

PROBLEMER VEDRØRENDE PRISDIFFERENTIERING¹⁾

AF THORKIL KRISTENSEN

INDLEDNING

VED Prisdifferentiering forstaar man det Forhold, at den samme Vare paa samme Tid sælges til to eller flere forskellige Priser. Det er en Form for Prispolitik, der spiller en meget stor Rolle i moderne Økonomi. Det mest kendte Eksempel er sikkert Dumping, der bestaar i, at man sælger en Vare billigere til Udlandet end til Købere i Producentens eget Land. Et andet Eksempel er det Forhold, at Medlemmer af bestemte Foreninger faar Teaterbilletter m. v. til nedsat Pris. Det er ligeledes Prisdifferentiering, hvis en Kirurg tager en lavere Betaling for en Operation, hvis det drejer sig om en mindre-bemidlet Patient, end den, han beregner sig hos de mere velstaaende. Saaledes kunde man blive ved. Enhver vil let kunne finde flere Eksempler fra sin egen Erfaringskreds.

Der er to Betingelser, der maa være opfyldt, for at en Prisdifferentiering kan gennemføres. For det første maa Sælgeren have en vis Grad af Monopol. Der maa være en mere eller mindre indskrænket Konkurrence paa Markedet. Hvis der hersker uindskrænket fri Konkurrence med mange Sælgere paa et Marked, kan ingen af Sælgerne tage Særpriser af nogle Kunder og lade andre faa Varen billigere. Den, der skulde betale den høje Pris, vilde nemlig gaa til en af Sælgerens Konkurrenter og købe af ham til den lave Pris. Deraf den bekendte Sætning, at paa det frie Marked kan der til enhver Tid kun herske een Pris.

Den anden Betingelse for Differentieringen er, at Bevægeligheden paa Markedet paa en eller anden Maade er ind-

¹⁾ Foredrag i Socialøkonomisk Samfund den 13. September 1940. Fremstillingen er her paa visse Punkter udvidet i Forhold til Foredraget.

PROBLEMER VEDRØRENDE PRISDIFFERENTIERING¹⁾

AF THORKIL KRISTENSEN

INDLEDNING

VED Prisdifferentiering forstaar man det Forhold, at den samme Vare paa samme Tid sælges til to eller flere forskellige Priser. Det er en Form for Prispolitik, der spiller en meget stor Rolle i moderne Økonomi. Det mest kendte Eksempel er sikkert Dumping, der bestaar i, at man sælger en Vare billigere til Udlandet end til Købere i Producentens eget Land. Et andet Eksempel er det Forhold, at Medlemmer af bestemte Foreninger faar Teaterbilletter m. v. til nedsat Pris. Det er ligeledes Prisdifferentiering, hvis en Kirurg tager en lavere Betaling for en Operation, hvis det drejer sig om en mindre-bemidlet Patient, end den, han beregner sig hos de mere velstaaende. Saaledes kunde man blive ved. Enhver vil let kunne finde flere Eksempler fra sin egen Erfaringskreds.

Der er to Betingelser, der maa være opfyldt, for at en Prisdifferentiering kan gennemføres. For det første maa Sælgeren have en vis Grad af Monopol. Der maa være en mere eller mindre indskrænket Konkurrence paa Markedet. Hvis der hersker uindskrænket fri Konkurrence med mange Sælgere paa et Marked, kan ingen af Sælgerne tage Særpriser af nogle Kunder og lade andre faa Varen billigere. Den, der skulde betale den høje Pris, vilde nemlig gaa til en af Sælgerens Konkurrenter og købe af ham til den lave Pris. Deraf den bekendte Sætning, at paa det frie Marked kan der til enhver Tid kun herske een Pris.

Den anden Betingelse for Differentieringen er, at Bevægeligheden paa Markedet paa en eller anden Maade er ind-

¹⁾ Foredrag i Socialøkonomisk Samfund den 13. September 1940. Fremstillingen er her paa visse Punkter udvidet i Forhold til Foredraget.

skrænket. Det, der sker, er jo nemlig, at man deler Markedet i to (eller flere) »Delmarkeder« med hver sin Pris. Hvis nu Købere, der skulde betale den høje Pris, kan komme i Forbindelse med det billige Delmarked, vil de naturligvis forsyne sig der, og det dyre Delmarked vil da bryde sammen af Mangel paa Købere.

Det gælder derfor for Sælgeren om paa en eller anden Maade at opstille en Mur mellem de to Delmarkeder (Her og i det følgende skal »to« kun opfattes som et forkortet Udtryk for »to eller flere«), saaledes at enhver Køber maa holde sig til det Delmarked, han hører til²).

I nogle Tilfælde vil denne Opdeling af Markedet komme af sig selv som Følge af Varens Natur. Dette gælder navnlig personlige Tjenesteydelser som Barbering o. l., der jo ikke kan videresælges af Køberen. I andre Tilfælde søger man at opnaa det samme ved Forbud mod Videresalg. Dette gælder f. Eks. de halve Grise, der med visse Mellemrum sælges til Slagteriernes Andelshavere til nedsatte Priser. Her er dog et Eksempel paa, at »Muren« ikke altid er helt tæt. Det hænder, at de halve Grise bliver videre-solgt til Byboere, der egentlig skulde købe Flæsk paa det dyre Marked.

I samme Forbindelse kan nævnes, at Toldmure gør det lettere at foretage Dumping, da Tolden hindrer Varen i at komme tilbage fra Udlandet, hvor den er solgt billigt, til det hjemlige Marked, hvor Prisen er højere. Paa samme Maade skal Denaturering af Kogesprit tjene til at adskille det billige Marked for denne Vare fra det dyre Marked for Drikkesprit; her er dog atter en »Mur«, der svigter i visse Tilfælde.

