

ANTITRUST I U. S. A.

AF HANS BREMS¹⁾

I de sidste 10 år har der været flere antitrustsager i U. S. A. end i alle de forudgående 48 år, hvor Sherman Act har eksisteret. Så der er ingen tvivl om, at der foregår en aktivisering af arbejdet for at holde det frie initiativ på den rette vej. En oversigt over de sidste ti års domme skulle derfor heller ikke være uden interesse i Danmark, hvor »trustspørgsmålet« netop nu er genstand for nøje undersøgelse og overvejelse. I en artikel som denne må vi jo imidlertid holde os til de store hovedlinjer, og lad os for at få det rette perspektiv begynde med begyndelsen: Common Law.

2. *Common Law.* Ifølge den gamle engelske Common Law var det monopoliseringen, ikke monopolet, som var ulovlig. Det var handlinger, der sigtede mod monopol, ikke monopolet selv, som var ulovligt. Sådanne handlinger var »forstalling«, »regrating« og »engrossing«. Det første bestod i at opkøbe produkter på vej til markedet eller i på anden måde at forhindre dem i at nå frem til markedet. »Regrating« bestod i at købe fødevarer i et marked med det formål at sælge dem igen i det samme marked eller højst 4 miles derfra. »Engrossing« bestod endelig i at erhverve store mængder af en vare enten gennem køb eller gennem kontrakt med dens dyrkere med det formål at sælge den til høje priser. Disse handlinger blev udtrykkeligt forbudt i en lov af 1552. De er eksempler på den første hovedgruppe af forbudte handlinger, nemlig at *et enkelt* foretagende opkøber eller lukker andre udbudskilder og derved skaffer sig monopol.

¹⁾ Nærværende artikel er udarbejdet under et ophold i U.S.A. i sommeren 1949. Forfatteren ønsker på dette sted at takke The American-Scandinavian Foundation for støtte til rejsen. Under opholdet på Harvard universitetet har forfatteren haft uvurderlig støtte af professor, Dean E. S. Mason samt i M. A. Adelman, hvis 60 sider store artikel, *Effective Competition and the Antitrust Laws*, *Harvard Law Review*, september 1948, er flittigt benyttet. Samtaler med M. A. Adelman har været uhyre værdifulde for forfatteren, som imidlertid må bære eneansvaret for fejlene i nærværende artikel. Læsere, som føler trang til mere besked om sagen henvises foruden til nævnte artikel af Adelman til det lidt ældre standardværk T.N.E.C. Monograph no. 38, *A Study of the Construction and Enforcement of the Federal Antitrust Laws*, Washington, D. C., 1941 eller til en lærebog som Purdy, Lindahl & Carter, *Corporate Concentration and Public Policy*, New York, 1942.

ANTITRUST I U. S. A.

AF HANS BREMS¹⁾

I de sidste 10 år har der været flere antitrustsager i U. S. A. end i alle de forudgående 48 år, hvor Sherman Act har eksisteret. Så der er ingen tvivl om, at der foregår en aktivisering af arbejdet for at holde det frie initiativ på den rette vej. En oversigt over de sidste ti års domme skulle derfor heller ikke være uden interesse i Danmark, hvor »trustspørgsmålet« netop nu er genstand for nøje undersøgelse og overvejelse. I en artikel som denne må vi jo imidlertid holde os til de store hovedlinjer, og lad os for at få det rette perspektiv begynde med begyndelsen: Common Law.

2. *Common Law.* Ifølge den gamle engelske Common Law var det monopoliseringen, ikke monopolet, som var ulovlig. Det var handlinger, der sigtede mod monopol, ikke monopolet selv, som var ulovligt. Sådanne handlinger var »forstalling«, »regrating« og »engrossing«. Det første bestod i at opkøbe produkter på vej til markedet eller i på anden måde at forhindre dem i at nå frem til markedet. »Regrating« bestod i at købe fødevarer i et marked med det formål at sælge dem igen i det samme marked eller højst 4 miles derfra. »Engrossing« bestod endelig i at erhverve store mængder af en vare enten gennem køb eller gennem kontrakt med dens dyrkere med det formål at sælge den til høje priser. Disse handlinger blev udtrykkeligt forbudt i en lov af 1552. De er eksempler på den første hovedgruppe af forbudte handlinger, nemlig at *et enkelt* foretagende opkøber eller lukker andre udbudskilder og derved skaffer sig monopol.

¹⁾ Nærværende artikel er udarbejdet under et ophold i U.S.A. i sommeren 1949. Forfatteren ønsker på dette sted at takke The American-Scandinavian Foundation for støtte til rejsen. Under opholdet på Harvard universitetet har forfatteren haft uvurderlig støtte af professor, Dean E. S. Mason samt i M. A. Adelman, hvis 60 sider store artikel, *Effective Competition and the Antitrust Laws*, *Harvard Law Review*, september 1948, er flittigt benyttet. Samtaler med M. A. Adelman har været uhyre værdifulde for forfatteren, som imidlertid må bære eneansvaret for fejlene i nærværende artikel. Læsere, som føler trang til mere besked om sagen henvises foruden til nævnte artikel af Adelman til det lidt ældre standardværk T.N.E.C. Monograph no. 38, *A Study of the Construction and Enforcement of the Federal Antitrust Laws*, Washington, D. C., 1941 eller til en lærebog som Purdy, Lindahl & Carter, *Corporate Concentration and Public Policy*, New York, 1942.

Den anden hovedgruppe af forbudte handlinger var »conspiracy to monopolize«. Hvad der her tænkes på er det samme, som Adam Smith tænkte på med sin berømte sætning: »People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some contrivance to raise prices.« Kendte er sagerne mod fabrikanterne af sølvknapper i 1699 eller mod saltfabrikanterne i Droitwich i 1758. I begge tilfælde var der tale om, hvad vi ville kalde et priskartel. En speciel form for »conspiracy to monopolize« var de såkaldte »contracts in restraint of trade«. Med dette udtryk mente Common Law en kontrakt, hvorved et individ overfor et eller andet forpligter sig til ikke at drive forretning i et bestemt fag eller en bestemt branche. Sådanne kontrakter var, dengang som nu, almindelige ved forretningsafståelser. Det fælles for alle handlinger i den anden hovedgruppe, »conspiracy to monopolize«, var at *flere* foretagender slutter overenskomst med hverandre om ikke at konkurrere. Vi kan fremhæve denne forskel mellem de to hovedgrupper af forbudte handlinger ved at sige, at hvad der efter Common Law er forbudt, er *individuel såvel som kollektiv monopolisering*.

3. *England.* England og U. S. A. er fælles om arven fra Common Law, men udviklingen formede sig i det nittende og tyvende århundrede meget forskelligt de to lande. Med en grov generalisation kan man sige, at Common Law kom til at leve videre i U. S. A. men blev forladt i England. Allerede tre år før den nordamerikanske frigørelseskrig udbrød, i 1772 tilbagekaldte England loven af 1552 om »forestalling«, »regrating« og »engrossing«. Men det var stadig forbudt at lave »corner« i et marked. I 1844 fik man imidlertid fuld frihed også hertil. Selvfølgelig betød disse ophævelser ikke stort i praksis, fordi markederne var vokset og transportmidlerne forbedret. Men den tradition, som bestemmelserne var udtryk for, sygnede også hen; og det er værd at lægge mærke til, at der indtil forelæggelsen af Monopoly Inquiry and Control Bill i 1948 ikke i England har været nogen som helst lovlig hindring for individuel monopolisering.

Men hvordan med den kollektive monopolisering i England? Ja, ifølge Common Law havde »contracts in restraint of trade« været ubetinget ulovlige i den betydning, at de var ugyldige og altså ikke kunne gennemtvinges ved domstolene. Men i det attende og nittende århundrede begyndte britiske domstole at gøre sådanne kontrakters gyldighed afhængig af, om de var rimelige eller urimelige. »The Rule of Reason« holder sit indtog. Indtil forelæggelsen af Monopoly Inquiry and Control Bill i 1948 har retstilstanden i England været den, at kollektiv monopolisering var gyldig, såfremt den var rimelig. Var den urimelig, var den ugyldig, d. v. s. den kunne ikke gennemtvinges ved domstolene. Den var derimod ikke under nogen omstændigheder strafbar.

