framtvinga en prissänkning, utan att företagets ekonomi försämrats. I andra fall får man tydligen räkna med att ett maximipris, som ej mer än täcker gränskostnaden för det önskvärda utbudet, ej är i stånd att täcka de totala kostnaderna. Huruvida ett sådant pris bör sättas eller ej är givetvis en politisk fråga. Här skall blott erinras om att det ej är tillräckligt, att priset täcker ovannämnda gränskostnad, det måste även giva företaget en inkomst, som överstiger de besparingar man skulle kunna göra genom en tillfällig driftsinställelse. Dessa, vilka kunna vara relativt större än vid en driftsinskränkning på grund av att en del lönekostnader, som vid den senare äro fasta, i så fall kunna inbesparas, stå tydligen ej i någon direkt relation till gränskostnaderna. Antag att vid ett företag en utvidgning av årsproduktion från 100 000 till 110 000 enheter anses önskvärd, och att detta vid partiell anpassning kan ske för en kostnad av 10 kr. per enhet. Maximipriset skall alltså fastställas till detta belopp. Skulle företagaren finna, att han sparar mindre än 1 100 000 kr. vid en total driftsinställelse, när han tagit hänsyn till förlorad marknad, skingrad arbetarestam m. m., är allt väl. Skulle han åter finna motsatsen, måste priset höjas. En annan möjlighet vore, att staten slöte ett kontrakt om en produktion av 1 100 000 enheter till ett pris av 10 kr., emot att den förband sig betala mellanskillnaden.

Man får dock observera den komplikation, som följer av att skilda företag arbeta med olika höga kostnader. Härskar t. ex.

kartellbildning på en marknad, kan det finnas företag, som endast tack vare de höga kartellpriserna äro i stånd att upprätthålla driften. Framtvingas en prissänkning, riskerar man, att dessa måste nedlägga sin drift. Om detta skall medföra en produktionsinskränkning, beror på huru de övriga företagens gränskostnader förhålla sig vid en produktionsutvidgning. Att ett maximipris tvingar vissa företag till driftsinställelse, är alltså intet säkert bevis på att det medför en utbudsminskning. Skulle en utbudsminskning bli nödvändig tack vare en ofrånkomlig minskning i importen av en råvara, bör man sätta maximipriset så lågt, att produktionen koncentreras till de företag, som arbeta med lägst kostnader.

En vanlig invändning mot maximipris är ju, att om man avkopplar prisholdningen från dess uppgift att upprätthålla jämvikt mellan tillgång och efterfrågan, så är en ransonering ofrånkomlig. Kan man medelst ett maximipris förmå företagarna att utsträcka produktionen till den punkt, där pris och gränskostnad sammanfalla, gäller detta dock endast om priset sänkes under skärningspunkten mellan efterfråge- och gränskostnadskurvan. En viss ransonering äger för övrigt automatiskt rum utan ingripande från statens sida. De säljare, som ha en stadig kundkrets bestående vare sig av företag eller konsumenter, äro rädda att förlora denna och försöka för att undvika missnöje att så jämnt som möjligt tillgodose dess behov. För konsumenternas del medför det ökade besväret att anskaffa varan på grund av den minskade tillgången, det förminskade urvalet av kvaliteter m. m. en hämsko på köplusten.

Innan vi avsluta diskussionen om verkningarna av maximipris och därmed jämförliga prisregleringar, skola vi erinra om att man genom att sätta maximipriset för högt riskerar att låsa fast priset på en nivå, som det aldrig annars hade kunnat hålla. Ett maximipris blir ju lätt också ett minimipris, då det ligger i företagens intresse att ej genom underbud föranleda staten att sänka maximipriset. När kriget brött ut, vände sig den skånska tegelkartellen till statens prissakkunniga (se nedan) och bad dem godtaga ett pris, som man betraktade som skäligt. Dessa visste emellertid, att kartellen ej omfattade samtliga tegelbruk, och då man kunde räkna med att byggnadsverksamheten skulle minskas till mellan hälften och en tredjedel, var en stark priskonkurrens ej utesluten. Klokt nog vägrade man därför att taga någon befattning med prisleget.

