

# KARTELLER OG KONKURRENCE

AF HANS BREMS

I efterkrigstidens økonomiske debat har kartelproblemet indtaget en frem-skudt plads. Omfattende empiriske undersøgelser af de internationale kartellers politik og deres virkninger i 30'erne har været offentliggjort i U. S. A., dels på regeringsinitiativ, dels på privat initiativ. Af de privat offentliggjorte undersøgelser er der vistnok særlig grund til at fremhæve to, Hexner's<sup>1)</sup> og Mason's<sup>2)</sup>, fordi disses videnskabelige standard er meget høj. Fremdeles har debatten om andre problemer peget henimod kartelproblemet. F. ex. har det i diskussionen om dollarknapheden og dermed den britiske industris manglende konkurrencedygtighed ofte været fremhævet, at 30'ernes hæmningsløse kartelliseringer har deres andel af skylden for britiske produkters og britiske produktionsmetoders stagnation sammenlignet med amerikanske. Også i debatten om de tidligere fjendelandes, Tysklands og Japans, økonomi er man kommet ind på kartellerne. Først historisk: hvilken rolle spillede de stærke tyske og japanske karteller i deres respektive landes agressionsforberedelser? Dernæst — sammenhængende med den historiske problemstilling — har man spurgt om og i hvilket omfang de tidligere tyske og japanske karteller bør tillades under allieret besættelse. Også i vor hjemlige debat er kartelproblemet dukket op. Afviklingen af den offentlige priskontrol er på en række områder blevet ledsaget af en genoplivelse af den *private* priskontrol — kartellernes priskontrol. De fleste steder har der vel kun været tale om en genoplivelse af, hvad man havde allerede i 30'erne, men dele af pressen har vist større interesse for kartellerne, end tilfældet var i 30'erne. Man kan gå ud fra, at den nedsatte trustkommission vil anvende mange af sine kræfter på studiet af kartellerne.

Der er således ingen tvivl om, at der knytter sig en betydelig interesse til kartelproblemet. Det er imidlertid klart, at når man i en tidsskriftartikel tager dette problem op, kan det kun blive nogle få sider af det, der behandles. Og det er ligeledes klart, at selv disse sider langt fra kan få en udtømmende behandling. En ikke helt lille del af nærværende artikel vil

1) Ervin Hexner, *International Cartels*, Chapel Hill, North Carolina, 1945.

2) Edward S. Mason, *Controlling World Trade, Cartels and Commodity Agreements*, New York and London, 1946.

# KARTELLER OG KONKURRENCE

AF HANS BREMS

I efterkrigstidens økonomiske debat har kartelproblemet indtaget en frem- skudt plads. Omfattende empiriske undersøgelser af de internationale kartellers politik og deres virkninger i 30'erne har været offentliggjort i U. S. A., dels på regeringsinitiativ, dels på privat initiativ. Af de privat offentliggjorte undersøgelser er der vistnok særlig grund til at fremhæve to, Hexner's<sup>1)</sup> og Mason's<sup>2)</sup>, fordi disses videnskabelige standard er meget høj. Fremdeles har debatten om andre problemer peget henimod kartelproblemet. F. ex. har det i diskussionen om dollarknapheden og dermed den britiske industris manglende konkurrencedygtighed ofte været fremhævet, at 30'ernes hæmningsløse kartelliseringer har deres andel af skylden for britiske produkters og britiske produktionsmetoders stagnation sammenlignet med amerikanske. Også i debatten om de tidligere fjendelandes, Tysklands og Japans, økonomi er man kommet ind på kartellerne. Først historisk: hvilken rolle spillede de stærke tyske og japanske karteller i deres respektive landes agressionsforberedelser? Dernæst — sammenhængende med den historiske problemstilling — har man spurgt om og i hvilket omfang de tidligere tyske og japanske karteller bør tillades under allieret besættelse. Også i vor hjemlige debat er kartelproblemet dukket op. Afviklingen af den offentlige priskontrol er på en række områder blevet ledsaget af en genoplivelse af den *private* priskontrol — kartellernes priskontrol. De fleste steder har der vel kun været tale om en genoplivelse af, hvad man havde allerede i 30'erne, men dele af pressen har vist større interesse for kartellerne, end tilfældet var i 30'erne. Man kan gå ud fra, at den nedsatte trustkommission vil anvende mange af sine kræfter på studiet af kartellerne.

Der er således ingen tvivl om, at der knytter sig en betydelig interesse til kartelproblemet. Det er imidlertid klart, at når man i en tidsskriftartikel tager dette problem op, kan det kun blive nogle få sider af det, der behandles. Og det er ligeledes klart, at selv disse sider langt fra kan få en udtømmende behandling. En ikke helt lille del af nærværende artikel vil

1) Ervin Hexner, *International Cartels*, Chapel Hill, North Carolina, 1945.

2) Edward S. Mason, *Controlling World Trade, Cartels and Commodity Agreements*, New York and London, 1946.

forøvrigt beskæftige sig med rent terminologiske spørgsmål: hvad er et kartel? Hvad er konkurrence? Når disse spørgsmål er besvaret, vil vi vende os mod en populær teori, som siger, at der simpelthen ikke er noget alternativ til karteller eller kartelagtig handlemåde i moderne storindustri med »store faste omkostninger«. Dernæst vil vi vende os mod artiklens hovedspørgsmål: Når man nu engang har fået kartellerne, hvad enten de var undgåelige eller ej, er så al konkurrence dræbt? Hvis ikke, hvilke former for konkurrence er det da, som fortsat kan tænkes at eksistere?

**1. Hvad er et kartel?** Det kunne synes overflødigt at beskæftige sig med karteldefinitionen. Alle ved jo så nogenlunde, hvad der menes med udtrykket »kartel«. Som vi nu skal se, har imidlertid kartelbegrebet fået en højst forskellig udformning hos forskellige forfattere, som på et videnskabeligt grundlag har beskæftiget sig med kartellerne — de ikke-videnskabelige forfattere vil vi se helt bort fra. Hos nogle omfatter definitionen også de virkninger på konkurrencen, som et kartel faktisk får eller tilsigtes at få. Det er jo klart, at for os, som ønsker at undersøge kartellernes virkninger på konkurrencen, må det være meget afgørende, om de nævnte virkninger allerede er lagt ind i selve definitionen af karteller eller ej. I første fald kan man åbenbart spare sig at skrive nogen artikel om spørgsmålet!