4. U. S. A. Da kongressen den 2. juli 1890 vedtog Sherman Act, havde allerede 13 enkeltstater vedtaget lignende antitrust-love. især Kansas, Michigan, Maine, Missouri og Texas. Hvad begrebet ulovlig handling angår, er Sherman Act nøjagtig på linje med Common Law. Individuel såvel som kollektiv monopolisering er forbudt. Den siger:

»Sec. 1. Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy in restraint of trade or commerce among the several states, or with foreign nations, is hereby declared to be illegal...«

Hvad følgerne af at begå den ulovlige handling angår, var Sherman Act imidlertid strengere end Common Law:

»Sec. 2. Every person who shall monopolize or attempt to monopolize or combine or conspire with any other person or persons to monopolize any part of the trade or commerce among the several states, or with foreign nations, shall be deemed guilty of a misdemeanor.«

Offentlige myndigheder såvel som private borgere har påtaleret, de sidste dog kun, hvis de har lidt skade ved en påstået ulovlig handling. Offentlige myndigheder kan føre sagen som en kriminel sag og kræve overtrædere idømt bøde eller fængsel eller begge dele. Men de kan også føre sagen som en civil sag og forlange, at overtræderne får tilhold om ikke at følge en bestemt tidligere praksis, eller om at adskille sig, afhænde rettigheder eller opløse sig (de tre d'er: divorce, divestiture, dissolution). Fremdeles er der en tredje måde, hvorpå sagen kan blive afgjort, nemlig ved det såkaldte »Consent Decree«. Her accepterer den anklagede rettens ordrer uden at være fundet skyldig efter sagførelse. Det er somme tider det billigste for anklagede, og det bruges meget.

Det siger sig selv, at Sherman Act's meget knappe tekst ikke fortæller os meget om amerikansk antitrustlovgivning. Først når vi kender domstolenes fortolkning, der jo i angelsachsiske lande spiller en langt større rolle end hos os, ved vi hvor Amerika står.

5. *Kollektiv monopolisering.* Vi begynder med kollektiv monopolisering, fordi retstilstanden her er klarest. Med kollektiv¹⁾ monopolisering tænker vi på dette, at flere foretagender slutter overenskomst med hverandre om ikke at konkurrere. Vi tænker altså på det, der hos os kaldes karteller. Fra vore europæiske kartelregistre kender vi alle de forskellige aftaletyper: aftalen, der fikserer produktet, salgsarbejdet, prisen, eller den producerede eller solgte mængde. I U. S. A. er der af gode grunde intet kartelregister, men mange af kartellerne findes alligevel. Lad os kort nævne nogle eksempler:

1) Ordet »kollektiv monopol« i denne betydning er vistnok første gang brugt af Thorkil Kristensen, *Faste og variable Omkostninger*, København 1939, p. 106—112.

(a) aftaler, der fikserer *produktet*. Tæppefabrikanterne kom overens om at begrænse antallet af typer og størrelser af tæpper. 11 bagere i Delaware, New Jersey og Pennsylvania »sammensvor sig« om at regulere størrelser og vægte af brød.

(b) aftaler, der fikserer *salgsarbejde*. Underwood Elliot Fisher, Royal, Remington Rand og L. C. Smith & Corona, som tilsammen forsyner 95 pct. af skrivemaskinemarkedet, blev enige om identiske rabatter, identiske bud på gamle maskiner og om at udveksle oplysninger om salgsbetingelser og salgets omfang.

(c) simple *pris*aftaler findes også lejlighedsvis, ofte camoufleret som patent-licensaftaler. U. S. Gypsum Company blev anklaget for at have givet fire andre producenter licens på et patent, som (1) de fire vidste var ugyldigt, (2) ikke dækkede nogen opfindelse og (3) var erhvervet ved svig. Men licensaftalen indeholdt en prisaf tale, og det var for dens skyld, at det hele var arrangeret. Corwin D. Edwards, som er en erfaren mand i anti-trust-arbejde, siger:

»This is the old-fashioned kind of collusion which, before I joined the staff of an enforcement agency, I thought had gone out of date with the turn of the century. Instead it is still one of the very prevalent elements of business policy.«¹⁾

(d) aftaler, der fikserer *solgt eller produceret mængde*. Under T.N.E.C.'s afhøring af direktøren for Anaconda Copper Mining Company, Mr. C. F. Kelley, forefaldt følgende ordskifte, som antyder en meget formløs måde at lave kvotekartel på:

Mr. Kelley: ... My recollection is that each producer, knowing his current production, knowing the amount of the 'kitty' that was required, knowing what he ought to do and probably what he did do, would put down on a piece of paper the tonnage he would reduce and Mr. Eckert passed the hat and collected it and told us that aggregate...

Chairman: In other words, there wasn't an agreement but you came to a common understanding?

Mr. Kelley: It was an informal understanding.

Chairmann: As a practical situation, you wanted to curtail production and at the same time you didn't want to be put in the position of violating the law, so that there was not written agreement and there was no actual oral agreement, as we put it, but you reached the objective just the same?

Mr. Kelley: That is correct...«¹⁾

Mr. Kelley's formløshed havde sin meget gode grund. Kollektiv monopolisering er nemlig ubetinget ulovlig i U. S. A. Der spørges ikke, om den har været »rimelig« eller »urimelig«. Og der spørges ejheller, om en prisaf tale har medført lavere eller højere priser. Karteller er ubetinget forbud-

¹⁾ Corwin D. Edwards, Can the Antitrust Laws Preserve Competition?, *The American Economic Review*, 1940, Supplement.

¹⁾ *Hearings Before the T.N.E.C.*, Part 25, p. 13210.

te! På dette punkt har domstolene altid været meget klare. Kun en eneste dom, *Appalachian Coals, Inc. v. U. S.*, 1933, har der været lidt tvivl om. Tvivlerne har sagt, at den frikendte nogle mineselskaber, som havde dannet et syndikat, fordi dette syndikat var »rimeligt«. Nøje læsning af dommens tekst vil dog vise, at begrundelsen er en anden. *Appalachian Coals, Inc.* blev at frikende, fordi syndikatet ikke havde nogen som helst faktisk indflydelse på priserne der på egnen, og fordi der var god grund til at tro, at det heller aldrig ville kunne få en sådan indflydelse. Syv år senere måtte i hvert fald al tvivl forsvinde. I *U. S. v. Socony-Vacuum*, 1940, sagde dommeren meget klart, at enhver aftale var ulovlig, såfremt den »... is shown to have or is intended to have any effect on prices in the market or otherwise to deprive purchasers or consumers of the advantages which they derive from free competition.« En sådan aftale ville, hed det, være en »actual or potential threat to the central nervous system of our economy.«

Hvor lidt kan man nu dømmes på? Først og fremmest er naturligvis skrevne kontrakter og breve fældende beviser. Opsnappede telefonsamtaler ligeså. En forretningsmand må derfor være lige så forsigtig som Shakespeare's King John, som M. A. Adelman²⁾ med en let modernisering lader sige:

»Now if that thou couldst see me without eyes,
Hear me without thine ears, and make reply,
Without a tongue, using conceit alone,
Without words, calls, or harmful documents...
I would into thy bosom pour my thoughts.
But, ah! I will not.«

Men selv en King John's forsigtighed er efter de seneste domme i efterkrigsårene ikke tilstrækkelig. Faktisk opførsel i markedet har i nogle tilfælde været det eneste, som dommeren har holdt sig til. I *United States Malsters Association v. F. T. C.*, 1945, havde 18 producenter holdt nøjagtigt identiske priser. Prisforandringer var altid blevet meddelt brancheforeningen og trådte øjeblikkeligt og samtidigt i kraft. Dommen udtalte, at »it is difficult to discern how the various steps... could have been taken with such meticulous care and regularity in the absence of an agreement.« Af lignende struktur var bevisførelsen i en af de mest omtalte af efterkrigsårenes antitrust-domme, *American Tobacco Co. v. U. S.*, 1946. Sagen var anlagt mod de tre store i cigaretindustrien: *American Tobacco Co.* (*Lucky Strike*), *Liggett & Myers Tobacco Co.* (*Chesterfield*) og *R. J. Reynolds Tobacco Co.* (*Camel*). Med denne sag holdt statistiken sit indtog i retslokalet. Detaillerede talmæssige fremstillinger af prispolitikken og selska-

²⁾ M. A. Adelman, *Effective Competition and the Anti-trust Laws*, *Harvard Law Review*, September 1948, p. 1324.