När man undersöker huru den direkta priskontrollen fungerar i Sverige, frapperas man av den obetydliga legislativa apparaten samt överhuvudtaget av huru litet staten rent officiellt är engagerad. Vi ha ej haft någon motsvarighet till det danska förbudet av 3 sept. 1939 mot extraordinära prishöjningar och ej något allmänt förbud mot att utnyttja krigsläget till att pålägga en ökad nettoförtjänst, motsvarande det som återfinnes i § 7 av förordningen av den 23 oktober 1939. De tvångsmedel, som stå till statens förfogande, ha hittills praktiskt taget ej blivit utnyttjade i prisregleringssyfte utan ha hållits i reserv som ett ultima ratio under försöken att på frivillig väg uppnå de önskade resultaten. Dessa medel äro främst:

Den allmänna förfogandelagen av 22 juni 1939. När det erfordras för att tillgodose behovet av förnödenheter, som äro av vikt för befolkningen eller produktionen eller eljest av betydelse för det allmänna, äger K M:t rätt att emot ersättning övertaga ägande- eller nyttjanderätten till varor, ålägga en person producera eller transportera en vara etc. Ersättningen bestämmes med ledning av upprättade taxor. Lagen har givetvis i första hand till uppgift att säkerställa produktionen eller den rättvisa fördelningen av en vara men kan även användas som ett yttersta påtryckningsmedel i en prisregleringstvist. Antag att staten av tvingande skäl fordrar, att en vara skall produceras till pris, som blott täcka de direkta kostnaderna. Vi veta, att företagare under en depression ofta hellre inskränka driften än sälja till priser, som »förstöra» marknaden. Skulle de vilja intaga samma ståndpunkt i detta fall, kan man medelst den allmänna förfogandelagen ålägga dem att producera.

Maximiprislagen av 22 juni 1939. Denna får tillgripas om en förnödenhet, som är av betydelse för folkförsörjningen eller produktionen, väntas stiga i pris på ett sätt, som skulle minska den allmänna levnadsstandarden eller kronans köpkraft. Kontrollmöjligheterna äro de vid en dylik lagstiftning sedvanliga. Det förutsättes i motiven, att priset ej skall bestämmas lägre, än att företagarna erhålla normal eller skälig affärsvinst samt att om detta ej skulle giva tillräckligt lågt pris, subvention skall tillgripas. Vad som bör förstås med normal vinst bestämmes dock ej närmare. Här äro ju uppfattningarna olika inom olika branscher. Härtill kommer att inom samma bransch företagen kunna arbeta med mycket olika kostnader. Skola även de, som arbeta med störst kostnader, erhålla en skälig vinst, blir utrymmet för en prissänkning genom ett maximipris starkt begränsat, särskilt

om hänsyn tages till att kostnadsdifferenserna sannolikt i nuvarande situation komma att ytterligare ökas. Utgår man åter från genomsnittskostnaderna, riskerar man, att de sämst ställda företagen ej kunna upprätthålla sin produktion. Vi ha ovan även påpekat, att maximipris ej passa vid företag, som på grund av ökade importpriser, lönekomensationer etc. arbeta med stigande kostnader. Dessa brister ha föranlett, att man konstruerat en mera smidig form av prisreglering, nämligen normalpris.