Formaalet med Differentieringen, hvor den kan gennemføres, er naturligvis at opnaa en bedre Udnyttelse af Markedet. Har man en Enhedspris, vil der være nogle Købere, der egentlig godt vilde give en højere Pris end den herskende. Denne Del af Markedet kunde man udnytte mere intensivt ved at sætte Prisen op. Paa den anden Side vil der ogsaa være Folk, der ved en noget lavere Pris vilde udvide deres Køb stærkt, eller som maaske overhovedet først bliver Købere ved en lavere Pris. Her vilde en lav

²) Som fremhævet af cand. polit. *Toke Jensen* i Diskussionen om Foredraget behøver Muren ikke at være absolut uigennemtrængelig. Selv om det lykkes en mindre Del af det dyre Markeds Købere at søge over i det billige, vil det dog ofte kunne betale sig at bevare de to Priser.

Pris betyde, at man udvidede sit Salg stærkt. Det kunde man passende kalde en *ekstensiv* Markedsudnyttelse.

Hvis man nu holder to Priser, kan man opnaa Fordelene ved baade den intensive og den ekstensive Markedsudnyttelse forudsat, at man kan faa Markedet opdelt paa den rette Maade.

Det, der her er afgørende, er *Efterspørgsels Elasticitet*. Har man et Delmarked med uelastisk Efterspørgsel, vil man her kunne sætte Prisen kraftigt op, uden at Afsætningen reagerer synderligt. Det betaler sig at udnytte dette Marked intensivt. Kan man omvendt udskille et Delmarked med stærkt elastisk Efterspørgsel, vil det lønne sig at udnytte dette ekstensivt for at faa en stor Afsætning.

Dette Forhold kommer klart frem i den Formel, hvorved man i den statiske Teori udtrykker Ligevægtsbetingelsen for Monopolprisen. Den lyder som bekendt saaledes:

$$p = m_e \cdot \frac{E}{E - 1}, \quad (1)$$

idet p er Prisen, medens m_e er Grænseomkostningen (marginal cost) og E er Efterspørgsels Elasticitet. Formelen viser, at jo mindre Elasticiteten er, des højere bliver Prisen, og omvendt.

Kan man nu dele Markedet i to Delmarkeder med forskellig Elasticitet, faar man to forskellige Ligevægtpriser:

$$p_1 = m_e \cdot \frac{E_1}{E_1 - 1} \quad (2)$$

$$p_2 = m_e \cdot \frac{E_2}{E_2 - 1} \quad (3)$$

Grænseomkostningen er jo den samme i de to Tilfælde, og det er derfor Forskellen i Elasticitet, der betinger Forskellen i Prispolitik. Det er det centrale i Prisdifferentieringen, at man søger at lægge Elasticiteten til Grund for Opdelingen i Delmarkeder og for den Prispolitik, der føres paa de enkelte Delmarkeder.

I Praxis er Sammenhængen noget mere indviklet, end disse statiske Ligninger angiver. Enhver, der fører Prispolitik, maa tage Hensyn til den Indvirkning, Prisen i Dag kan have paa Salget længere ud i Fremtiden. Denne Sammenhæng mellem Nutidspris og Fremtidssalg kan man søge at fremstille i en *dynamisk Teori*³⁾. Der skal ikke her gaas nærmere ind paa dette; men det

³⁾ Se f. Eks. *H. Winding Pedersen: Omkring den moderne Pristeori, Nationaløk. Tidsskrift 1939, særlig S. 134 ff.*

maa fremhæves, at det »dynamiske« Hensyn til Fremtiden ikke ændrer ved det, der er det afgørende i Differentieringen. Kun faar Elasticitetsbegrebet en anden — og videre — Betydning. Det skal her opfattes som et Udtryk for, hvorledes Øjeblikkets Prispolitik indvirker paa Salget nu og i Fremtiden, jfr. bl. a. Winding Pedersens Fremstilling i den citerede Afhandling. Elasticiteten bliver saaledes en sammensat Størrelse; men iøvrigt gælder det stadig, at det er Elasticitetsovervejelser, der bliver afgørende for Opdelingen i Delmarkeder og Prispolitikken paa disse.

Efter denne almindelige Oversigt over Grundtrækkene i Differentieringens Teori skal der i det følgende foretages en Undersøgelse af tre specielle Former for Prisdifferentiering. Ved en saadan Analyse af Specialproblemer faar man ikke blot noget at vide om de paagældende Omraader selv; men der kastes ogsaa ofte et Lys over de mere almene Fænomener, der ligger til Grund for de undersøgte Særtilfælde. I det følgende skal vi finde, at de behandlede Særformer repræsenterer visse Linier, der gradvis fører fra den typiske Prisdifferentiering over til andre Former for økonomisk Taktik. I visse Tilfælde fører Linien tilbage til Enhedsprisen, i andre peger den i Retning af helt andre Foreteelser, der kun i udvidet Forstand kan kaldes Prispolitik.

I. TIDSMÆSSIG PRISDIFFERENTIERING

Under dette Begreb sammenfatter man de Former for Flerpris-system, hvor der holdes forskellig Pris paa forskellige Tidspunkter. Der foreligger saaledes tidsmæssig Prisdifferentiering, naar Taksten for Telefonering er lavere Kl. 18—20 end i Døgnet's øvrige Timer, eller naar Teatrenes Eftermiddagsforestillinger er billigere end Aftenforestillingerne. Et velkendt Eksempel er ogsaa de billige Søndagstog.