bernes profit blev fremlagt. Man havde her et udpræget eksempel på et oligopolistisk marked med prisstivhed. I de 12 år fra 1928 til 1940 havde de tre selskaber foretaget ialt *syv* identiske og samtidige prisforandringer! Selskaberne blev nu spurgt om motiverne til disse prisforandringer, og især vilde dommeren gerne vide, hvordan det kunde være, at alle syv prisforandringer tilfældigvis havde været identiske og samtidige for de tre selskabers vedkommende. Adspurgt om den prisforhøjelse, der blev foretaget midt under depressionen, svarede Reynolds at man havde ønsket »to express our own courage for the future and our own confidence in our industry«. Derpå var det American's tur. Selskabet indskrænkede sig til det udsagn, at det gerne havde villet gribe »the opportunity of making some money«. Ligget & Myers' forklaring var den dybsindigste. I og for sig anså man prisforhøjelsen midt under depressionen for et fejlgreb. Men man havde alligevel fulgt den; thi »unless they also raised their list price the other companies would have (because of larger profits) greater resources to spend in advertising and this would put Chesterfield cigarettes at a competitive disadvantage«. Retten interesserede sig meget for tidspunktet og stedet, hvorfra de store selskaber havde udsendt de telegrammer til alle tobakshandlere i U.S.A., hvori prisforandringerne blev bekendtgjort. Man fandt, at klokkeslettene var praktisk talt identiske. Noget egentligt bevis for kommunikation mellem de tre selskaber kunne imidlertid ikke findes, hverken ved denne eller nogen af de øvrige seks lejligheder. Alligevel blev selskaberne dømt for »conspiracy« under henvisning til »the evidence of action taken in concert.«

Dommen i den store cigaretsag vakte megen opsigt og gav anledning til den opfattelse, at retstilstanden var ændret. Det kendte ugeblad *Business Week* arrangerede i maj 1949 et interview med Thurman Arnold, som fra 1938 til 1943 ledede antitrust-arbejdet i justitsministeriet, men som nu er privat sagfører. Samtalen udspandt sig således:

»*Business Week*: Didn't the law used to say that it would have to be a physical conspiracy and now it is whenever people do anything simultaneously?

Arnold: I don't think there ever has been the rule that you have to catch two people talking together before you can prove conspiracy That isn't necessary to a conspiracy. It can be shown by circumstantial evidence.«¹⁾

I sin ovenfor nævnte artikel udtrykker M. A. Adelman også den erfaring, at jo nærmere man kommer enten justitsministeriets antitrust-afdeling eller de sagførerfirmaer, som har specialiseret sig i antitrust-arbejde, desto mindre er forbavselsen over cigaretsagens udfald.

Vi kan belyse sagen yderligere med endnu et citat fra samtalen mellem

¹⁾ *Business Week*, May 21, 1949.

Business Week og Arnold. Talen gled efterhånden ind på prisen, der jo består i at nogle foretagender, hyppigt de mindre, retter sig efter de andre, hyppigt de større. Egentlig aftale foreligger ikke; der sker blot det, at den enes pris rent faktisk følger den andens.

»*Business Week*: Yes, but assuming prices actually are set independently

Arnold: Now, in one case investigated by the T. N. E. C., the big concerns testified that they were making the price independently, and the small people testified they followed them only because they knew that the big organizations knew so much about prices, and they must be the wise boys, and so the prices were the same. I got one of the independents off to the side, and I said, 'Now this won't be made part of the record, but you seem to be a pretty nice fellow, would you tell me — and I'm not going to call on you — but just tell me privately what would happen to you if you didn't follow the prices of the major companies?' And he said 'That is something, Mr. Arnold, which I expect never to learn from personal experience.'«

Arnold udtrykte moralen sådan:

» You must remember that once you set up an organization which dominates the market, and once you let it be understood that there is trouble for anybody who doesn't follow the organization, you have the effects of a conspiracy, and that is conspiracy.«

Et eksempel på en sådan markedsstruktur har man måske i det berømte Basing-Point system. Dette system har rådet indenfor industrier, hvor (1) kapacitetsudnyttelsen er meget svingende, således at grænseomkostningerne i dårlige tider er meget lave i forhold til prisen, hvor (2) produktet er standardiseret og (3) fylder og vejer meget i forhold til sin værdi. Producenternes frygt for priskonkurrence indenfor sådanne industrier som stål og cement har skabt sådanne Basing-Point systemer. Et Basing-Point system består i, at leveringsprisen på et givet leveringssted er identisk, ligegyldigt hvilken producent, der leverer varen. Leveringsprisen udregnes nemlig som grundpris i et Basing Point + fragt fra Basing Point til leveringssted. Denne leveringspris overholdes af alle producenter. Når den gør det, er det klart, at de producenter, som ligger nærmere leveringsstedet end Basing Point, får en fragtgodtgørelse, der overstiger deres faktiske fragt. »They collect phantom freight«, siger amerikanerne. Omvendt får de producenter, som ligger fjernere end Basing Point, en fragtgodtgørelse, som ikke kan dække deres faktiske fragt. »They absorb freight«, siger amerikanerne. Måden det enkelt foretagende skaffer sig større afsætning på under et sådant system er at »absorbere fragt«. Leveringsprisen er jo urørlig, så man kan ikke øge afsætningen ved at sænke denne. Det er let at se, at når alle foretagenderne er enige om at øge deres afsætning på den første måde, og ikke på den sidste, er det på grund af deres frygt for, at en priskonkurrence ikke ville kunne standses, hvis den først fik lov at bryde løs.

En meget kedelig samfundsøkonomisk følge af Basing-Point systemet er, at det ophæver den tendens, der under priskonkurrence, og forøvrigt også under et rent monopol, vilde være til, at en forbruger altid blev betjent af den nærmeste producent. Når leveringsprisen på et givet leveringssted er den samme, ligegyldigt hvilken producent, der leverer, har forbrugeren jo ingen som helst anledning til at foretrække den nærmeste producent. Og set fra producentens synspunkt ser det således ud, at så længe grænseomkostningen til produktion (som ofte er meget lav i dårlige tider) + fragt til leveringsstedet understiger leveringsstedets pris, kan det betale sig at levere til dette sted. Mange stålproducenter er derfor gået på jagt langt udover deres »naturlige« opland, som måske til gengæld er blevet invaderet af fjernere beliggende producenter. Krydsfragt er utvivlsomt forekommet i ret stor udstrækning. Det fik man at se i stålindustrien, da producenterne begyndte at notere f.o.b. priser. Mange forbrugere skiftede dengang leverandør, d. v. s. de forlod fjernere leverandører og trådte i forbindelse med nærmere beliggende. Vi ser altså, at hvor Basing-Point systemet kvæler priskonkurrencen, er der en tendens til, at omkostningerne gennem overflødig krydsfragt trækkes op i retning af prisens niveau. Disse omkostninger bæres af producenterne, som er villige til at betale dem for at undgå det endnu større onde: at priskonkurrencen brød løs. En ren monopolist ville som nævnt ikke være villig til at betale dem, han ville fordele sin produktion mellem de forskellige bedrifter på en sådan måde, at krydsfragt blev undgået. Parallellen mellem denne måde at trække omkostningerne op mod prisen på, og den måde, der er kendt fra salget af opreklamerede mærkevarer, er iøjnefaldende¹). Men hvad har nu domstolene haft at sige om Basing-Point systemet?

I *F. T. C. v. Cement Institute*, 1948, dømte højesteret, at cementindustriens Basing-Point system var »conspiracy« og altså ulovligt. Dommen vakte stor opsigt. Dens udfald var nøjagtigt det modsatte af det resultat, som underinstansen var kommet til i samme sag (*Aetna Portland Cement Co. v. F. T. C.*, 1946). Og det var første gang, at et Basing-Point system var kendt ulovligt. Stålindustrien blev så bange, at den frivilligt gik over til i nogle tilfælde at notere f.o.b. priser. Det var imidlertid ikke Basing-Point systemet i sig selv, som var kendt ulovligt. Det var derimod den omstændighed, at det opretholdtes ved »conspiracy«, som var det ulovlige. Vi kan atter vende tilbage til samtalen mellem *Business Week* og Thurman Arnold:

»*Business Week*: Would you say, Juge, that *per se* the basing-point system is a conspiracy?

¹) Læsere, der ønsker en helt up-to-the-minute, pålidelig analyse af Basing-Point systemet, foretaget af en trænet økonom, henvises til Fritz Machlup, *The Basing-Point System*, The Blakiston Company, Philadelphia, Pa., 1949.

Arnold: I would say that if you wanted to put in a basing-point system and did it *on your own* there is nothing that would prevent you

Business Week: Well, there are other types of delivered pricing that are not basing-point methods. Many businessmen use zone-pricing systems. They are now worried.