Prisregleringslagen av 8 dec. 1939. KM:t äger fastställa ett normalpris för en vara. Har utan giltig anledning högre pris tagits, kan domstol bestämma, att skillnaden skall inbetalas till staten. För att underlätta kontrollen kan KM:t föreskriva, dels att den som yrkesmässigt köper eller säljer viss vara eller driver transportrörelse, skall vara skyldig att på anfordran lämna uppgift om sina kostnader samt tillhandahålla sina affärshandlingar, dels ock att yrkesmässigt köp eller försäljning av viss förnödenhet endast får ske genom företag, som tillhör viss sammanslutning samt att nyetablering av företag ej får äga rum. Ett normalpris innebär en mindre kategorisk prisreglering än ett maximipris. Medan maximipriset överhuvudtaget ej får överskridas, får ett normalpris överskridas, om giltig anledning därtill föreligger. Påföljden av ett överskridande är också väsentligt lindrigare, nämligen endast skyldighet att till staten inbetala prisskillnaden. Måhända är den alltför lindrig, då ju någon risk för ekonomisk förlust ej är förbunden med ohörsamhet mot förordningen, och den moraliska effekten av en fällande dom försvagas av att företagaren väl alltid kan peka på något skäl till ett överskridande.

Syftet med normalpriset är att skapa ett s. k. riktpreis, vilket kan giva staten ett allmänt grepp om en marknad. Det framhålles i motiveringen, att då syftet är att förhindra en prisstegring utöver en nivå, som betingas av ökad varuknapphet vid oförändrad köpkraft, skola normalpriserna i princip fastställas med hänsyn till återanskaffningskostnaderna. Om avsevärda lager finnas till priser, som väsentligt understiga återanskaffningskostnaderna, kunna dock normalpriser fastställas så, att endast skälig vinst erhålles på dessa lager, varefter priset justeras uppåt allteftersom dyrare lager inköpes. Då olika företag ju kunna ha väsentligt olika lager, måste man i detta fall, om man vill undvika att giva vissa av dem stora värdestegringsvinster, bestämma priset rätt lågt samt giva de företag, som ha mindre lager, rätt att taga ett högre pris. Å andra sidan framhålles, att det för att uppmuntra produktionen

kan bli nödvändigt att sätta priset högre än återanskaffningskostnaden. Då varuutbudet täckes genom tillförsel från marknader med olika prislägen, anses en överenskommelse om ett genomsnittspris erbjuda den bästa utvägen. Normalpriset har i detta fall knappast någon uppgift att fylla. Sker produktionen till väsentligt skilda kostnader, men redan före kriget en enhetlig prissättning tillämpades, kan normalpriset anknyta till denna. Man anser sig kunna räkna med berättigade överskridande väsentligen på grund av transportkostnadernas lokala växlingar och liknande objektivt bestämbara faktorer och anser därför förutsättningarna för ett åtal relativt lätta att klarlägga för både näringsidkare och myndigheter, samt att antalet mål därför bör bli relativt begränsat.

Detta synes vara väl optimistiskt, i varje fall om man vill giva normalprisregleringen någon större omfattning. Inom branscher, där relativt få företag arbeta med ungefär samma produktions teknik eller där redan tidigare funnits en privat överenskommelse, som ju presumerar, att priset varit tillräckligt för att alla producenter kunde upprätthålla sin produktion, torde det ej vara svårt att konstatera, om en avvikelse från normalpriset är motiverad eller ej. Men inom en sådan bransch bör det ej vara svårt att utan användandet av normalpris nå en tillfredsställande reglering. Annat blir förhållandet i en bransch, som består av många företag med olika produktionsmetoder och kostnader, särskilt om de framställa varor, som visa vissa kvalitetsskillnader — det är ju framför allt här, som en stark prisdifferentiering är möjlig. Man har i så fall ofta intet enhetligt förkrigspris, som man kan utgå från och öka med för alla företag gemensamma kostnadstillskott. Och även om ett ungefär enhetligt pris existerat, komma olika företags kostnader att ökas i olika grad, alltefter vilken råvara eller vilket driftsmedel de använda, huru mycket de fasta kostnaderna per enhet ökas genom en ofrånkomlig produktionsminskning m. m. Just i dessa fall, där en frivillig överenskommelse blir som svårast, synes normalpriset minst användbart, ehuru givetvis mera användbart än ett maximipris. I sådana fall riskerar man, att så många undantag från normalpriset bli ofrånkomliga, att det snarare blir domstolarnas uppfattning om vad som utgör en skälig vinst än själva normalpriset, som blir normgivande för marknadspriset. Någon möjlighet att direkt ordna prisregleringen så, att man föreskriver, att intet företag får betinga sig en oskäligt hög

vinst, eller att föreskriva dem en särskild kalkyleringsmetod, erbjuder ej normalprislagen.