Lad os nu først se, hvordan forskellige kartel-eksperter har defineret begrebet kartel. Hexner's<sup>1)</sup> definition er denne:

»A cartel is a voluntary, potentially impermanent, business relationship among a number of independent, private entrepreneurs, which through co-ordinated marketing significantly affects the market of a commodity or service.«

Machlup's<sup>2)</sup> definition lyder sådan:

»A workable definition of international cartels would be: Business arrangements which have the purpose or effect of reducing or regulating competition in international trade.«

Mason<sup>3)</sup> definerer et kartel således.

»In essence, a cartel agreement is an enduring limitation, or set of limitations, self-imposed by contract, on the freedom of participating firms in the same industry or trade. The limitation may be negative, as when the firms agree not to sell through certain channels, or positive, as when the firms agree to use standard accounting procedures. The

<sup>1)</sup> Ervin Hexner, *International Cartels*, Chapel Hill, North Carolina, 1945.

<sup>2)</sup> Fritz Machlup, *The Nature of the International Cartel Problem*, i: *A Cartel Policy for the United Nations*, Columbia University Press, New York 1945, p. 3 og 5.

<sup>3)</sup> Edward S. Mason, *Controlling World Trade, Cartels and Commodity Agreements*, New York and London 1946, p. 29.

effect on competition will depend on the share of the market covered by the agreement and the extent and character of the limitations imposed.«

Whittlesey's<sup>1)</sup> definition:

»A cartel is an association of independent enterprises in the same or similar line of business which exists for the purpose of exercising some sort of control over competition.«

Og endelig lyder Hoselitz<sup>2)</sup> definition således:

»A cartel is a combination of independent firms or individuals which has as its aim some form of restrictive (monopolistic) influence on the production or sale of a commodity or group of commodities.«

Det vil ses, at Hoselitz blankt definerer karteller som tilsigtende at have *monopolistisk* indflydelse. Whittlesey siger næsten det samme, idet karteller efter ham må tilsigte at udøve en eller anden slags *kontrol* over konkurrencen. Machlup ligger på samme linje, idet han siger, at de må begrænse *eller* regulere konkurrencen. Hexner siger derimod mere forsigtigt, at karteller påvirker markedet »væsentligt«, medens Mason som den mest forsigtige siger, at om der bliver nogen virkning på konkurrencen, afhænger af, hvilken markedsandel, kartellet kontrollerer, og af den pålagte handlefriheds-begrænsnings natur og udstrækning.

Nærværende forfatter ville definere kartellet sådan: et kartel er en (1) frivillig, skriftlig eller mundtlig, aftale blandt (2) finansielt og (3) personligt uafhængige, (4) private, (5) driftsherrer, som alle enten er sælgere (6) eller alle er købere. Aftalen fixerer eller øver indflydelse på værdierne af parternes handlingsparametre, eller fordeler territorier, produkter eller salgskvoter, for en fremtidig periode. Lad os kort kommentere de seks nummererede kriterier i definitionen!

(1) Udtrykket »frivillig« aftale betyder, at det offentlige ikke tvinger nogen til at slutte sig til arrangementet. (2) Udtrykket »finansielt« uafhængige markerer grænselinjen mellem et kartel på den ene side og forskellige datterselskaber af samme selskab eller af samme holding company på den anden side. Ligeledes udskilles selskaber med gensidig aktiebesiddelse. Machlup vil ikke medtage den her nævnte indskrænkning i karteldefinitionen, idet han siger:

»It is probably important to realize that cartels and combines may be alternative ways of achieving the same results. But, at the same time, agreements may exist among the members of a combine supplementing any organizational influences by more detailed provision.«<sup>3)</sup>

<sup>1)</sup> Charles R. Whittlesey, *National Interest and International Cartels*, New York 1946, p. 1.

<sup>2)</sup> Bert F. Hoselitz, *International Cartel Policy*, *The Journal of Political Economy*, February 1947, p. 1.

<sup>3)</sup> Machlup, *op. cit.* p. 4.

(3) Udtrykket »personligt« uafhængige markerer grænselinjen overfor selskaber med forbundne bestyrelser. Heller ikke denne indskrænkning vil Machlup medtage i sin definition:

»There is no reason why firms which are affiliated through ownership relations (such as common ownership, interlocking shareholding or interlocking directorates) should not also be members in a cartel agreement.«<sup>1)</sup>

(4) Udtrykket »privat« udelukker aftaler mellem regeringer. (5) Udtrykket »driftsherrer« trækker grænselinjen overfor fagforeninger. Denne grænse trækkes næsten altid af økonomer og af lovgivere. For eksempel er jo i U. S. A. karteller ulovlige, hvorimod fagforeninger er fuldt lovlige<sup>2)</sup>. (6) Det lille ord »eller« udelukker vertikal integration fra kartelbegrebet. Vertikal integration er samvirke mellem køber og sælger, hvorimod kartellet er en form for horizontal integration, d. v. s. samvirke mellem købere indbyrdes eller mellem sælgere indbyrdes. Vi skal dog i denne artikel se bort fra køberkarteller, som ikke har spillet så stor rolle i praxis som sælgerkartellerne<sup>3)</sup>.

Man vil se, at vi ikke i vor definition har medtaget nogen fordring om, at kartellerne begrænser eller ophæver konkurrencen. Det er netop for os et vigtigt faktisk spørgsmål, om de gør det. Og det er denne artikels formål at søge at besvare dette spørgsmål. Derfor har vi nøjedes med at sige, at en kartelaftale fixerer eller øver indflydelse på værdierne af parternes handlingsparametre, eller at den fordeler territorier eller salgskvoter. Vi har set, at fordringen om, at kartellerne begrænser eller ophæver konkurrencen er et vigtigt element, ja faktisk det eneste element, i Machlup's karteldefinition. Derimod vil Hexner ikke indføje denne fordring i sin definition, i hvert fald ikke uden følgende reservation:

»The phrase 'restricts competition' suggests that in the absence of the cartel, active competition would exist. As indicated many times the answer of the question of what would happen in the absence of 'cartel behavior' is not self-evident but must be subject to empirical investigation from market to market, from one time period to another time period. If this reservation is accepted, the phrase 'restricting competition' may be included in the cartel concept without hesitation.«<sup>4)</sup>

1) Machlup, *op. cit.*, p. 4.

2) Som man kunde vente, sker det derfor af og til, at et kartel forklæder sig som en fagforening. I august 1946 anlagde det amerikanske justitsministerium sag mod Local 36, International Fishermen and Allied Workers of America, C. I. O. »Fagforeningsmedlemmerne« var selvstændige, næringsdrivende fiskere og deres »overenskomster« var prisaftaler, *Time*, September 2, 1946.