Arnold: In no instance where they do this *independently* is there any chance to prosecute them. Because the first thing that you have to show in order to have any chance of a successful prosecution is a uniform pattern that couldn't have happened by accident.«

Forvirringen var imidlertid så stor, at kongressen mente at måtte træde til. I sommeren 1949 har senatet vedtaget et lovforslag, stillet af O'Mahoney, og det siger i realiteten det samme som Thurman Arnold sagde i interviewet ovenfor. Lovforslaget siger nemlig, at »It shall not be unfair for a seller acting independently to quote or sell at delivered prices or to absorb freight.«

Hermed vil vi slutte gennemgangen af kollektiv monopolisering. Vort resultat må være, at domstolene ikke under nogen omstændigheder tolererer, at foretagender slutter overenskomst med hverandre om ikke at konkurrere. Om overenskomsten er udtrykkelig eller stiltiende, spiller ingen rolle. Påvisning af kommunikation mellem parterne er ikke engang nødvendig for at få dem dømt. FBI detektivernes arbejde med at opsnappe telefonsamtaler og opdage hemmelige møder har til en vis grad givet plads for økonomernes data om omkostninger, prispolitik, produktion og profit. At dommerne indtil videre er dårligt udrustet til at fortolke sådanne data er en anden sag.

6. Individuel monopolisering. Vi skal nu i lag med de tilfælde, hvor et enkelt foretagende (1) udkonkurrerer, (2) opkøber eller (3) på anden måde lukker andre udbudskilder i markedet og derigennem skaffer sig monopol. Domstolene har her ikke indtaget samme, ubetinget uforsonlige, holdning som i tilfældene med kollektiv monopolisering. Mildest har de set på selskaber, der gradvist og langsomt har *udkonkurreret* andre udbudskilder. Her er der jo en forhåndsformodning om, at selskabet har formået at betjene publikum bedre end disse. Enten har det gennem sin forskning udfundet nye produkter, som bedre tilfredsstillede publikums behov. Eller også har det kunne fremstille de samme produkter med lavere omkostninger. Noget strengere har domstolene set på *opkøb* af andre udbudskilder. Motivet til sådant opkøb kan jo være ønsket om gennem sammenlægning af bedrifter at opnå lavere omkostninger. Det kan også være ønsket om at specialisere produktionen, således at een bedrift udelukkende fremstiller eet produkt, en anden udelukkende et andet, der har gjort sig gældende. Sådanne tilfælde ser man naturligvis ikke så strengt på, som hvis det drejer sig om opkøb blot med det formål at ophæve konkurrencen. Endelig

er man naturligvis meget streng overfor udelukkelse af andre udbudskilder gennem *voldsomme midler* som f. ex. priskrige. Et tænkt tilfælde er således et stærkt vertikalt integreret foretagende, som fremstiller mange forskellige produkter. Takket være overlegen kapitalstyrke ødelægger et sådant foretagende efter tur alle sine konkurrenter i hvert enkelt marked, uden at det dog er i stand til at fremstille noget af produkterne med lavere omkostninger end konkurrenterne.

Det begyndte med de store opløsningssager før den første verdenskrig, *Standard Oil Co. of New Jersey v. U. S.*, 1911, og *U. S. v. American Tobacco Co.*, 1911. Begge havde en meget stor procent af deres respektive markeder, og begge havde anvendt voldsomme midler i ødelæggelse af konkurrenter. Som vi ved fra den økonomiske historie blev begge selskaber opløst. (Liggett & Myers med »Chesterfield« og American Tobacco med »Lucky Strike«, som omtaltes foran under den store cigaretsag fra 1946, er iøvrigt begge efterkommere af den i 1911 opløste trust). I tyverne fik man to berømte sager, *U. S. v. United States Steel Corporation*, 1920, og *U. S. v. International Harvester Company*, 1927. Også disse to selskaber havde en meget stor procent af deres respektive markeder, men de havde ikke anvendt voldsomme midler i ødelæggelsen af konkurrenter. De blev derfor frifundet med den berømte begrundelse, at »Mere size is no offense, nor is unexercised power when unaccompanied by unlawful conduct.« En lidt skarpere vind blæste i tredverne. I *U. S. v. Swift & Co.*, 1932, hed det, at »size carries with it an opportunity for abuse and mere size might be illegal if magnified to the point at which it amounts to a monopoly.«

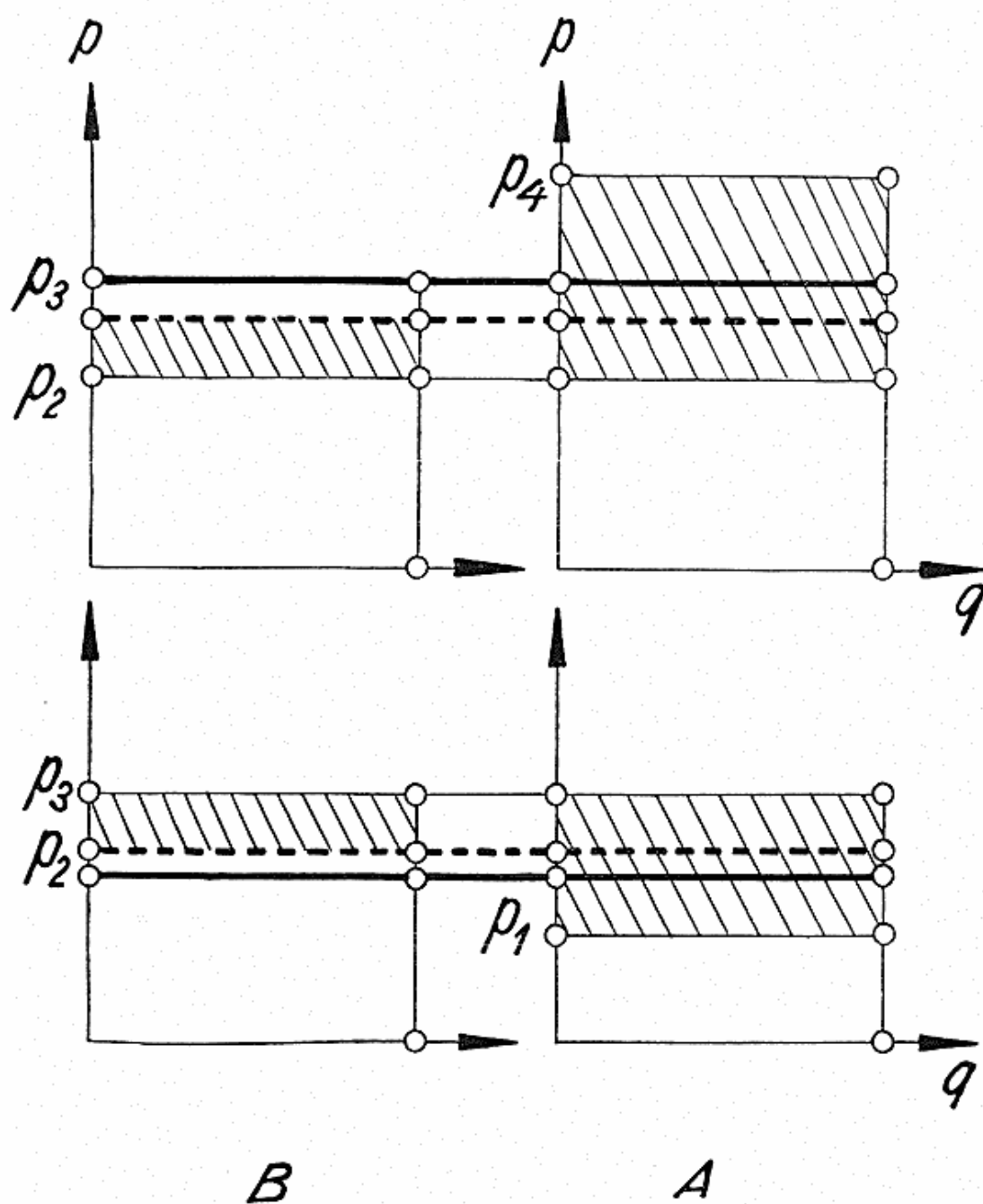
Efter denne dom begynder markedsprocenten at spille en større og større rolle. For hvad en »monopol?« I *U. S. v. Aluminum Co. of America*, 1945, skrev dommer Hand, at »99 % is enough to constitute a monopoly; it is doubtful whether 60 % og 64 % would be enough; and certainly 33 % is not.« Imidlertid, som Chamberlin siger, udtrykket monopol er meningsløst, medmindre det præciseres, hvad det er for en vare, der er monopoliseret. Aluminiumsagen frembyder et glimrende eksempel på, hvad Chamberlin mener. Hvis varen er *råaluminium*, kan man sige, at Alcoa fremstillede over 90 % af varen. Hvis derimod *scrap-aluminium* regnedes med til markedet, leverede Alcoa kun 59 %. Det er jo med aluminium som med stål og jern, kun meget lidt forgår, så med årene kommer en større og større del af råstoffet i form af scrap. Endelig, hvis man med aluminiumsmarkedet, mente det sted, hvor aluminium blev omsat mellem *uafhængige* købere og sælgere, måtte man jo trække al den råaluminium fra, som Alcoa selv brugte til videre forarbejdning, og så havde Alcoa kun 33 % af aluminiumsmarkedet. Det var derfor, dommer Hand talte så meget om procenter. Han bestemte sig dog for at sige, at Alcoa havde 90 % af marke-