Det første Spørgsmaal, der melder sig, er, om dette overhovedet kan kaldes Prisdifferentiering. I den almindelige Definition i Indledningen blev det fastslaaet, at der skulde holdes to eller flere Priser paa samme Tid; men her er der jo netop ikke Tale om samme Tid, idet de to Priser successivt afløser hinanden. Formelt kan man jo sige, at der i ethvert givet Øjeblik kun er een Takst for Telefonering, blot at dens Højde ændres hver Aften Kl. 18 og igen Kl. 20.

Alligevel er det klart, at der i Realiteten bestaar en Art Samtidig­hed mellem de to Telefontakster. Det er ikke saadan, at Telefonvæsenet Kl. 18 beslutter at forandre sin Prispolitik, og at man atter kommer paa andre Tanker Kl. 20. Realiteten er tværtimod den, at de to Takster samtidig er til Stede i Ledelsens Prisplan. Hvis man udsender en Brochure med Angivelse af de for Tiden gældende Takster, vil begge de to her nævnte være opført i den, paa samme Maade som Statsbanernes Søndagspris er angivet sammen med de ordinære Billetpriser i Køreplanen. Det til enhver Tid gældende Priskompleks indeholder flere Priser, f. Eks. en Aftenpris og en Dagpris, eller en Søndagspris og en Hverdagspris, svarende til, at en Industri­koncern paa samme Tid kan holde f. Eks. en Indlandspris og en eller flere Udlandspriser. Der fore­ligger altsaa en virkelig Prisdifferentiering.

Derfor genfinder vi ogsaa her det Træk, der foran blev beteg­net som det fundamentale i Differentieringen: en Opdeling af Markedet efter Elasticitetskriterier og en Prispolitik, der tager Hensyn til Forskellen i Elasticitet paa de enkelte Delmarkeder.

Hvad er det nemlig, man vil opnaa, naar man holder lave Pri­ser for Aftentelefonering, Søndagstog og Eftermiddagsforestillin­ger? Man søger herved at komme i Forbindelse med Købere, for hvem den ordinære Pris er for høj, eller — ved Søndagstogene — man appellerer til Folk i det Øjeblik, hvor de har Tid at bruge Varen, og hvor de derfor er paavirkelige m. H. t. Prisnedsættelser. Det betyder i alle Tilfælde, at man opsøger den mere elastiske Del af Efterspørgselen. Omvendt er f. Eks. Efterspørgselen efter Jernbanerejser paa Hverdage relativt uelastisk, da de rejsende for en stor Del er Folk, der skal rejse som et Led i deres Arbejde. Toprissystemet er altsaa her et Middel til at udnytte den eksiste­rende Forskel i Elasticitet mellem de to Udsnit af Markedet, der repræsenteres af Hverdagen, hvor Arbejdsrejserne dominerer, og Søndagen, hvor det er Fornøjelsesrejserne, der er fremherskende.

Dette kommer tydelig frem, hvis man sammenligner Fæno­menet med en virkelig varierende Enhedspris. Hvis en Fabrik beslutter at nedsætte sin Salgspris under Hensyn til stedfundne Ændringer i Omkostninger eller Efterspørgsel, er der Tale om en ny Prispolitik under en ny Markedssituation. Der er ikke Tale om at udnytte den samme Markedssituation i henholdsvis inten­siv og ekstensiv Retning. Her glider den gamle Pris da ogsaa helt ud, naar den nye indføres.

Imidlertid findes der Mellemløber, ved hvilke der kan

synes at være Tvivl om, hvorvidt de kan kaldes Prisdifferentiering. Hvis et Forlag udsender en Bog til 6.75 Kr. og efter nogle Aars Forløb nedsætter Prisen til 2.50 Kr., er der formelt Tale om en varierende Enhedspris ligesom ved Fabrikken i det foregaaende Stykke. Forholdet vil dog ofte være det, at Forlæggeren fra første Færd har regnet med paa et senere Tidspunkt at maatte nedsætte Prisen, men at han vil prøve, hvor meget han forinden kan sælge til den høje Pris. I saa Fald vil de to Priser til en vis Grad være samtidige i Forlæggerens Bevidsthed, og de vil begge indgaa i hans oprindelige Kalkulation. Det vil heller ikke være et helt nyt Marked, der foreligger, naar Prisen bliver nedsat. Tværtimod vil man nu faa fat paa en Del Købere, der hele Tiden har ønsket Bogen, men som hidtil fandt den for dyr. Det, man opnaar ved først at holde den høje Pris og derpaa den lave, er altsaa bl. a. netop en Opdeling af Markedet, af Køberne, efter deres Reaktion overfor Priser af forskellig Højde, d. v. s. efter Elasticiteten i deres Efterspørgsel.

Det er dog ikke udelukkende efter Elasticitet, man her opdeler. Navnlig, naar der gaar adskillige Aar inden Nedsættelsen, vil en Del af det oprindelige Publikum være gaaet ud ved Dødsfald og paa anden Maade, medens nye Aargange er kommet til, saaledes at der delvis foreligger et nyt Marked. Her vil man kunne opstille en Række Overgangsformer fra den typiske Differentiering til den typiske varierende Enhedspris.

Ogsaa i en anden Henseende kan den tidsmæssige Prisdifferentiering danne en Overgang til Prisfænomener, der kun delvis har Karakteren af egentlig Differentiering. Det kan nemlig undertiden være tvivlsomt, om der virkelig er Tale om samme Vare ved de to Priser, der skiftevis afløser hinanden. Herved kommer vi ind paa det ofte behandlede Spørgsmaal, hvad man retteligt bør forstaa ved, at to Enheder hører til den samme Vare.

Den mest almindelige Definition gaar ud paa, at der foreligger een og kun een Vare, naar samtlige Købere staar indifferente overfor de enkelte Enheder, saaledes at disse i Købernes Øjne er ganske ens.