3) Hexner, *op. cit.*, p. 110, siger, at »Purchasing cartels did not play a very significant role before the Second World War, at least not in international trade«.

4) Hexner, *op. cit.*, p. 31.

Ville der nu være mere konkurrence, hvis kartellerne ikke fandtes? Før vi kan besvare dette spørgsmål må vi rydde grunden ved at besvare endnu et terminologisk spørgsmål: Hvad er konkurrence?

2. *Hvad er konkurrence?* Der er vist desværre ingen tvivl om, at vi økonomer ikke altid taler tydeligt. Når vi f. ex. bruger ordet »konkurrence«, mener vi somme tider vor teoris meget snævre og meget fagtekniske konkurrencebegreb. Men til andre tider, især når vi beskriver virkeligheden og tænker på kendsgerningerne selv i stedet for på teorierne om dem, mener vi det samme som den praktiske forretningsmand eller politikeren, når disse taler om »konkurrence«.

Den økonomiske teoris konkurrencebegreb er meget klart og skarpt defineret hos Triffin.<sup>1)</sup> Lad det betragtede foretagende hedde  $i$ , lad alle andre foretagender være repræsenteret af bogstavet  $j$ . Lad  $p$  betyde prisen,  $q$  den afsatte mængde pr. tidsenhed. Afgørende for det forhold, hvori vort foretagende står til andre foretagender, er da størrelsen

$$\frac{p_j dq_i}{q_i dp_j}$$

Hvis nemlig denne størrelse antager værdien  $+\infty$ , har vi, hvad Triffin kalder *homogeneous competition*. Den mindste reduktion af  $p_j$ , når  $p_i$  holdes konstant, vil straks berøve vort foretagende  $i$  hele dets afsætning. Udtrykt på mere dagligdags sprog vil dette være tilfældet, når de to foretagender sælger »samme« vare. Alt efter antallet af andre foretagender  $j$  får vi homogent duopol, hvis der kun er *et* andet foretagende, homogent oligopol, hvis der kun er *få* andre foretagender, og fuldkommen konkurrence, hvis der er *mange* andre foretagender.

Lad os derpå tænke os, at den nævnte størrelse antager en positiv, endelig værdi. Vi har da, hvad Triffin kalder *heterogeneous competition*. En lille reduktion af  $p_j$ , når  $p_i$  holdes konstant, vil ikke berøve vort foretagende hele dets afsætning. Her sælger de to foretagender ikke »samme« vare. Også her kan vi efter antallet af sælgere sondre mellem heterogent duopol, heterogent oligopol og heterogent polypol.

Vi fandt, at både for den homogene konkurrence og for den heterogene konkurrence var Triffin's krydselasticitet større end 0, idet den var henholdsvis  $+\infty$  og en positiv, endelig størrelse. Modsætningen til konkurrence er da, at størrelsen antager værdien 0. Vi har da, hvad Triffin kalder *pure monopoly*, d. v. s. at ligegyldigt hvilke forandringer, der foretages i andre foretagenders priser  $p_j$  så sker der ingen forandring i vort foretagendes afsætning, sålænge vor pris  $p_i$  er uforandret. Skulde den nævnte krydsela-

<sup>1)</sup> Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Cambridge, Massachusetts, 1941, p. 104.

sticitet anlage en negativ værdi, står varerne ikke i noget konkurrenceforhold til hinanden, ejheller er der tale om monopol, men der er derimod tale om komplementære produkter. Herpå skal vi iøvrigt ikke gå ind. Vi nøjes med endnu en gang at fastslå hovedresultatet: konkurrence mellem to foretagender foreligger efter Triffin, når krydselasticiteten mellem deres produkter er større end 0.

Det er let at se, at denne definition overhovedet intet siger os om sælgernes opførsel. Antag, at nogle oligopolister, som hidtil har kæmpet bravt om markedet gennem idelige prisnedsættelser, efterhånden bliver trætte og til sidst slutter en prisaftale med hverandre. Dette er visselig en vigtig begivenhed fra et praktisk synspunkt. Men dens indtræden berører ikke i mindste måde værdien af de Triffin'ske krydselasticiteter! Hvad disse i virkeligheden fortæller os noget om, er køberens opførsel, ikke sælgernes. De siger os jo i virkeligheden kun dette: Hvis — hypotetisk — sælger *j* reducerer sin pris, hvorimod sælger *i* fastholder sin, vil køberne i en eller anden udstrækning skifte fra sælger *i* til sælger *j*. Er det en stor udstrækning, siges konkurrencen mellem *i* og *j* at være kraftigere end, hvis det kun er en lille udstrækning. Men — om den nævnte hypotetiske prisreduktion hos sælger *j* og priskonstansen hos sælger *i* er *sandsynlige*, eller under hvilke nærmere omstændigheder disse ting kan ventes at indtræffe, siger Triffin's krydselasticiteter os ikke det allerbitterste om.

Når praktikere taler om konkurrence, mener de åbenbart noget helt andet. Det synes rimeligt at definere *deres* konkurrencebegreb således: sælgere siges at være konkurrenter, når de tager aktive skridt til at forøge deres markedsandel eller til at forsvare sig mod andre sælgeres forsøg på at forøge disses markedsandel.

Modsætningen mellem teoriens og praktikernes konkurrencebegreb kommer især tydeligt frem, når vi betragter andre handlingsparametre end prisen, d. v. s. reklame og produktvariation.<sup>1)</sup> Indtil Chamberlin's tid havde økonomerne vel nok behandlet »differentierede varer«, men de havde altid forudsat, at varerne engang i fortiden på en eller anden måde var blevet differentierede, og at yderligere differentiering ikke skete. Under denne forudsætning drøftede man prispolitikken og markedsligevægten. Denne forudsætning gør imidlertid vold på virkeligheden. Produktets egenskaber er i mindst lige så høj grad handlingsparametre for foretagendet som prisen og må derfor i enhver realistisk teori opfattes som variable. Foretagenderne i det virkelige liv forbedrer netop deres produkter for at forøge deres markedsandel. Lad os nu se på, hvordan den Triffin'ske krydselasticitet ter sig, når dette sker. Når et foretagende sender et nyt, stærkt forbedret produkt

<sup>1)</sup> Denne modsætning er også behandlet i en interessant artikel af Arne Rasmussen, Konkurrencebegrebet, *Det Danske Marked*, december 1949.

ud på markedet, vil, hvis produktet falder i publikums smag og ikke straks bliver kopieret af konkurrenterne, den Triffin'ske krydselasticitet *gå ned!* De forskellige sælgeres produkter er jo nu i mindre grad de »samme« i publikums øjne, de kan dårligere erstatte hinanden end før. Triffin ville derfor komme til, at der nu er mindre konkurrence end før. Den praktiske forretningsmand vil derimod sige, at her har vi et typisk træk i kampen om markedsandelene, og at dette er konkurrence.