det, og han begrundede det med følgende kompliment til Alcoa: »hvis Alcoa virkelig er så vidtskuende, som man siger det er, må det naturligvis være fuldt ud klar over, at råaluminium af idag bliver scrap af imorgen, og når selskabet derfor skal beslutte sig for, hvor meget det skal producere, må det tage virkningen af nutidens råaluminium på fremtidens scrapforsyning i betragtning og maximere sin profit i overensstemmelse hermed.« — Aluminiumsagen lignede sagerne mod United States Steel og International Harvester deri, at Alcoa heller ikke havde anvendt voldsomme midler til ødelæggelse af konkurrenter. Alcoa var netop et godt eksempel på de selskaber, som langsomt og gradvist har voxet sig store, fordi de har udviklet nye metoder og produkter med dygtighed og omtanke. Men dommer Hand mente, at sagen mod Swift & Co. i 1932 havde fortrængt sagen mod United States Steel og International Harvester. I 1945 stod sagerne derfor sådan, at størrelse — nærmere betegnet markedsprocenten — var nok til at konstituere en lovovertrædelse og Alcoa blev dømt til opløsning.

Denne tendens til at dømme store foretagender efter deres markedsprocent betyder selvfølgelig ikke, at de midler, et foretagende anvender for at lukke andre udbudskilder, skulde være uden betydning. Et særligt godt øje har domstolene haft til anvendelsen af vertikal integration som middel til at udelukke konkurrenter. Dette middel er også meget betænkeligt fra et samfundsmæssigt synspunkt. Måske kunde vi for et øjeblik anskue tingene rent teoretisk for at få det rette grundlag for forståelsen af de senere års domme på dette område.

Ved vertikal integration forstår vi integration mellem køber og sælger af samme vare. Modsætningen er horizontal integration, som er integration mellem sælgere af samme vare (monopolistisk horizontal integration) eller mellem købere af samme vare (monopsonistisk horizontal integration). Vi holder os her til at undersøge den vertikale integration, og lad os forestille os en industri med fire produktionsstadier. Produktionsstadium nr. 1 (2, 3, 4) fremstiller mellemprodukt nr. 1 (2, 3, 4), som sælges til prisen p_1 , (p_2 , p_4 , p_3). Alle fire markeder antages at være homogene.

a. *Vertikal integration opad.* Fig. 1's øverste halvdel viser vertikal integration opad. Foretagenderne A og B er konkurrenter, og hidtil har begge kun arbejdet med produktion af mellemprodukt nr. 3. De køber altså til prisen p_2 og sælger til prisen p_3 . A pønser imidlertid på at komme B til livs. Hvis A kunne (1) integrere sig opad og optage produktionen på fjerde produktionsstadium og (2) trykke prisen på mellemprodukt nr. 2, kunne han på fjerde produktionsstadium indvinde det tab, han led på tredje produktionsstadium takket være den lave pris p_3 . Hvis det f. ex. lykkes A at trykke p_2 fra den fuldt optrukne linje til den punkterede linje, vil B's forædlingsværdi skrumpes ind til det skraverede areal, hvorimod A's for-



Figur 1.

ædlingsværdi vil være upåvirket af p_3 's niveau, idet den er det store skraverede areal tilhøjre. Det er klart, at A's integration opad må foregå i finansiel form, hvis den skal tillade ham at indvinde på fjerde produktionsstadium de tab, han lider på tredje. Den må altså ske enten ved aktieerhvervelse i foretagender på fjerde stadium eller ved opkøb af et allerede bestående eller ved dannelse af et nyt foretagende på fjerde stadium. Der-

næst sagde vi, at A må trykke p_3 . Gør han det, må man sondre mellem den del af hans produktion af mellemproduktet nr. 3, som han selv bruger og den del, han sælger i markedet til andre producenter på det fjerde stadium. Førstnævnte del af produktionen overtager han selv til en ganske nominel pris, hvis højde naturligvis er ganske uden betydning for A's profit som helhed. Er prisen meget lav, taber A på fjerde stadium, men indvinder tabet igen på fjerde stadium. Den del af produktionen, som sælges i markedet, vil han derimod tabe på, når prisen p_3 er meget lav. Det er imidlertid ikke sikkert, at sidstnævnte del af produktionen behøver at være ret stor i forhold til den del, A selv bruger. Når markedet er homogent, som vi jo har forudsat, vil selv en ganske ubetydelig forøgelse af A's udbud i markedet kunne trykke prisen. B har jo ingen anden udvej end at følge A's pris. Prøver han på at holde igen, mister han hele sin afsætning. Resultatet er altså, at den u-integrerede B lider tab på hele sin afsætning, hvorimod den integrerede A kun lider tab på en forholdsvis lille del af sin produktion. Under så ulige vilkår må B ofte opgive ævred.

Et friskt eksempel på en sådan prisklemme fik man i december 1946, da Columbia Steel Company, som var et datterselskab af United States Steel Corporation, opkøbte Consolidated Steel Corporation, Los Angeles, Calif., som forarbejdede stål til færdige produkter. Meningen var, at United States Steel Corporation skulle trykke prisen på råstål og derved drive uafhængige stålværker på vestkysten ud af branchen. Fuldt integreret opad som United States Steel Corporation var, ville det ikke generes af en meget lav pris på råstål. Justitsministeriet anlagde sag for at få købet forpurret, og dommerne interesserede sig atter stærkt for procenter. Consolidated Steel Corporation havde kun 3 % af det marked, hvori det solgte. Sagens udfald, *U. S. v. Columbia Steel Co.*, 1948, var, at de 3 % var for lidt til, at man kunne forpurre købet, men det er værd at nævne, at et mindretal på fire medlemmer af højesteret mente, at 3 % var tilstrækkeligt.

Idet vi vender tilbage til vort teoretiske eksempel på figur 1 kan vi sige, at endnu bedre end at sætte en prisklemme på B er det, fra A's synspunkt, om man kunne forhindre B i at få sine varer afsat. Hvis A på produktionsstadium nr. 3 kunne vedtage en eksklusiv aftale med foretagenderne på produktionsstadium nr. 4, ville B ikke kunne få sine varer solgt. En sådan aftale kalder man i Amerika træffende for en I'll-sell-all-you-buy aftale. Et godt eksempel fra de senere år er Pullman-organisationens opløsning. Pullman-organisationen bestod af et holding company, Pullman, Inc., som ejede to selskaber, først The Pullman-Standard Car Mfg. Co., der svarer til vort tredje produktionsstadium, dernæst The Pullman Co., som svarede til vort fjerde produktionsstadium. Det førstnævnte selskab fremstillede jernbanevogne, det andet selskab drev dem under kontrakter med jern-

baneselskaberne. De vogne, det drejer sig om, er 1. klasses personvogne, som om natten forvandles til sovevogne. Pullman Co. tvang nu jernbaneselskaberne til at underskrive I'll-provide-all-the-sleeping-car-service-you-need kontrakter. I anklagen hed det:

»Specifically, it is alleged that defendants have refused to operate modern light-weight railroad equipment purchased by the railroads from any manufacturer other than the Pullman-Standard Car Manufacturing Company, and have threatened to withdraw the existing sleeping-car service and operations if railroads should buy and operate themselves any cars made by other manufacturers.«¹⁾.