Anledningen till att undantag beviljas från normalpriset kan vara enbart hänsyn till företagarens berättigade vinstintresse, men också att om ett företag ej får taga högre pris, kan det överhuvudtaget ej upprätthålla sin produktion resp. import. I förra fallet blir det företagarens ensak, om han sedan också verkligen kan erhålla detta pris. I senare fallet kan saken bli mera komplicerad. Det kan visserligen tänkas, att marknaden tack vare kvalitetsskillnader, transportkostnader etc. är så litet »fullkomlig», att det är möjligt för företagaren att betinga sig ett sådant överpris, och i så fall är allt väl. Men det är också tänkbart, att endast efterfrågans storlek i förhållande till utbudet gör detta möjligt. I så fall kommer tydligen missnöje att uppstå bland de köpare, som ej hinna komma över de billigare partierna, och det blir frestande för övriga företag att kringgå normalpriset. Slutligen är det tänkbart, att företagaren överhuvudtaget ej kan erhålla det pris, som erfordras för att han skall utbjuda den önskvärda kvantiteten. I så fall får man tillgripa någon subventionsform, t. ex. en pool, eller medgiva en höjning av själva normalpriset.

Syftet med organisationstvävet är att underlätta förhandling och kontroll. Det får ej användas till att monopolisera marknaden, utan organisationerna skola vara öppna för envar, som förbinder sig att följa de föreskrifter, som meddelas av det statliga kontrollorganet. Syftet med nyetableringssparren är främst att förhindra uppkomsten av onödiga, fördyrande mellanhänder. För industriens del torde den alltså endast få ringa betydelse. Även här kan det dock tänkas fall, där förutsättningen för en prisöverenskommelse är, att staten kan garantera företagarna, att deras omsättning ej kommer att minskas genom uppkomsten av konkurrensföretag.

Någon inskränkning i den fria konkurrensen mellan de redan på en marknad existerande företagen åsyftas ej genom normalprislagen. Däremot medför denna en om och tillfällig minskning i den pristryckande effekten av möjligheten, att nya företag uppträda på marknaden. Denna kan dels bestå däri, att de redan existerande företagen ej våga taga för höga priser av rädsla att locka konkurrenter till marknaden, dels och i att kostnaderna succesivt nedpressas genom att nya företag grundas med utnyttjandet av nya produktionsmetoder och uttränga de gamla, om dessa ej vilja anpassa sig efter utvecklingen. Den förra effekten

ersättes dock av priskontrollen, och den senare verkar endast på längre sikt. Det händer ju för övrigt ofta, att den motverkas av att de nya företagen i stället för att underbjuda de gamla acceptera det rådande prisläget, då de räkna med att vinna avsättning tack vara effektiv reklam, vissa kvalitetsskillnader etc. Följden blir, att samtliga företag arbeta med illa utnyttjad kapacitet och höga genomsnittskostnader, varigenom en prissänkning snarare försvåras än gynnas.