Lad os se på en modsat situation! Lad os tænke os en række stålproducenter, som enes om at standardisere specifikationerne på deres stål. Hvorfor plejer stålproducenter at gøre den slags ting? Åbenbart for at eliminere kvalitetskonkurrencen mellem sig. Hvad ville Triffin sige om et sådant kvalitets-standardiserings-kartel? Jo, varerne er nu blevet de samme, medens de før var forskellige. Vi er med andre ord gået fra *heterogeneous competition* til *homogeneous competition*, altså fra mindre til mere konkurrence! Den praktiske forretningsmand vil straks indse, at hvad der i virkeligheden er sket, er dette, at man har afrustet m. h. t. eet af de våben, som bruges i kampen om markedsandelene.

Når vi i det følgende taler om »konkurrence« vil vi mene den praktiske forretningsmands begreb, ikke Triffin's.

### 3. Kunne der blive konkurrence, selv om man afskaffede kartellerne?

Der findes en populær teori gående ud på, at selv om der ingen karteller fandtes, ville der alligevel ikke kunne være konkurrence i vore dages storindustrier med deres store faste omkostninger. Det er klart, at vi i en undersøgelse over kartellernes virkninger på konkurrencen må tage stilling til denne teori. Hvis samme tilstand ville råde med som uden karteller, har kartellerne jo ingen virkning i den betragtede henseende. Argumentet lyder, at priskonkurrence ville tvinge prisen ned på de variable stykomkostningers niveau. Den i industrien investerede kapital ville da tabes, og i det lange løb ville produktionen lide derunder.

Overfor denne teori kan der indvendes mangt og meget. Når sælgere beklager sig over, at priserne kun dækker den variable stykomkostning men ikke kan dække den totale stykomkostning, så viser det sig ofte, at der i sidstnævnte indgår elementer, som kun kan accepteres med forbehold. Det faste anlægs fysiske størrelse kan f. ex. være for stor takket være overinvestering i en højkonjunktur<sup>1)</sup>. Eller et anlæg af en passende fysisk stør-

<sup>1)</sup> Fritz Machlup, *op. cit.*, p. 17, hævder, at »A price which covers full cost of production under conditions of excess capacity would be high enough to permit replacement of that excess capacity«. Og Machlup synes at mene, at der vil være fare for, at en sådan remplacering vil finde sted. Det må imidlertid anses for tvivlsomt, at noget sådant skulle ske takket være en høj-pris-politik. Hvis overkapacitet betyder anlæg, som heller ikke i det lange løb kan udnyttes, hvorfor skulde man så remplacere sådanne anlæg? Når de er opslidt, står det jo



relse kan være vurderet for højt, nemlig simpelthen som den kapitaliserede monopolgevinst, der kan opnås ved anvendelsen af det. Det kan også tænkes, at det faste anlæg af den nuværende ejer er købt til en sådan pris, der altså for ham virkelig optræder som en omkostning. Det samme kan være tilfældet med en patentret eller et varemærke. Endelig må man naturligvis altid stille sig skeptisk overfor begrebet den totale stykomkostning (»egenprisen«) under fællesproduktion og forenet produktion.

Antag nu alligevel, at den totale stykomkostning har en entydig og acceptabel værdi. Så er det alligevel ikke så sikkert, at priskonkurrencen vil drive prisen ned til de variable stykomkostningers niveau. For at dette skulle ske, måtte et firedobbelt sæt forudsætninger være opfyldt, nemlig (a) at grænseomkostningskurven er absolut vandret, (b) at markedet er absolut homogent, (c) at prisen er parternes handlingsparameter og (d) at parterne handler autonomt<sup>1)</sup>. Under disse fire forudsætninger har den økonomiske teori, under overskriften »Bertrand's<sup>2)</sup> duopoltilfælde«, vist, at prisen vil blive presset ned til de variable stykomkostningers niveau. Alle fire må være opfyldt, ophæves bare een af dem, brister konklusionen. Lad os prøve at ophæve dem alle fire efter tur.

(a) Antag, at grænseomkostningskurverne ikke er absolut vandrette. Men bibehold de øvrige forudsætninger (b)—(d). Forudsætningerne om prisen som handlingsparameter, homogent marked og autonom handlemåde indebærer, at hvis vor sælger nedsætter sin pris ubetydeligt, får han

ejeren frit for at remplacere dem i en hvilken som helst størrelse og teknik, idet vi tager »teknik« i dr. Jantzens betydning. Men det kan naturligvis tænkes, at Machlup med sit udtryk »overkapacitet« netop har tænkt på det, dr. Jantzen kalder »lav teknik«, se Ivar Jantzen, Voxende Udbytte i Industrien, *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, 1924, LXII, særlig p. 49—57, eller nyeste, meget stærkt forkortede fremstilling i Laws of Production Cost, *Econometrica*, January 1948, Figures 6—8. I angelsachsisk litteratur er der jo en tendens til at bruge udtrykket overkapacitet, når som helst man befinder sig på den faldende gren af en stykomkostningskurve, hvad enten det er det korte løb (»partiell tilpasning«) eller det lange løb (»total tilpasning«), der er tale om. Dr. Jantzen har lært os at sondre mellem disse to ting, idet han for det korte løbs vedkommende opstillede kapacitetsloven, for det lange løbs vedkommende opstillede højere tekniks lov. Om vi går ud fra, at Machlup med overkapacitet mente lav teknik, rejser sig spørgsmålet om, hvor lav en teknik, man vil ende med. Som Chamberlin har vist, vil dette bero på, hvor let det er for nye foretagender at trænge ind på området.

1) Ifølge Frisch handler oligopolister autonomt, når enhver af dem opfører sig som om forandringer af deres egne handlingsparametre ikke ville fremkalde nogen forandring i deres konkurrenters handlingsparametre. Enhver betragter altså sine egne handlingsparametre som variable, konkurrenternes som konstanter i problemet. Modsætningen er konjunktural handlemåde, hvor enhver er klar over, at forandringer af hans handlingsparametre vil fremkalde forandringer i konkurrenternes, se Ragnar Frisch, Monopole — Polypole — La Notion de Force dans l'Economie, *Nationaløkonomisk Tidsskrift* 1933, pp. 241—259.