Dommen lød på, at driftsinteresser og fabrikationsinteresser skulle skilles ad. Et parallelt eksempel var *U. S. v. Yellow Cab Co.*, 1947. Yellow Cab Co. var en fabrikant af taxabiler. Han skaffede sig kontrol over en række taxaselskaber i forskellige byer, især sådanne selskaber, som havde faktiske monopoler i deres by. Idet disse selskaber blev tvunget til at købe deres biler hos Yellow Cab Co., var de nævnte byer lukket område for andre bilmærker. Dommen var af samme indhold som Pullman-dommen. Lad os derpå se på integration nedad.

b. *Vertikal integration nedad*. Vi skal nu se på fig. 1's nederste halvdel. Vi forestiller os påny konkurrenterne A og B, som hidtil begge kun har arbejdet med produktion af mellemproduktet nr. 3. De har altså begge købt til prisen p_2 og solgt til p_3 . Der frembyder sig nu en anden måde for A at komme B tillivs på. A kunne integrere sig nedad og optage produktionen paa andet produktionsstadium og derpå hæve prisen på mellemprodukt 2. Hvis det f. ex. lykkedes A at hæve p_2 fra den fuldt optrukne linje til den punkterede linje, ville B's forædlingsværdi skrumpes ind til det skraverede areal, medens A's egen forædlingsværdi ville være upåvirket af p_2 's niveau. Selvfølgelig må A's integration nedad foregå i finansiel form, altså gennem aktieerhvervelse, køb eller oprettelse af foretagender. Nu hæver A p_2 . Leverandørerne på andet produktionsstadium vil derfor ønske at sælge til A, som betaler den højere pris. B må derfor følge efter og byde samme pris, hvis han ikke vil risikere at komme til at mangle mellemprodukt nr. 2. Man må nu for A's vedkommende sondre mellem den del af hans forbrug af mellemprodukt nr. 2, som han leverer sig selv og den del, han køber i markedet af andre producenter på andet stadium. Førstnævnte del af forbruget overtager han til en ganske nominel pris, hvis højde er betydningsløs for ham. Er den meget høj, taber A på tredje stadium, men vinder så meget mere på andet. Den del af forbruget, som

¹⁾ U. S. v. The Pullman Company et al., Press Release July 12, 1940, Washington, D. C., p. 4.

A køber i markedet, vil han derimod tabe på, hvis prisen p_2 er meget høj. Men sidstnævnte del af forbruget behøver ikke at være ret stor i forhold til den del, A selv leverer. Kun en ret ubetydelig efterspørgsel fra A's side vil kunne øge prisen p_2 . B har ingen anden udvej end at betale samme høje pris. Prøver han på at holde igen, kommer han til at mangle forsyninger, og A erobrer hans afsætning. Den u-integrerede B må da lide tab på hele sin afsætning eller miste den til A. Men selv i sidstnævnte tilfælde lider A kun tab på en del af sin produktion, idet han for den øvrige dels vedkommende er sin egen leverandør. B må derfor ofte bide i græsset.

Endnu bedre ville det naturligvis være fra A's synspunkt, dersom man helt kunne forhindre B i at få forsyninger. Et eksempel herpå finder vi i *General Motors Corporation v. U. S.*, 1941. General Motors fremstiller automobiler og sælger dem gennem datterselskabet *General Motors Sales Corporation*. Fremdeles giver det sig af med finansiering af salg af automobiler gennem datterselskabet *General Motors Acceptance Corporation*, som diskonterer forhandlernes afbetalingskontrakter. Automobilforhandlerne får deres agentur gennem GMSC. Man lød nu forhandlernes kontrakt med GMSC indeholde en passus om, at forhandleren kun ville lade sine papirer diskontere af GMAC. Med andre ord: GM søgte at udelukke andre finansieringsselskaber fra diskontering af automobilpapirer og udnyttede sin kontrol over forsyningen med automobiler hertil. Dommen tvang GM til at ophøre med at tvinge forhandlerne til at påtage sig den nævnte forpligtelse. Der er iøvrigt den ejendommelighed ved dommen, at den taler om »conspiracy« mellem GM, GMSC og GMAC. Da GM er eneste ejer af GMSC og GMAC, er en sådan sprogbug helt vildledende.

Men vi har her et eksempel på, hvorledes anklagemyndigheden prøver på at forklæde vertikal integration som »conspiracy«, fordi særligt alvorlige følger for anklagede så kan forventes. Det afgørende i sagen er naturligvis, at GM gennem sin kontrol med salget af GM's automobiler forhindrede andre end GM i at finansiere salget. Et andet eksempel på forsøg på at forhindre en konkurrent i at få forsyninger har vi i anklagen mod *American Petroleum Institute* og de 22 datterselskaber bag det:

»Through their activities, defendants control practically all of the supply of crude oil available for refining; hence, independent refiners, most of whom do not have independent sources of crude oil, are compelled to purchase all or a large part of their requirements from the defendants at prices fixed by agreement, thereby placing independent refiners at a substantial price disadvantage ..«¹⁾.

Der er selvfølgelig ikke tvivl om, at vertikal integration i nogle tilfælde kan være et effektivt middel til at spare omkostninger. I sdanne tilfælde

¹⁾ U.S. versus American Petroleum Institute et. al., *Press Release* by the Department of Justice, september 30, 1940, pp. 1-2.

er vertikal integration et af midlerne i kampen om the survival of the fittest. Men der er heller ingen tvivl om, at i andre tilfælde kan kapitalstærke foretagender integrere sig vertikalt og derigennem lukke andre udbudskilder i markedet uden at være disse overlegne omkostningsmæssigt. Vi kan endnu en gang nævne eksemplet med det vertikalt integrerede kæmpeforetagende, som ødelægger sine mindre kapitalstærke konkurrenter i hvert enkelt marked efter tur, uden at det dog er i stand til at fremstille noget af produkterne med lavere omkostninger end konkurrenterne. For at opsummere: efter amerikansk domstolspraxis er vertikal integration ikke ulovlig *per se*. Men vertikal integration med den hensigt at skaffe sig kontrol over en anelig del af markedet er ulovlig.

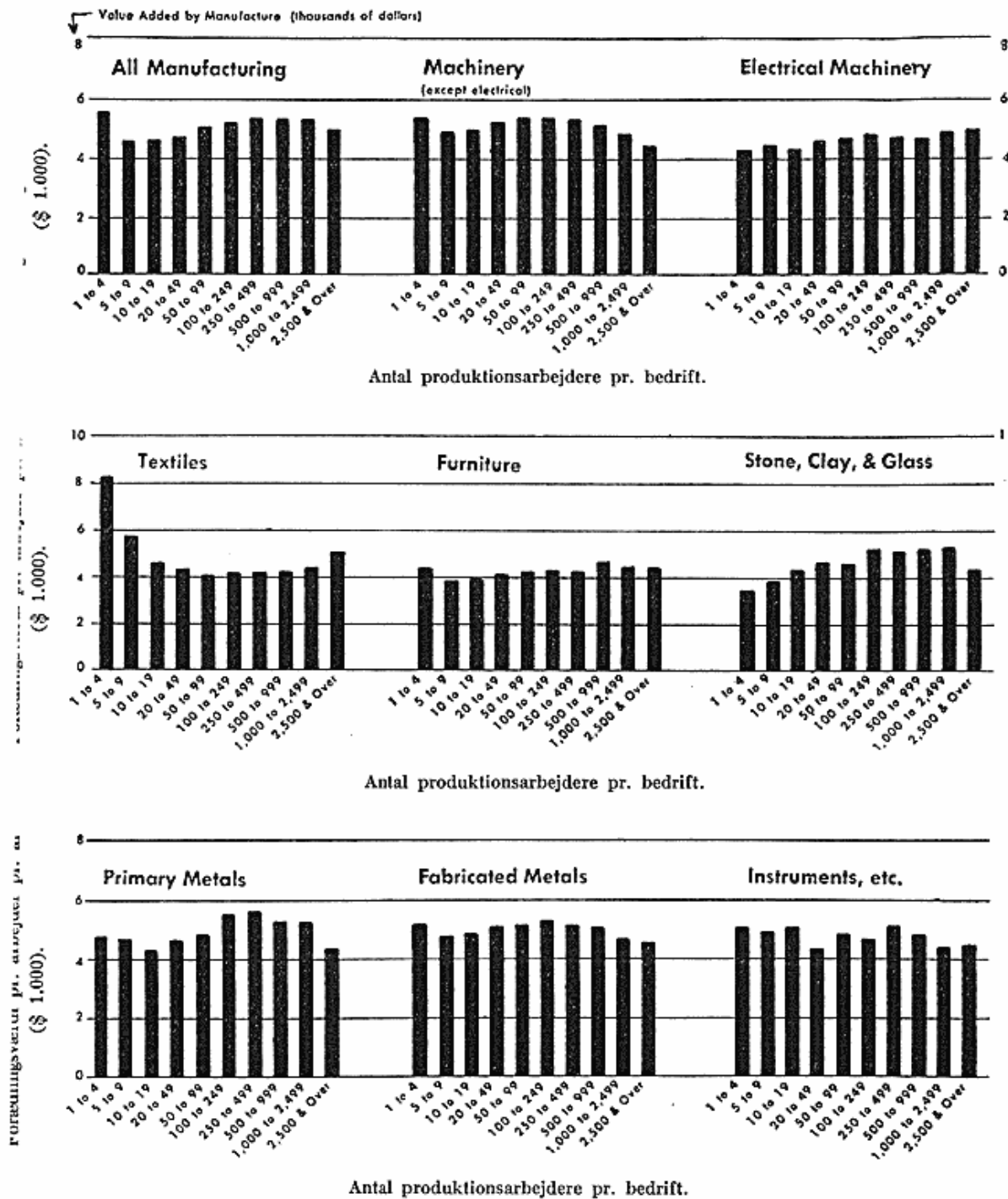
7. *Forskellen mellem kollektive og individuelle monopoliseringer.* Medens altså domstolene ikke under nogen omstændigheder tolererer, at foretagender slutter overenskomst med hverandre om ikke at konkurrere, er behandlingen af de individuelle monopoler mere differentieret. Hvis de har nået deres monopol gennem gradvis at udkonkurrere andre udbudskilder uden dog at nå hverken 90 eller 100 % af markedet, har de en chance for at slippe fri. Dette er den berømte »Rule of Reason«. Vi slår altså fast, at »Rule of Reason« finder anvendelse på individuelle, men afgjort ikke på kollektive monopoliseringer.