Prisregleringslagen är utformad i anslutning till det sätt, varpå den svenska priskontrollen i realiteten arbetar. Som redan antytts har man hittills åtminstone formellt gått fram på frivillighetens väg. Staten har tillsatt ett särskilt prisregleringsorgan, de s. k. prissakkunniga, vilket samarbetar med de olika näringsorganisationerna, av vilka de viktigaste äro Sveriges Industriförbund, Sveriges Grossistförening och Sveriges Köpmannaförbund, den sistnämnda inom detaljhandeln. Sveriges Industriförbund utsände efter krigsutbrottet en uppmaning till alla bransch- och kartellorganisationer, som voro verksamma på hemmamarknaden, att ej höja sina priser, utom då detta var betingat av rena kostnadsstegringar, en uppmaning som i regel mottogs med största förståelse. Vidare uppmanades företagen att endast sälja till reguljära kunder och ej tillhandahålla dessa mer än normala kvantiteter. För att övervaka prissättningen tillsatte Industriförbundet en prisbyrå. I stor utsträckning ha företag eller sammanslutningar, som önskat företaga en prishöjning, först underställt denna prisbyråns prövning. Om så anses erforderligt, rådgör prisbyrån med de prissakkunniga. Dessa ha i vissa fall även fört direkta prisunderhandlingar, vilka ej alltid lära ha avlupit utan slitningar. Prisbyrån har även sökt kontrollera prissättningen. Ifråga om kartellpriser har detta varit relativt enkelt, men i övriga fall har man i huvudsak fått nöja sig med att lita till anmälningar från industrier eller köpmän, som anse att deras inköpspriser blivit oskäligt höjda. Grossistföreningen och Köpmannaföreningen ha i samarbete med de prissakkunniga fastställt de procentsatser, som få tagas på olika varor. Allteftersom partipriserna stiga, erhålla detaljisterna nya prislistor från Köpmannaföreningen.

Den ledande principen har varit, att endast prishöjningar, som motiverats av direkta kostnadsökningar, kunna anses berättigade. Man har härigenom undslupit att pröva om prissättningen i dess helhet varit skälig. Frågan om man bör utgå från genomsnittliga eller marginella kostnadsökningar har hittills kunnat undvikas,

då man räknat med att kostnadsökningar träffat alla företag inom en bransch lika hårt. Som redan berörts blir en så enkel grundsats allt mindre tillämplig, ju längre prisstegringarna och produktionsomläggningarna fortsätta. I vissa fall har man redan fått medgiva större prisstegringar för att säkerställa ett tillräckligt stort utbud, t. ex. ifråga om träkol och järnskrot. Även i andra fall, då det kunnat visas, att avancen vid tiden för krigsutbrottet på grund av utländsk konkurrens var oskäligt låg, har undantag medgivits. Ifråga om lager å färdiga varor sökte man förhindra, att ägaren tillgodogjorde sig den vid krigsutbrottet inträffade prisstegringen. Detta väckte en viss opposition. Man pekade t. ex. på att man uppmuntrade till hamstring genom att tvinga företagen att sälja till priser, som envar kunde förstå ej skulle bli bestående, samt att företagens likviditet försämrades, om ej försäljningssumman var tillräckligt stor för att bekosta nyanskaffandet av samma varukvantitet. I huvudsak synas samma synpunkter ha framkommit i Sverige som de av Winding Pedersen diskuterade, varför vi kunna hänvisa till dennes uppsats<sup>6</sup>). Ifråga om råvaror har man däremot i motsats till Danmark lagt återanskaffningskostnaderna, för så vitt dessa ej utgöras av rena toppnoteringar, till grund för priskalkylen. När industrierna sälja för framtida leverans, ha de av Industriförbundet tillrättats att i fall, då produktionskostnaden ej med säkerhet kan beräknas, utgå från gällande kostnader med förbehåll om tillägg för kostnadsökningar. Återanskaffningskostnaderna giva ju det bästa uttrycket för den knapphet, som den löpande produktionen arbetar med. Denna princip bereder dock producenterna möjlighet till vissa värdestegringsvinster såväl å råvaror som färdiga produkter.

**E f t e r s k r i f t.** Det ovan sagda hänför sig till det ekonomiska läget omkring den 1 april. De därefter inträffade händelserna ha givetvis ytterligare skärpt behovet av ransoneringar och restriktioner samt ökat risken för inflation. En skärpt priskontroll har också införts, utan att man dock frångått de principiella linjer, som ovan behandlats.

<sup>6</sup>) *H. Winding Pedersen: Prisernes Regulering — Maal og Midler, Nationaløkonomisk Tidsskrift 1939.*