2) Joseph Bertrand's anmeldelse af Cournot's *Récherches* i *Journal des Savants*, september 1883.

hele markedet. Hans afsætningskurve er altså vandret på dette sted, og hans grænseomsætningskurve følgerig sammenfaldende med afsætningskurven. Hvor bliver profitten maximum? Vi ved, at dette indtræffer i det punkt, hvor grænseomsætning = grænseomkostning. Da grænseomsætning = pris, får vi altså, at i optimumpunktet er  $pris = grænseomkostning$ , hvilket er noget ganske andet end  $pris = variable\ stykomkostninger$ . Kun i de variable stykomkostningers minimum er  $variable\ stykomkostninger = grænseomkostning$ , og det skulle jo gå mærkeligt til, om vi netop ramte dette punkt.

(b) Antag, at markedet ikke er homogent; men bibehold forudsætningerne (a), (c) og (d). I dette tilfælde vil åbenbart en ubetydelig prissnedsættelse ikke være tilstrækkelig til at sikre prissænkeren hele markedet. Afsætningskurven vil altså ikke længere være vandret, og grænseomsætningskurven heller ikke længere sammenfalde med afsætningskurven. Grænseomsætningskurven vil nu altid ligge *under* afsætningskurven. Men profitten er stadig maximum der, hvor grænseomsætning = grænseomkostning. Da  $pris > grænseomsætning$ , er  $pris > grænseomkostning$ . Der er intet i vejen for, at prisen også er større end variabel stykomkostning, ja heller intet i vejen for, at prisen fuldt ud dækker den totale stykomkostning.

(c) Antag, at parternes handlingsparameter ikke er prisen men afsætningshastigheden. Forudsætningerne (a), (b) og (d) tænkes derimod bibeholdt. Hvad særlig den sidstnævnte angår, må den altså nu formuleres derhen, at enhver af parterne betragter de andres afsætningshastigheder som konstante. Hermed er vi havnet i Cournot's velkendte duopoltilfælde, hvis løsning er så velkendt, at vi ikke behøver at udlede den<sup>1)</sup>. Alle husker, at i Cournot's tilfælde bliver prisen større end de totale stykomkostninger (som i hans model er = 0).

(d) Antag endelig, at forudsætningen om autonom handlemåde opgives. Derimod vil vi bibeholde forudsætningerne (a)—(c). Virkningen af at ophæve forudsætningen om autonom handlemåde er den samme som virkningen af at ophæve forudsætningen om det homogene marked: afsætningskurven vil ikke længere være vandret, og grænseomsætningskurven vil altså ikke længere sammenfalde med afsætningskurven. Altså får vi atter, at da

<sup>1)</sup> Den store og iøjnefaldende forskel mellem Cournot's og Bertrand's løsning rejser øjeblikkeligt spørgsmaalet om, hvilket sæt forudsætninger der er mest realistisk. Allerede Wicksell, *Föreläsningar i nationalekonomi I*, Lund, 1928, p. 97, var inde på dette og besvarede for sin del spørgsmaalet med, at »Cournot's ytterligare tillagda förutsättning .... synes mig emellertid mycket rimligare än den av Bertrand .... valda. Denna senare innebär nämligen, att vardera monopolisten eftersträver största totala nettovinst under den förutsättningen, att den andre inte ändrar sitt pris, ett antagande, som förefaller mig alldeles otänkbart för det fall, att de producera en och samma vara«. Man kan give Wicksell ret heri, men samtidigt spørge, om Cournot's forudsætning om, at enhver anser de andres *afsætningshastighed* for en konstant, er stort rimeligere.

grænseomsætning = grænseomkostning, og da pris  $>$  grænseomsætning, bliver pris  $>$  grænseomkostning. Prisen kan altså være større end variabel stykomkostning og endda større end total stykomkostning.

Vi kommer altså til, at prisen ingenlunde behøver at blive lig den variable stykomkostning. Vi kan også se, når der er størst chance for, at den bliver det: det er der nemlig i depressionstider i markedet for mellemprodukter, der fremstilles med store faste anlæg. Forudsætning (a) at grænseomkostningskurven er vandret, er nemlig snarest opfyldt i brancher, hvor det faste anlæg er meget stort og snarest i depressionstider, hvor kapacitetsudnyttelsen er lav. Forudsætning (b) at markedet er homogent, er snarere opfyldt af mellemprodukter end af færdigvarer. Forudsætning (d) kan måske tænkes at være opfyldt i depressionstider, hvor parterne for at møde deres betalingsforpligtelser må tage enhver mulighed for salg i det korte løb i betragtning uden hensyn til dens virkninger på længere sigt. Dette vil især være tilfældet, hvis de store faste *omkostninger* også betyder store faste *udgifter*. Vi vil som eksempler på brancher, som i depressionsperioder tilnærmelsesvist kan tænkes at opfylde forudsætningerne (a)—(d) måske nævne stål, cement eller kalk. Men vi må også sige, at selvom priserne under depressionen kan blive konkurreret langt ned under de totale stykomkostninger, så kan det godt tænkes, at priserne over længere sigt — inklusive højkonjunkturer og depressioner — meget vel kan dække de totale stykomkostninger. Langtidsprisen beror jo bl. a. på etableringsmulighederne. Og selve forudsætningen om de store faste omkostninger betyder jo en vis barriere for etableringen og dermed et gulv under langtidsprisen.

Den populære teori om, at hvis kartellerne ikke fandtes, ville der alligevel ikke kunne være nogen konkurrence, er altså langt fra generelt gyldig. I hvilket omfang den er støttet på yderligtgående forenkede modeller som Bertrand's skal vi lade usagt. Ejheller skal vi kunne sige, i hvilket omfang den er ansvarlig for de fleste europæiske lovgivningers defaitistiske holdning overfor kartellerne. Vi skal nøjes med at sige, at karteller eller kartelagtig prisdannelse næppe kan betragtes som nogen naturlov.

**4. Er konkurrence mulig indenfor kartellerne?** Vi skal nu i lag med artiklens hovedspørgsmål: Når man nu engang har fået kartellerne, hvad enten de er uundgåelige eller ej, er så al konkurrence dermed dræbt? Ofte støder man på den opfattelse, at når en branche er kartelliseret, så er det ude med konkurrencen. En sådan opfattelse kender kun hvidt og sort, konkurrence og kartellisering. Den er imidlertid for summarisk, og vi skal nævne nogle grunde hertil.