Lad os først se lidt på årsagerne til denne forskelsbehandling. Der er vel ingen tvivl om årsagen: der er intet, der forsoner med det kollektive monopol. Det er en rå og brutal forholdsregel mod forbrugerne, og det er lidet sandsynligt, at virkningen skulle mildnes gennem omkostningsbesparelser. Tværtimod ved vi, at det kollektive monopol f. eks. i form af Basing-Points systemet giver anledning til krydsfragt, noget, som et rent monopol ingenlunde ville have tolereret. Og vi ved, at prisaftaler ofte holder liv i de mindre effektive bedrifter, hvorimod et rent monopol ville have nedlagt disse bedrifter. Kollektivt monopol er de små, ineffektive producenters monopol. Individuelt monopol kan være effektiv storproduktion. Watkins²⁾ har sagt, at bag »Rule of Reason« ligger

»... the slowly growing, tho often inarticulate recognition of the fact that big business is on the whole responsible, conservative, honest and efficient business.«

Der er nok en hel del om dette. Sagen er den, at det moderne storforetagende i udpræget grad arbejder på langt sigt. Dets økonomiske horisont ligger meget langt ude, kan vi sige. At det forholder sig sådan, kan man se af foretagendets hele politik. Først produktpolitikken. Det store foretagende engagerer sig i forskningsprojekter, som måske først om ti eller tyve

²⁾ Myron W. Watkins, *The Sherman Act, its Design and its Effects*, *The Quarterly Journal of Economics*, 1928—29, p. 38.



Figur 2.

Er store bedrifter mere effektive end små? Om dette spørgsmål har vi indtil fornylig kun vidst meget lidt. Den amerikanske erhvervstælling for 1947 kaster en lille smule lys over spørgsmålet, idet den viser os afhængigheden mellem p. d. e. s. *forædlingsværdien pr. arbejder pr. år* og p. d. a. s. *bedriftens størrelse målt i antal beskæftigede arbejdere*. Forædlingsværdien er værdien af, hvad der udgår fra bedriften, minus værdien af, hvad der indgår i form af råmateriale, dele, brændsel og elektricitet. Vor figur viser resultater fra 8 industrier samt for industrien som helhed.

år vil resultere i kommercielt lønnende produkter. I mellemtiden må foretagendet opretholde sit gode navn. Blot et enkelt uheldigt produkt, blot et enkelt års model, som ikke falder i publikums smag, og foretagendets navn kan have taget skade for lange tider. Derfor er foretagenderne så omhyggelige med deres kvalitetskontrol. Intet må slippe ud til publikum, før det har været prøvet under alle de forhold, det kan tænkes at komme ud for i daglig brug. De store automobilselskabers prøvebaner er et velkendt eksempel. Resultatet er, at køberen som oftest får det bedste produkt, når han køber hos de store. Som et eksempel kan nævnes den undersøgelse af køleskabe, som findes i *Consumers' Research Bulletin* i septemhernumret 1949.¹⁾ Denne Bulletin vurderer produkterne efter deres kvalitet, uden hensyn til prisen. I gruppen »A. Recommended« fandtes 7 mærker af køleskabe, og de seks var storforetagenders som International Harvester, Kelvinator, Borg-Warner, Westinghouse samt de to postordre-kæder Sears, Roebuck & Co. og Montgomery Ward. I gruppe »B. Intermediate« fandtes 3 mærker, hvoraf eet var fremstillet af et storforetagende (G. M.'s Frigidaire). I gruppen »C. Not recommended« fandtes 2 mærker, intet af dem var fremstillet af et storforetagende. I en tilsvarende undersøgelse af automobiler i 1948 var der ingen A-vogne blandt de små fabrikkers mærker, men G. M.'s Oldsmobile og Buick, og Chrysler's Plymouth, Dodge og De Soto var A-vogne i de 3 laveste prisgrupper af 5.

For reklamepolitikken gælder det også, at man tænker på langt sigt. Under krigen, da i U. S. A. som hjemme en række varer var borte fra markedet, reklamerede storforetagenderne som sædvanligt. »There's a Ford in Your Future«, hed det f. eks.

Derpå prispolitikken. Depressionsårene i 30'erne viste os, hvor nødtigt de store foretagender satte deres priser *ned*. Og der var megen tale dengang om prisstivheden, som formindskede beskæftigelsen og gjorde depressionen værre. Knapheds- og inflationsårene efter den anden verdenskrig har imidlertid vist os, at de store foretagender også nødtigt sætter deres priser *op*. I stålindustrien havde man i 1946—47 et såkaldt »gråt« marked i stål. Priserne i dette grå marked var op til tre gange så høje som valseværkernes priser. Endnu i foråret 1947 betaltes i det såkaldte »frie«

¹⁾ Forfatteren af denne artikel vil gerne benytte lejligheden til at henlede danske læsers opmærksomhed på disse upartiske konsumentvejledninger. I månedlige publikationer samt en årlig håndbog redegøres for undersøgelser af alle gængse industriprodukter. Især lægges der vægt på at udfinde, hvorledes hvert enkelt mærke står sig i forskellige anvendelser. Ofte er det jo sådan, at i een anvendelse er eet mærke bedst, i en anden et andet. Konsumenten, som ved, hvilken brug han vil gøre af produktet, kan så vælge det rigtige. Redegørelserne er kritiske og sobre og gør et pålideligt indtryk. Se *Consumer Reports*, udgivet af Consumers Union, 38 East First Street, New York 3, N. Y., og *Consumers' Research Bulletin*, udgivet af Consumers' Research, Inc., Washington, New Jersey.

marked for biler omkring \$2.000 for automobilindustriens populæreste produkter: en Chevrolet Fleetmaster, som fabrikken leverede for \$1.280 og en Ford V8, som fabrikken leverede for \$1.286,59. Fabrikkens autoriserede forhandlere mistede øjeblikkeligt deres agentur, hvis de tog mere end den af fabrikken fastsatte pris. Fabrikkerne foretrak altså at holde eet a to års ventelister for købere i stedet for at tage, hvad markedet ville give. Men vor pointe er, at de små fabrikker som f. eks. Kaiser-Frazer i anderledes grad pressede citronen end de tre store, G. M., Ford og Chrysler.

Vi kan ikke her gå dybere ind på problemet om store og små foretagenders effektivitet. Derom må henvises til specielle værker.¹⁾ Vi skal blot til slut nævne, at dersom store foretagender i mange brancher har været mere effektive end små, og har givet *konsumenterne* andel i de resultater, som effektivitet har frembragt, så har *arbejderne* også fået deres andel. Ifølge Bureau of Labor Statistics betalte de to største producenter af radioapparater i 1937 (nyeste undersøgelse) alle arbejdere 73,1 cent i timen, hvorimod andre radioproducenter betalte 53,1 cent. De tre største producenter af elektriske artikler betalte 82,4 cent i timen, mellemstore producenter betalte 66,9 cent og små producenter betalte 47,6 cent. De tre største producenter af eksplosiver betalte 81,9 cent, andre producenter i branchen 65,3 cent. De store sæbeselskaber betalte 76,2 cent, andre 57,5 cent. De fire store kødpakkere betalte 70,1 cent, mellemstore kødpakkere betalte 63,6 cent, små 56,2 cent.