Denne Bestemmelse er imidlertid utilstrækkelig. Den siger kun, at der foreligger efterspørgselsmæssig Ækvivalens mellem de forskellige Enheder. Man bør tillige kræve udbudsmæssig Ækvivalens, d. v. s. at det ogsaa for Sælgeren (evt. Sælgerne) er ligegyldigt, om han kommer til at levere den

ene eller den anden Enhed. Ellers er det ikke set fra Sælgerens Synspunkt i strengeste Forstand den samme Vare, der er Tale om.

Her vil det nu ofte vise sig, at den udbudsmæssige Ækvivalens svigter. Telefonsamtaler om Aftenen er maaske relativt billige at ekspedere, fordi Centralens Personale paa den Tid kun har lidt at bestille, medens en Forøgelse af Samtaleantallet i de travle Dagtimer vil kræve større Personale og maaske tillige større Anlæg. Paa samme Maade vil en vis Strømléverance kunne kræve en Udvidelse af Elektricitetsværket, hvis den skal foregaa paa den Tid, da Spidsbelastningen plejer at falde, medens man paa andre Tider kan levere ekstra Strøm med en ringe Merudgift til Brændsel. Ser man paa Formlerne (2) og (3), kan Sagen udtrykkes saaledes, at ikke blot E , men ogsaa m_e er forskellig i de to Tilfælde, Elasticiteten er ikke ene-, men kun medbestemmende for Markedets Opdeling og Udnyttelse. Forholdet har da kun delvis Karakteren af Differentiering, da der ikke fuldtud er Tale om »samme Vare« for Sælgeren. I Virkeligheden foreligger der her Eksempler paa det, vi nedenfor skal kalde uegentlig Prisdifferentiering.

Der vil naturligvis ogsaa her være Overgangsformer. Hvis Kapaciteten af et Elektricitetsværk ikke er fuldt udnyttet selv under Spidsbelastning, vil Grænseomkostningen maaske være ens i alle Døgnet's Timer; men man maa tage Hensyn til, at Kapacitetsgrænsen snart kan blive naaet og er derfor allerede nu interesseret i at faa Beskæftigelsen udjævnet, saaledes at de enkelte Timer alligevel ikke har fuld udbudsmæssig Ækvivalens.

II. UEGENTLIG PRISDIFFERENTIERING

Et Forhold, der har været diskuteret en Del, er det, at to Varer, der er »næsten ens«, sælges til Priser, der afviger mere fra hinanden, end Kvalitetsforskellen synes at betinge. Som Eksempel kan nævnes Chokolade, der sælges i to forskellige Indpakninger til ret forskellige Priser, skønt selve Chokoladen er den samme. Er det Prisdifferentiering?

Det er klart, at det ikke er det i streng Forstand, da Varen ikke er helt den samme i de to Tilfælde. Alligevel har man rent umiddelbart det Indtryk, at Realiteten kommer den egentlige Differentiering meget nær, og Forholdet har derfor Krav paa en Undersøgelse.

Lad de to Indpakninger være henholdsvis Guld- og Sølvpapir,

og lad Omkostninger og Salgspris pr. kg stille sig saaledes i de to Tilfælde:

Omkostninger	Guldpapir	Sølvpapir
Chokolade	8.— Kr.	8.— Kr.
Papir ⁴⁾	1.— »	0.50 »
Ialt....	9.— Kr.	8.50 Kr.
Salgspris	12.— Kr.	9.— Kr.

Her synes de to Slags Papir blot at være Midler til at sælge den fælles Hovedvare til to Kategorier af Efterspørgere, med stor Gevinst pr. kg i det ene Tilfælde, men kun ringe Gevinst i det andet. Umiddelbart vil man vel ræsonnere saadan, at selve Chokoladen indbringer 11 Kr. i det ene Marked og 8.50 Kr. i det andet, idet Papiromkostningerne trækkes fra Salgsprisen. Det er da fristende at kalde Fænomenet for uegentlig Prisdifferentiering og sige, at en saadan foreligger, naar to Varer, der indeholder et fælles Element, sælges til saadanne Priser, at selve det fælles Element opnaar en forskellig Betaling i de to Tilfælde.

Denne Definition er dog ikke holdbar. Det kan nemlig ikke afgøres, hvor meget af Salgsprisen der falder paa Chokoladen og hvor meget paa Papiret. I Stedet for at sige, at Chokoladen i Guldpapir indbringer 11 Kr. og Papiret 1 Kr., kunde man ogsaa have sagt, at Papiret indbragte 4 Kr. og Chokoladen 8 Kr., eller man kunde have fordelt de 12 Kr. paa en tredje Maade. Efterspørgselen gælder Varen med Indpakning, og en isoleret Pris for selve Chokoladen eksisterer i Virkeligheden ikke.

Det er kun, fordi Papiret (mere generelt: det specifikke Element i Modsætning til det fælles) er en Biting, at man finder det naturligt at trække dets Omkostninger fra Totalprisen og henhøre Resten til det fælles Element. Man vilde gøre det omvendte, hvis det var det fælles Element, der var en Biting, medens det specifikke var Hovedsagen.

Lad to Varer, Chokolade og Marcipan, blive solgt i samme Indpakning, f. Eks. Guldpapir. Omkostninger og Pris pr. kg kan f. Eks. stille sig saaledes:

Omkostninger	Chokolade	Marcipan
Vare	8.— Kr.	6.— Kr.
Papir	1.— Kr.	1.— Kr.
Ialt....	9.— Kr.	7.— Kr.
Salgspris	12.— Kr.	8.— Kr.

⁴⁾ Det vilde ikke forandre Ræsonnementet, om de to Slags Papir var lige dyre.