For det første må man naturligtvis henvise til, at kartellet selv kan være udsat for konkurrence udefra. Der kan være *outsiders*<sup>1)</sup>, eller der kan i

hvert fald være *andre industrier*<sup>2)</sup>, som fremstiller produkter, der kan erstatte kartellets. Konkurrence direkte på prisen er mulig, men konkurrence mellem forskellige industrier vil måske nok så meget blive en konkurrence på produktkvaliteter. I sådanne tilfælde vil kartelmedlemmernes produktforbedringer og deres salgsarbejde ikke være gensidigt neutraliserende. Der vil kunne være en betydelig substitutionsvirkning på andre industrier. I det lidt længere løb må kartelisterne se den mulighed i øjnene, at *nye industrier* kan opstå, som kan true dem med konkurrence, eller at nye foretagender kan voxe op udenfor kartellet og påføre det konkurrence. Eksempelvis kan det dreje sig om kooperative foretagender. Den tekniske udvikling kan også føre med sig, at et eller flere af kartellets *egne medlemmer* bryder ud og påfører kartellet konkurrence<sup>3)</sup>. Et interessant eksempel på det sidste har man i den amerikanske lampeindustri. I den elektriske glødelampes epoke, d. v. s. indtil 1938, havde General Electric Company behersket markedet gennem et system af licensaftaler, ifølge hvilke Westinghouse Electric and Manufacturing Company måtte sælge 34,12 % af G.E.'s salg, Sylvania Electric Products Inc. måtte sælge 9,12 %, Consolidated Electric Lamp Company 3,89 % og Ken-Rad Tube and Lamp Corporation måtte sælge 1,76 % af G.E.'s salg. I tredvernes begyndelse begyndte man at experimentere med flourescerende lamper. Sylvania, som var begyndt tidligst, tog mod til sig, og nægtede at udtage et G. E.-licens på en sådan lampe, da parterne i 1938 lancerede den. Sylvania satte al sin kraft ind på det nye produkt, og i 1940 havde det 20 % af det nye marked. Af glødelampemarkedet havde Sylvania kun haft 5,5 %<sup>4)</sup>.

Stående overfor alle sådanne muligheder for ydre konkurrence, som ovenfor er nævnt, må kartelmedlemmerne opretholde deres teknologiske forskningsarbejde, og de må også være forberedt på at skulle føre nogle af deres forskningsresultater ud i livet. Lad os imidlertid antage, at et kartel er be-

1) »Many fallacies in cartel discussions would be eliminated if international cartels were not generally considered as closed to outsider competition». Hexner, *op. cit.*, p. 104.

2) »The International Bureau for Promoting the Use of Steel (an organization established within the International Steel Cartel in the last year of its existence) used the customary means of propaganda, especially in promoting the sale of structural shapes and in attempting to counteract the propaganda of producers of commodities that might substitute for steel». Hexner, *op. cit.*, p. 109.

3) »No large producer in any cartel stopped his own research in order to transfer it to a cartel organization. This is not to say that cartel members did not sometimes divide research activities among themselves». Hexner, *op. cit.*, p. 108—9.

4) Arthur A. Bright, Jr., and W. Rupert Maclaurin, Economic Factors Influencing the Development and Introduction of the Fluorescent Lamp, *The Journal of Political Economy*, October 1943, pp. 429—450.

skyttet mod *ydre* konkurrence, og lad os nærmere undersøge hvilke chancer den indbyrdes konkurrence mellem kartelmedlemmerne har.

Her må man selvfølgelig først og fremmest slå fast, at kartellets bestemmelser langt fra altid gennemtvinges. Der er måske en tilbøjelighed blandt økonomiske teoretikere til at gå ud fra, at kartelsamarbejde mellem driftsherrer altid er harmonisk og ærligt. Sandheden er, at mange kartelmedlemmer ikke er ærlige overfor hverandre og ikke stoler på hverandre. Man kan have aftalt en minimumspris med hverandre; men hvis man kan komme afsted med det, giver man hemmelige prisafslag<sup>1)</sup>. Ikke mindst i brancher med en indviklet prisstruktur er sådanne hemmelige prisafslag vanskelige at opdage. Vi økonomer er jo ofte også tilbøjelige til at tale om »prisen« på »en vare« uden at tænke over det virkelige livs mangfoldighed. I Committee on Price Determination for the Conference on Price Research, *Cost Behavior and Price Policy*, New York, 1943, Appendix D, er som eksempel nævnt bogpapir-branchens mangfoldighed. Bogpapir er een blandt 15 brancher indenfor papirindustrien, men alene indenfor bogpapir er antallet af produkter mellem 170 og 180 millioner!<sup>2)</sup>

Men lad os antage, at kartellets bestemmelser altid blev gennemtvunget. Så omfatter disse bestemmelser jo sædvanligvis *langt fra alle* foretagendets handlingsparametre. Og heri kan jo ligge betydelige muligheder for konkurrence mellem kartelmedlemmerne indbyrdes. En prisaftale kan måske gennemtvinges efter sit indhold, men foretagenderne kan samtidigt udfolde en betydelig konkurrence på kvalitet og reklame. Især konkurrencen på produktkvalitet må siges at være meget betydningsfuld fra et samfundsøkonomisk synspunkt. Ofte har de store industrier jo givet konsumenterne fordelene ved det tekniske fremskridt i form af bedre produkter til samme pris, snarere end i form af lavere priser på uforandrede produkter. Men hvilke muligheder har nu kvalitetskonkurrencen under kartellerne? Her må vi erindre, at meget vigtige og udbredte kartelformer indeholder bestemmelser, der direkte eller indirekte øver indflydelse på produktpolitikken. Direkte indflydelse øver de kartelformer, der ligefrem fastsætter specifikationer for produktet, indirekte indflydelse øver sådanne kartelformer, der fastsætter salgskvoter (med tilhørende bøde- og præmie-system) og sådanne kartelfor-

<sup>1)</sup> »The study of cartellized markets shows that despite elaborate mechanisms within many cartels there existed underground competition. This was somewhat easier in cartels with complicated price regulations (extra lists, freight equalization systems, etc.)«. Hexner, *op. cit.*, p. 99.