8. *Anti-antitrust-love.* Amerikansk antitrust-lovgivning og antitrust-domstolspraksis frembyder et mere broget billede, end ovenstående fremstilling giver indtryk af. Stærkere og stærkere er i de senere år noget, man kunne kalde anti-antitrust tendensen begyndt at vinde terræn.

Det vigtigste udslag af denne tendens er lovgivningsmagtens vedtagelse af særlove, som undtager denne eller hin gren af det økonomiske liv fra antitrust-lovene. For øjeblikket er følgende meget vigtige sektorer undtaget: 1. landbrug, 2. fiskeri, 3. export, 4. arbejderorganisationer, 5. sø- og brandforsikring, 6. fabrikanters fixering af detailpriser, 7. kul, 8. jernbaner.

At beskrive disse undtagelseslovgivninger ville være en artikel for sig selv, så vi skal straks gå videre til det andet udslag af anti-antitrust tendensen. Dette andet udslag består i, at domstolene i en række sager har sammenblandet beskyttelsen af *konkurrencen* med beskyttelsen af *konkurrenterne*. Lovgivningsmagten er imidlertid langt fra uskyldig. Det hele begyndte med *Robinson-Patman Act* af 1937. Denne lov retter sig mod pris-

¹⁾ Fremrangende værker har i den senere tid undersøgt dette spørgsmål, se f. eks. W. L. Crum: *Corporate Size and Earning Power*, Cambridge, Mass., 1939; National Bureau of Economic Research, Committee of Price Determination: *Cost Behavior and Price Policy*, New York, 1943 og J. Steindl: *Small and Big Business*, Oxford, 1945. (Se endvidere ovenstående fig. 2).

diskrimination. Kendere af amerikansk antitrustlovgivning vil måske undre sig en smule over, at man vedtog Robinson-Patman Act. Ifølge *Sherman Act* var sådanne handlinger, hvorved et foretagende lukkede andre udbudskilder, eller hvorigennem et foretagende udnyttede en monopolstilling, forbudt. Prisdiskrimination var en typisk sådan handling. *Clayton Act* af 1914 forbød udtrykkeligt prisdiskrimination, dersom denne formindskede konkurrencen eller frembød fare for, at dette senere ville ske. Man skulle således synes, at der var lovhjemler nok til at ramme monopolistisk prisdiskrimination. Pointen i Robinson-Patman Act er imidlertid også en helt anden. Robinson-Patman Act retter sig slet ikke mod *monopolistisk* prisdiskrimination, men mod visse former for prisdiskrimination, som kan være midler til *konkurrencen*. Dette kom stærkt frem i sagen *Great Atlantic & Pacific Tea Company v. F. T. C., 1940*, A. & P. er Amerikas største levnedsmiddel-kædeforretning. Den har gennem sin politik, der består i lav pris og stor omsætning bidraget væsentligt til at sænke detailavancen på levnedsmidler — og talrige er de små købmænd, som har måttet bide i græsset, når A. & P. åbnede en forretning i nærheden. A. & P. købte direkte hos fabrikanterne (og er iøvrigt ofte sin egen fabrikant), og når A. & P. købte, betalte den *samme* pris som grossister. Dette stemplede dommen som prisdiskrimination under Robinson-Patman Act. Og der er heller ingen tvivl om, at Robinson-Patman Act var en tilsigtet beskyttelse af små detailhandlere og etablerede handelsled mod kædeforretningerne. M. A. Adelman kommenterer sagen på følgende måde:

»Today it costs more to distribute goods than to make them, and, if the margin is ever to be reduced, it will assuredly not be by insisting that everyone ought to stay in his own place; retailers should not wholesale, manufacturers should stick to manufacturing, etc. A regrouping of distributive functions is not to be condemned because it makes superfluous middlemen uncomfortable! Yet this is the theory of the Act.«¹⁾

At det ikke blot var lovens mening at beskytte konkurrencen, men også at beskytte konkurrenten (!), blev meget tydeligt sagt af højesteret i *F. T. C. v. Morton Salt Co., 1948*:

»... the statute does not require that the discriminations must in fact have harmed competition, but only that there is a reasonable possibility... Here the Commission found what would appear to be obvious, that the competitive opportunities of certain *merchants* were injured...

... Section 2 of the Clayton Act had been too restrictive in requiring a showing of general injury to competition. The new provision (Robinson-Patman) ... was intended to justify a finding of injury to competition by a showing of 'injury to the competitor'.«

¹⁾ M. A. Adelman, *Effective Competition and the Anti-trust Laws, Harvard Law Review, September 1948*, p. 1335.

Højesteret har endnu ikke forklaret offentligheden, hvordan man kan konkurrere, når det er forbudt at genere konkurrenterne. Og det hele minder jo unægtelig også mest om det gamle rim:

O, mother, may I go out to swim?
 O, yes, my darling daughter;
 hang your clothes on a hickory limb,
 but don't go near the water.

9. *Slutning.* Det kunne være fristende til slut at forsøge en analyse af amerikansk antitrustlovgivnings og domstolspraksis' virkinger. Dette ville dog føre altfor vidt, og vi skal derfor nøjes med nogle citater. Det almindelige europæiske syn er vist udtrykt af Emil Eggmann¹⁾: »Ich komme demnach zum Schluss, dass die amerikanische Kartellpolitik . . . keine oder nur geringe Erfolge zeitigte.« Dette er sikkert en overfladisk dom. Selvfølgelig er det svært at sige, hvordan tingene ville have set ud i Amerika, dersom antitrustlovene ikke havde eksisteret. Men der er vel meget, der taler for, at den samfundsøkonomisk mindst tiltalende form for monopol — det kollektive — idag ville have haft en lignende udbredelse i Amerika, som den har i England eller Danmark, dersom antitrustlovene ikke havde eksisteret. Mon man ikke må give Corwin D. Edwards ret, når han siger følgende:

» . . . Through the anti-trust laws collusive action in the United States has been forced underground. In consequence, it has been more cautious, less prevalent, weaker, less sustained, and less effective than corresponding types of action appear to be in countries which have no antitrust policy. This assertion cannot be proved by quantitative comparisons; for in the nature of the case the scope and effectiveness of collusion in the United States remain partly unknown. However, it is obvious that collusive groups here do not have the opportunity to impose discipline which has characterized European cartels. The evidence in international cartel cases includes various instances in which American businessmen insisted upon weaker and more roundabout restrictions than were desired by their European colleagues and gave the antitrust laws as excuse for their caution. In particular industries where comparisons between European and American producers are possible, European prices have been kept higher, European quality has lagged, and European technical progress has been retarded.«²⁾

Man kan selvfølgelig indvende, at Corwin D. Edwards har tilbragt en meget stor del af sin tid med at drive det kollektive monopol under jorden, og han ville vel være den sidste til at bagatellisere resultatet af disse

1) Emil Eggmann, *Der Staat und die Kartelle*, Zurich, 1945.

2) Corwin D. Edwards, An Appraisal of the Antitrust Laws, *The American Economic Review*, May 1946 Papers and Proceedings, pp. 172—189.

bestræbelser. Men også en uinteresseret og særdeles anset kritiker som E. S. Mason siger:

»By common admission anti-trust enforcement has been until recently half-hearted and relatively ineffective. Even so, it has accomplished much. Cartel arrangements and practices which might easily have developed in this country, had the law concerning agreements in restraint of trade not been enforced, have been substantially prevented.«³⁾

Men hvis det kollektive monopol er holdt nede, er så ikke det individuelle monopol til gengæld stimuleret? Domstolene ser jo langt strengere på det første end på det sidste. Betragtningen lader sig høre, men det må jo netop også siges at være samfundets interesse, at en monopolforn, der *ingen* forsonende momenter rummer, fortrænges til fordel for en, der dog rummer visse forsonende momenter — jvfr. afsnit 7 ovenfor!

³⁾ Edward S. Mason, *Methods of Developing a Proper Control of Big Business, Proceedings of the Academy of Political Science*, New York, January 1939.