Her vilde man ikke finde paa at sige, at de to Varer har været Midler til at sælge Guldpapir i to Markeder til henholdsvis $12 \div 8 = 4$ Kr. og $8 \div 6 = 2$ Kr. Man vilde overhovedet ikke tale om Differentiering, men om Salg af to forskellige Varer. Og dog er der kun en Gradsforskel mellem dette Tilfælde og det foregaaende.

Resultatet bliver da, at naar to Varer indeholder et fælles Element, opstaar der en Prisdannelse, der synes beslægtet med Differentiering, i hvert Fald naar det fælles Element er Hovedsagen; men man kan ikke anvende det almindelige Differentieringsbegreb, fordi man ikke kan angive nogen isoleret Pris for det fælles Element i de to Varer.

Imidlertid kan man nærme sig Problemet ad en anden Vej. Det, vi plejer at kalde Pristeori, kan med lige saa god Ret betegnes som Mængdeteori. Pris og Mængde er jo Funktioner af hinanden (saavel efter dynamisk som efter statisk Teori), og har man bestemt den Prispolitik, der vil blive ført paa bestemte Markeder, er dermed de afsatte Mængder samtidig bestemt. Der er derfor intet i Vejen for, at man i Stedet for Priserne kan tage Mængderne til Udgangspunkt for Analysen.

Gør man dette, bliver man i Stand til at bestemme Forholdet mellem egentlig og uegentlig Prisdifferentiering. I begge Tilfælde er der nemlig Tale om en Vare (ved uegentlig Prisdifferentiering: det fælles Element), der fordeles paa to Markeder. Ved den uegentlige Differentiering sker det ganske vist indirekte, idet Varen først kombineres med de paagældende specifikke Elementer; men det maa naturligvis alligevel blive Prispolitikken paa de to Markeder, der bliver afgørende for, hvorledes Mængderne af det fælles Element fordeles, og det samme er naturligvis Tilfældet ved den egentlige Differentiering.

Denne »mængdeteoretiske« Oplægning af Problemet kan let overføres paa de matematiske Formler, der er anført i Indledningen. I Ligning (1) kan Prisen skrives som Funktion af Mængden, $f(x)$, og Mængden er da den tilsvarende omvendte Funktion af Prisen. Skrives Ligningen paa Formen

$$f(x) = m_e \cdot \frac{E}{E - 1},$$

er den altsaa et Udtryk for, hvorledes den afsatte Mængde afhænger af Omkostninger og Efterspørgselselasticitet. Ligningerne (2) og (3) kan omskrives tilsvarende, og da m_e er ens i disse to Lig-

ninger, viser de i denne Skikkelse, at Elasticiteten er bestemmende for de relative Mængder, der kastes ind paa henholdsvis det ene og det andet Marked.

Har vi nu to Varer, der indeholder et fælles Element, kan vi opstille to tilsvarende Ligninger. Lad Varerne være a og b , og lad os vælge Enheder af en saadan Størrelse, at der til en Enhed af saavel a som b netop gaar en Enhed af det fælles Element. Vi kan nu skrive:

$$f(x_a) = m_{ca} \cdot \frac{E_a}{E_a - 1}$$

$$F(x_b) = m_{cb} \cdot \frac{E_b}{E_b - 1}$$

I Kraft af de valgte Enheder betegner x_a og x_b ikke blot Mængderne af de to Varer, men ogsaa de tilsvarende Mængder af det fælles Element. De to Grænseomkostninger kan nu opløses i en fælles og en specifik Del, idet vi skriver:

$$m_{ca} = m_{cf} + m_{csa}$$

$$m_{cb} = m_{cf} + m_{csb}$$

Her skal m_{cf} da betegne Grænseomkostningen for det fælles Element ved en samlet Produktion af dette paa $x_a + x_b$ Enheder.

De to Formler antager nu følgende Skikkelse:

$$f(x_a) = (m_{cf} + m_{csa}) \cdot \frac{E_a}{E_a - 1} \quad (4)$$

$$F(x_b) = (m_{cf} + m_{csb}) \cdot \frac{E_b}{E_b - 1} \quad (5)$$

Det vil ses, at disse Ligninger svarer til (2) og (3), omskrevet paa »Mængdeform«; men der er den Forskel, at vi ved (4) og (5) til den for begge Ligninger fælles Grænseomkostning maa lægge de to Varers respektive specifikke Grænseomkostninger m_{csa} og m_{csb} .

Herefter kan vi præcisere Forskellen mellem egentlig og uegentlig Differentiering paa følgende Maade:

Ved egentlig Differentiering er Elasticiteterne bestemmende for den Maade, hvorpaa den paagældende Vare fordeles paa de to Markeder. Ved uegentlig Differentiering er Elasticiteterne kun medbestemmende for den Maade, hvorpaa det for de to Varer fælles Element fordeles paa de to Produktioner, hvori det kan anvendes. Den anden medbestemmende Faktor er de respektive specifikke Grænseomkostninger.

Det er nu ogsaa let at se, hvorfor den uegentlige Differentiering i nogle Tilfælde kommer den egentlige nær, men i andre Tilfælde fjerner sig meget fra den. Det afgørende er her, hvor meget de specifikke Grænseomkostninger betyder.

Er m_{csa} og m_{csb} ubetydelige i Forhold til m_{cf} , vil Ligningerne (4) og (5) antage praktisk talt samme Form som (2) og (3); men jo større m_{csa} og m_{csb} er, des mere fjerner vi os fra den egentlige Differentiering. Alt beror da, som man ogsaa maatte vente, paa den relative Betydning af henholdsvis det fælles og det specifikke Element. Man kan her opstille følgende Typeskala:

Type	Fælles Element	Specifikke Element	Differentieringsart.
1.	alt	intet	egentlig
2.	Hovedpart	uvæsentligt	} uegentlig
3.	væsentligt	væsentligt	
4.	uvæsentligt	Hovedpart	
5.	intet	alt	ingen.