<sup>2)</sup> »Since there are 40 product classes, 12 grades, 33 finishes, 9 sizes and trims, 8 colors, 8 quantity classes, and 19 types of packing, a meticulous specification of product would distinguish between 170 and 180 million possible products in the book paper industry«.

mer, som omfatter overførelse af patentrettigheder mellem parterne. Vi skal i resten af artiklen hellige os disse kartelformer og se, hvilket incitament der under sådanne karteller er til teknologisk forskningsarbejde og til udvikling af nye produkter eller forbedring af allerede eksisterende produkter.

Det kunne være fristende at begynde en sådan undersøgelse med et billede. Vi husker alle fra krigens tid den situation, at en storebæltsfærge lægger til. For at være sikker på at få siddeplads begynder nogle af passagererne at løbe frem mod toget ved perronen. I økonomernes sprogbrug handler enhver autonomt i den forstand, at uanset hvad han gør, så løber de andre i hvert fald. Altså må han løbe med. Men ifald passagererne kunne tale fornuftigt med hverandre om tingene og kunne stole på hverandre, måtte de kunne blive enige om at lade være med at løbe. Herved ville de nå samme resultat men de ville have sparet på kræfterne. Lad os nu vende tilbage til vore karteller! Det vil så vise sig, at vi bør sondre mellem selve den allerede indgåede kartelaftale på den ene side, og så de forhandlinger, der går forud for en kartelaftale på den anden side. Virkningerne af disse to ting på incitamentet til forskning og kvalitetsforbedring er nemlig højst forskellige.

**5. Den allerede indgåede kartelaftale.** Der kan ikke være tvivl om, at incitamentet til teknologisk forskning og til udvikling og forbedring af produkterne her er svækket. Lad os for at vise det tage de forskellige kartelformer efter tur.

(1) Vi begynder med den kartelform, som *fixerer produkternes kvalitet*. Et velkendt eksempel er verdenskartellet i glødelamper. Dette kartel fixerede priser, fordelte territorier og fastsatte salgskvoter. Men det fixerede også direkte visse sider af produktkvaliteten. Ifølge Stocking & Watkins havde Phoebus' generalforsamling den øverste myndighed m. h. t. produktkvaliteten og

»A vigorously enforced standardization program has shortened the life of lamps partly at least to increase profits.«<sup>1)</sup>

Stocking & Watkins citerer også et brev, som er skrevet af A. F. Philips, chefen for det hollandske selskab, til Mr. Mirror i International General Electric Co., Inc.:

»... after the very strenuous efforts we made to emerge from a period of long life lamps, it is of the greatest importance that we do not sink back into the same mire by paying no attention to voltages and supplying lamps that will have a very prolonged life.«<sup>2)</sup>

1) George W. Stocking & Myron W. Watkins, *Cartels in Action*, New York 1946, p. 362.

2) U. S. v. G. E., Civil Action No. 1364, Ex. 2140-G, brev dateret 30. januar 1934. Brevet aftrykt hos Stocking & Watkins, *op. cit.*, p. 355.

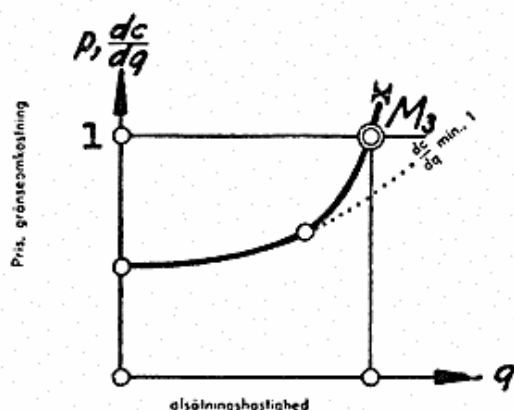


Fig. 1.

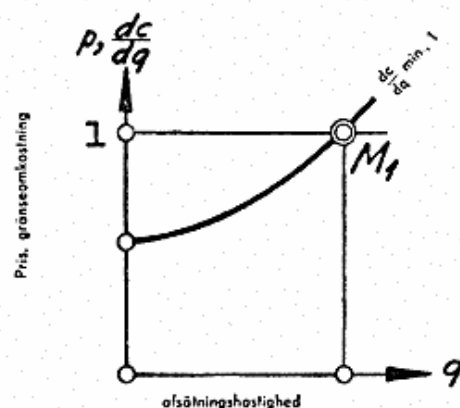


Fig. 2.

Hvordan vil nu et sådant kartel virke på produktet, afsætningen og profitten? Figur 1 og 2 skulle give en grafiske fremstilling heraf. Lad prisen  $p$  være fixeret af kartellet. Fig. 1 viser da en kurve  $\frac{dc}{dq}$  min., 1, som er den grænseomkostningskurve, som fremkommer ved fuldstændig fri variation af produktkvalitet og salgsarbejde. Kurven viser for enhver afsætningshastighed den lavest mulige grænseomkostning til produktion, kvalitetsvariation og salg, når netop denne afsætningshastighed skal opnås.<sup>1)</sup> Så længe kun prisen er fixeret udefra vil vort kartelmedlem bevæge sig fremad ad denne kurve, indtil han når det punkt, hvor grænseomkostning = grænseomsætning, der her er = prisen 1. Dette punkt er  $M_1$ .

Fig. 2 viser nu, hvorledes tingene tager sig ud, hvis foruden prisen også væsentlige sider af produktkvaliteten er fixeret. Kurven  $\frac{dc}{dq}$  min., 1 har nu forskudt sig nedad og udad mod højre. Dette følger af at konkurrenterne nu er afskåret fra visse kvalitetsforbedringer. Hvis f. ex. konkurrenterne er afskåret fra at fremstille lamper med lang levetid, så vil vort kartelmedlems grænseomkostning til produktion, kvalitetsforbedring og salg af lamper, hvad enten de har kort eller lang levetid, ligge lavere end før. Imidlertid forhindrer kartelaftalen jo også vort kartelmedlem i at fremstille lamper med lang levetid. Følgelig kan han ikke bevæge sig ad kurven  $\frac{dc}{dq}$  min., 1 længere. Fra et vist punkt må han vælge kurven  $x$ , der angiver den laveste grænseomkostning til produktion, kvalitetsforbedring og salgsarbejde, som er forenelig med kartelaftalens indhold. Han standser nu i  $M_2$ . Da alle kartelmedlemmer nu er forhindret i at fremstille lamper med lang

<sup>1)</sup> Om kurven  $\frac{dc}{dq}$  min., 1 se nærmere min bog *Reklame, Købelyst og købecvne*, Handelshøjskolen i København, 1950, eller — mere udførligt — min *Product Equilibrium Under Monopolistic Competition*, der om kort tid vil udkomme.

levetid, vil kartellet som helhed — og sandsynligvis også vort kartelmedlem — sælge flere lamper pr. tidsenhed end før. Abscisserne til punkterne  $M_1$  og  $M_2$  angiver afsætningshastigheden målt i antal lamper solgt pr. tidsenhed. Abscissen til  $M_3$  vil derfor sandsynligvis være større end abscissen til  $M_1$ .