Type 1 er den rene Differentiering. Ligningerne (2) og (3) gælder, da m_{csa} og m_{csb} begge er = 0.

Type 2 er den karakteristiske uegentlige Differentiering, som angaar to Varer, der er næsten ens, f. Eks. Chokolade i Guld- og Sølvpapir. I Virkeligheden turde det meste af, hvad man i Praksis kalder Differentiering, høre til denne Type. Der vil næsten altid, naar en Vare skal sælges paa to Markeder, være i hvert Fald en lille Forskel i Indpakning, Reklamering, Forsendelsesmaade e. l., saaledes at det udbudsmæssigt ikke i streng Forstand er den samme Vare. Ved Salg til Udlandet vil f. Eks. den gennemsnitlige Ordre ofte være større end ved Hjemmesalget, hvorfor Ekspeditionen pr. Vareenhed er billigere.

De øvrige Typer har mindre Interesse. Type 3 angaar de talrige Tilfælde, hvor et Raastof kan anvendes til flere forskellige Varer, der fremstilles af den samme Virksomhed. Man vil næppe i Praksis tale om Differentiering; men det er værd at erindre, at Elasticiteterne paa de paagældende Færdigvaremarkeder er medbestemmende for den rationelle Anvendelse af Raastoffer. Type 4 vil man genkende i Eksemplet med Chokolade og Marcipan i samme Indpakning.

Det siger sig selv, at der er en gradvis Overgang mellem Typerne. Vi har her betragtet en Linie, der fører fra den egentlige Differentiering over Mellemformer til helt andre Prisdannelsestyper.

III. OFFENTLIG PRISDIFFERENTIERING

Den offentlig Prispolitik's Problemer er bl. a. behandlet af Professor Zeuthen⁵⁾ Den følgende Fremstilling bygger paa Zeuthens Behandling af Grundprincipperne, opstillet i en lidt ændret Form af Hensyn til vort Formaal, som er en nærmere Undersøgelse af de særlige Problemer, der kommer frem, naar Priserne differentieres.

Formaalet med den offentlige Virksomhed er ikke blot at indtjene et Pengeoverskud, men ogsaa paa anden Maade at virke for de Maal, Staten eller Kommunen har sat sig. Disse Maal kan være mangeartede, og den offentlige Prispolitik kan derfor adskille sig fra den private paa mange Maader. Holder vi os til almindelige Forsyningsvirksomheder som Gas- og Elektricitetsværker, Jernbaner og Sygehuse, vil Forskellen dog som Regel bestaa i, at der ikke blot tages Hensyn til det indtjente Pengeoverskud, men ogsaa til den Fordel, Borgerne har af at kunne faa det paagældende Gode til en rimelig, maaske endda meget lav Pris. Denne Fordel, der som bekendt kaldes Konsumentrenten, maa da betragtes som en Del af Virksomhedens økonomiske Resultat, dens Overskud i videre Forstand.

Nu kan Konsumentrenten ganske vist ikke maales i Penge — det kan ikke kvantitativt angives, hvor stor en Fordel det er, at man kan købe Gas til 50 Øre pr. m³; men som Prof. Zeuthen har paavist i den citerede Artikel, er det heller ikke nødvendigt for en Behandling af Problemet. Hvad man har Brug for i Prispolitikken, er at kunne vurdere de Ændringer i Konsumentrenten, der følger af visse Prisændringer, og dette er muligt med en vis Tilnærmelse, jfr. nedenfor.

Selv om man saaledes tager Konsumentrenten med i sine Overvejelser, er det dog ikke sikkert, at man Krone for Krone regner den lig med Pengeoverskudet. Oftest vil man vel tillægge 100 Kr. i Pengeoverskud større Betydning end det samme Beløb i Konsumentrente; men det modsatte kan ogsaa tænkes, navnlig i Tilfælde, hvor Køberne er fattige, saaledes at en ekstra Fordel til dem har stor Betydning. Generelt kan man sige, at 1 Kr. i Konsumentrente regnes lige i Betydning med k Kr. i Pengeoverskud, idet k efter Omstændighederne kan have forskellig Værdi.

Ved Hjælp af denne Omregningsfaktor kan man nu lægge

⁵⁾ Se f. Eks. F. Zeuthen: Principper for offentlig Anlægspolitik og Prispolitik, Nordisk Tidsskrift for Teknisk Økonomi. 1936.

Pengeoverskud og Konsumentrente sammen. Det samlede Overskud i videre Forstand bliver da:

$$p \cdot x - c(x) + K \cdot k,$$

hvor p er Salgsprisen, x Produktionen pr. Tidsenhed, $c(x)$ de tilsvarende Omkostninger og K Konsumentrenten, der bringes paa lige Fod med Pengeoverskudet gennem Omregningsfaktoren k .

Det bliver nu Virksomhedens Opgave at maksimere denne Størrelse. Matematisk vil dette sige, at Differentialkvotienten skal være 0⁶⁾. Vi differentierer nu ovenstaaende Udtryk m. H. t. x og faar

$$p + x \cdot \frac{dp}{dx} - \frac{dc(x)}{dx} + \frac{dK}{dx} \cdot k = 0$$

I dette Udtryk er $\frac{dc(x)}{dx} = m_c$ (Grænseomkostningen); men hvad betyder dK ?

Denne Størrelse angiver jo Konsumentrentens Forandring ved en lille Ændring i Prispolitikken. Som fremhævet af Prof. Zeuthen⁷⁾ vinder Konsumenterne ved en Prisnedsættelse i hvert Fald Nedsættelsen pr. Enhed $\times$ Antal for Tiden solgte Enheder (rimeligvis vinder de lidt mere, fordi de udvider Købet lidt; men ved smaa Ændringer kan man se bort herfra). Paa tilsvarende Maade gaar det ved Forhøjelse, idet Forandringen i Konsumenternes Fordel altid gaar i modsat Retning af Prisændringen. Generelt kan det derfor siges, at naar Prisen forhøjes med dp (der kan være positivt eller negativt) — og Mængden altsaa med dx —, vil Konsumentrenten vokse med $\div x \cdot dp$, som følgelig er $= dK$.

Herefter kan ovenstaaende Ligning omskrives saaledes:

$$p + x \cdot \frac{dp}{dx} \div x \cdot \frac{dp}{dx} \cdot k = m_c$$

og ved en ny Omskrivning til:

$$p + p(1-k) \cdot \frac{x}{p} \cdot \frac{dp}{dx} = m_c$$

Nu er Faktoren $\frac{x}{p} \cdot \frac{dp}{dx} = \div \frac{1}{E}$,

⁶⁾ Som bekendt skal tillige den anden afledede være negativ. Denne Betingelse ændrer dog ikke nedenstaaende Formel (6), men betyder eventuelt, at ikke enhver Kombination, der tilfredsstiller (6), giver Ligevægt.

⁷⁾ Anf. St. S. 149.

idet Elasticiteten som bekendt er $= \div \frac{dx}{x} : \frac{dp}{p}$. Vi faar derfor:

$$p \div \frac{p(1+k)}{E} = m_c$$

$$p \cdot \frac{E-1+k}{E} = m_c$$

$$p = m_c \cdot \frac{E}{E-1+k} \quad (6)$$

Denne Formel er identisk med den almindelige Prisformel (1) med Undtagelse af Størrelsen k i Nævneren, der saaledes er et simpelt Udtryk for den karakteristiske Forskel mellem det typiske private og det typiske offentlige Monopol. Hovedregelen er da, at den offentlige Pris er lavere end den private. De i Indledningen anførte dynamiske Forbehold gælder naturligvis ogsaa her.

Spørgsmaalet er nu, hvad Størrelsen k betyder for det, der her interesserer os, nemlig Differentieringen. Det er her klart, at hvis man kan spalte Markedet i Delmarkeder, vil disse kunne afvige fra hinanden, ikke blot hvad angaar E , men ogsaa hvad angaar k .

Den offentlige Prisdifferentiering ligner altsaa den uegentlige deri, at Elasticiteten ikke er ene-, men kun medbestemmende for Markedsopdelingen og Prispolitikken. Den anden afgørende Faktor er i dette Tilfælde k , der jo er et Udtryk for, hvor stor Vægt man tillægger Konsumentrenten.

Til nærmere Belysning af, hvorledes Prisdannelsen former sig, er i nedenstaaende Tabel beregnet Værdien af Brøken $\frac{E}{E-1+k}$ ved forskellige Kombinationer af E og k . Den statiske Ligevægtspris vil da være Grænseomkostningen multipliceret med Tallene i Tabellen.

$E \backslash k$	0	$\frac{1}{2}$	1	$1\frac{1}{2}$
1	∞	2.00	1.00	0.67
2	2.00	1.33	1.00	0.80
3	1.50	1.20	1.00	0.86
4	1.33	1.14	1.00	0.89
5	1.25	1.11	1.00	0.91
6	1.20	1.09	1.00	0.92
7	1.16	1.08	1.00	0.93
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
∞	1.00	1.00	1.00	1.00

Tabellens første Kolonne, hvor $k = 0$, svarer til det private Monopol. Iøvrigt ses det, at naar k vokser, bliver Prisen lavere. Hvad der her har større Interesse, er den Indflydelse Størrelsen k har paa Differentieringen. Ved at følge en af de lodrette Kolonner ser man, at saafremt k er ens paa de enkelte Delmarkeder, virker dens Eksistens i Retning af at svække Differentieringen. Det er jo ogsaa klart, at naar den ene af de to bestemmende Faktorer er konstant fra Gruppe til Gruppe, maa den virke afdæmpende paa den Forskelsbehandling, den anden Faktors Variationer medfører. Naar $k = 1$, forsvinder Differentieringen helt, og er k endnu større, bliver den negativ, d. v. s. at man tager den laveste Pris ved uelastisk Efterspørgsel.

Dette ejendommelige Resultat skyldes, at man her, hvor de Kroner, Forbrugerne sparer ved lav Pris, endog vurderes højere end dem, Virksomheden selv tjener, vil sælge under Grænseomkostningen, saaledes at i hvert Fald de »sidste« Enheder giver direkte Tab. Hvis nu Efterspørgselen er meget elastisk, vil en Prisnedsættelse forøge dette Tab stærkt, idet Antallet af tabgivende Enheder vil stige voldsomt. Ved uelastisk Efterspørgsel kan man derimod nedsætte Prisen kraftigt, uden at der bliver stort flere tabgivende Enheder.

Vi har hidtil forudsat, at k var ens fra Delmarked til Delmarked. Det vil som Regel ikke være Tilfældet. I Almindelighed vil k variere i samme Retning som E . Udsondrer man en Gruppe velhavende Købere, vil deres Efterspørgsel have ringe Elasticitet, og samtidig vil man vurdere deres Konsumentrente lavt. Omvendt vil fattige Købere betyde stort E og samtidig stort k .

Følgen heraf kan være, at Differentieringen maaske alligevel bliver ret kraftig, idet baade stort E og stort k virker i Retning af at sænke Prisen. Lad to Købergrupper have Elasticiteterne 2 og 3. Privat Monopol giver da Priserne 2.00 og 1.50. Ved offentligt Monopol med $k = \frac{1}{2}$, faar vi henhv. 1.33 og 1.20, altsaa en svag Differentiering. Men hvis k i den første Gruppe er $\frac{1}{2}$ og i den anden $1\frac{1}{2}$, bliver Priserne 1.33 og 0.86. De er nu relativt stærkere differentierede end hos den private Monopolist. Man kan derfor ikke generelt besvare det Spørgsmaal, om private eller offentlige Monopoler vil differentiere mest.

Foruden Konsumentrenten kan der som nævnt blive Tale om at tage Hensyn til andre Forhold, der interesserer det offentlige. Saaledes f. Eks. til Producentrenten, den Fordel Leverandører, Arbejdere m. fl. kan have af, at den offentlige Virksom-

hed efterspørger deres Produkter og Ydelser. I Forhold til Konsumentrenten har denne Faktor som Regel mindre Betydning ved Fastlæggelse af Prispolitikken.⁸⁾ Andre Faktorer kan være den moralske eller sundhedsmæssige Virkning af Salgspolitikken Resultater, saaledes ved Spiritusmonopolet.

Disse — og maaske endnu flere — Forhold kunde man søge at indføre i Formelen (6), saaledes at der foruden k blev Tale om forskellige andre medbestemmende Faktorer. Den normale Differentieringsfaktor, Elasticiteten, vil derved relativt tabe mere og mere i Betydning, og vi har saaledes her endnu en Linie, der gradvis fører fra den typiske Differentiering over i helt andre Fænomener.

Som Eksempler paa saadanne Foreteelser, der gaar langt udover den typiske Prisdifferentierings Rammer, men som alligevel indeholder noget dermed beslægtet, skal nævnes Vekselkurserne og Beskatningen.

I de senere Aar, hvor Valutahandelen er blevet stærkt reguleret og monopoliseret, er man i flere Lande kommet ind paa at holde flere Kurser paa den samme Valuta, altsaa at differentiere Kurserne. Forholdet har spillet en betydelig Rolle i Tyskland, og som bekendt havde Danmark umiddelbart før den 9. April indført et System med flere samtidige Sterlingkurser. Herved har man maattet tænke paa samtlige nationaløkonomiske Konsekvenser af en saadan Politik; men derunder maa ogsaa elasticitetsteoretiske Overvejelser have spillet en vis Rolle. Det er jo f. Eks. Elasticiteten paa visse Markeder, der afgør, hvor stærkt en lav Kurs fremmer Eksporten.

Skatterne kan i en vis Forstand betragtes som Betaling for de Goder, Samfundsmagten yder Borgerne. Den progressive Beskatning betyder, at nogle Borgere betaler disse Goder langt dyrere end andre, og her foreligger derfor en Art Differentiering, selv om den daarligt kan kaldes Prisdifferentiering. Den er dog beslægtet med de Hensyn, der bestemmer den forskellige Værdi af Faktoren k ved offentlig Prisdifferentiering. Ved den kommunale Beskatning kan der endog gøre sig Elasticitetsbetragtninger gældende. Skattens Højde kan til en vis Grad paavirke Efterspørgselen efter »Borgerret« i Kommunen, idet alt for høje Skatter kan drive de mest velhavende til at flytte i Skattely. Det

⁸⁾ Derimod kan den spille en stor Rolle ved det offentlige Anlægs-politik.

er sikkert en af Grundene til, at de kommunale Skatter er mindre progressive end Statsskatterne. Selv om Fænomenet internationalt Skattely ikke er helt ukendt, tør man dog sige, at Efterspørgselen efter »Borgerret« i Hjemlandet m. H. t. Skatternes Højde normalt vil være meget uelastisk.

SLUTNING

Det har vist sig, at Prisdifferentiering kan optræde under mange forskellige Former. Baade Formaalet og Fremgangsmaaden kan være stærkt afvigende i de enkelte Tilfælde, og de Former, vi har betragtet, danner tilsammen et meget broget Billede. Det ligger derfor nær at spørge, hvad det er, der er fælles for dem alle, hvad der er det karakteristiske Træk i al Differentiering.

Det, der sker ved enhver Prisdifferentiering, er, at man anvender individuel Behandling. I Stedet for at behandle hele Markedet ens, udnytter man visse Dele intensivt og andre ekstensivt for i hvert enkelt Tilfælde at faa det Resultat, man anser for bedst.

Denne Metode forudsætter, at man har Magt over Markedet. Ellers vil de, der skal betale den høje Pris, søge over til Konkurrenterne. Derfor har Differentieringen først faaet sin store Betydning, efter at den moderne økonomiske Magtkoncentration har taget Fart. Baade Dannelsen af stærke private Monopolsammenlutninger og den forøgede statslige og kommunale Virksomhed har fremmet Differentieringen.

Omvendt er selve Differentieringen en Betingelse for, at man kan udnytte sin Magt effektivt. Har man Magt over et vist Antal Mennesker, faar man mest ud af denne, naar man behandler de enkelte individuelt, enhver paa den Maade, der faar ham til at reagere efter Ønske. Det er i denne Forbindelse ligegyldigt, om de Formaal, man har for Øje, er egoistiske eller altruistiske.

I god Overensstemmelse hermed anvendes Differentieringsmetoden ikke blot saa meget, man formaar, den anvendes ogsaa selv individuelt, tilpasses efter Forholdene i de enkelte Tilfælde. Derfor de mange Former, vi har betragtet. Skal man udnytte Differentieringens Muligheder fuldtud, maa ogsaa selve Differentieringssystemet gøres til Genstand for en omfattende Differentiering.