(2) Lad os derpå se på *kvotekartellet*. I et sådant kartel er der fastsat bestemte procentvise kvoter for hvert medlem. Når en tidsperiode er forløbet, gør man hvert medlems kvote op i antal produktenheder pr. periode, og man gør op, hvormeget han faktisk har solgt. For hver produktenhed, hvormed han har overskredet sin kvote, skal han betale en bøde. For hver produktenhed, hvormed han har underskredet sin kvote, får han udbetalt en præmie. Hvorledes ser grænseomsætningskurven nu ud i et sådant kartel? Vi antager, hvilket næsten altid er tilfældet, at også prisen er fixeret i sådanne kvotekarteller. Lad os nu anvende følgende symboler:

- $e$  = bøde eller præmie, målt i antal kroner pr. produktenhed.
- $p$  = kartelprisen, målt i antal kroner pr. produktenhed.
- $q$  = kartelmedlemmets faktiske afsætningshastighed, målt i antal produktenheder pr. tidsenhed.
- $r$  = kartelmedlemmets omsætningshastighed efter at regulering over bøder og præmier har fundet sted, målt i antal kroner pr. tidsenhed.
- $u$  = kartelmedlemmets kvote, målt i antal produktenheder pr. tidsenhed.

Vi får da:

$$r = pq + (u - q) e.$$

Lad os nu forestille os det meget simple tilfælde, at vi har et kvotekartel omfattende kun to medlemmer,  $A$  og  $B$ , som hver har fået en procentvis kvote på 50 %. Hvor store er så de absolutte kvoter? Svaret er naturligvis

$$u_A = u_B = \frac{q_A + q_B}{2}$$

Hvor store beløb vil de to parter nu få udbetalt som præmie eller indbetalt som bøde, Svarene er:

$$\text{for } A: \left( \frac{q_A + q_B}{2} \div q_A \right) e = \left( \frac{q_B \div q_A}{2} \right) e$$

$$\text{for } B: \left( \frac{q_A + q_B}{2} \div q_B \right) e = \left( \frac{q_A \div q_B}{2} \right) e$$

Hvis beløbene er positive, er der tale om præmie; hvis de er negative, er der tale om bøde. Man ser, at  $A$ 's og  $B$ 's beløb er lige store med modsat fortegn, altså: hvad den ene indbetaler, udbetales til den anden, puljen er tom, når regnskabet er gjort op. Vi kan nu finde parternes om-



sætningshastigheder efter at regulering over bøder eller præmier har fundet sted:

$$r_A = p_A q_A + \left( \frac{q_B \div q_A}{2} \right) e$$

$$r_B = p_B q_B + \left( \frac{q_A \div q_B}{2} \right) e$$

Herudfra kan vi finde parternes grænseomsætninger:

$$\frac{dr_A}{dq_A} = p_A + \left( \frac{dq_B}{dq_A} \div 1 \right) \frac{e}{2}$$

$$\frac{dr_B}{dq_B} = p_B + \left( \frac{dq_A}{dq_B} \div 1 \right) \frac{e}{2}$$

Disse formler er nu meget sigende. De viser os, at hvis kartelist A forøger sin afsætningshastighed,  $q_A$ , så vil virkningerne af denne forøgelse på hans omsætningshastighed bero på virkningen på kartelist B's afsætningshastighed,  $q_B$ . Lad os først antage, at A udvider sin afsætning på en sådan måde, at B's afsætningshastighed,  $q_B$ , ikke påvirkes deraf. A tager altså ikke sine kunder fra B, men fra sælgere udenfor kartellet. I dette tilfælde vil  $\frac{dq_B}{dq_A}$  blive = 0, og A's grænseomsætning m. h. til  $q_A$  vil blive:

$$\frac{dr_A}{dq_A} = p_A \div \frac{e}{2}$$

Antag dernæst, at A udvider på en sådan måde, at B lider derunder. A tager kunder fra B. I dette tilfælde vil  $\frac{dq_B}{dq_A}$  blive negativ, og A's grænseomsætning bliver *mindre* end ovenfor. Antag endelig, at A udvider på en sådan måde, at B's afsætning også forøges. A kan f. ex. udforme sin reklamepolitik således, at når det regner på A, drypper det på B. I så fald vil  $\frac{dq_B}{dq_A}$  blive positiv, og A's grænseomsætning vil blive *større* end ovenfor.

Vi ser altså, at A's grænseomsætning bliver desto større for en given lille forøgelse af A's afsætning, jo mindre han generer B<sup>1)</sup>. Dersom foretagendernes politik udformes under hensyntagen til grænseomsætning og

1) Idéen til den her givne udformning af kvotekartellets indvirkning på grænseomsætningen stammer fra professor Winding Pedersen. Den var et væsentligt og værdifuldt punkt i hans opposition mod min disputats den 31. januar 1950.

grænseomkostning, således som teorien har antaget, vil et kvotekartel åbenbart give *A* et stærkt incitament til at undgå at genere *B*. Når *A* er medlem af et sådant kartel vil han derfor undlade mangen produktforbedring, som han ville have gennemført, dersom han havde været fritstående.

Vi har nu set, at incitamentet til produktforbedring og dermed til teknologisk forskning er alvorligt svækket under såvel den kartelform, der fixerer produktets kvalitet, som den kartelform, der fastsætter salgskvoter, bøder og præmier. Lad os derpå se på patentlicens-kartellerne.

(3) Først har vi det *ikke-exclusive patentlicens-kartel*. Dette kartel giver ethvert af sine medlemmer fri adgang til at udnytte ethvert af de andre medlemmers patenterede metoder, eventuelt også ethvert af de andre medlemmers *know-how*. Hvorfor slutter forretningsfolk den slags karteller? En vigtig grund er utvivlsomt, at det ikke-exclusive patentlicenskartel fjerner en meget betydelig uvished fra parternes planlægning. Uvished er jo uløseligt forbundet med teknologisk forskning, og der er tale om uvished både m. h. t. nutidens og m. h. t. fremtidens patenter. Hvad det første angår, kan man citere den canadiske Combines Investigation Act Commission, der i sin rapport af 10. oktober 1944, *Canada and International Cartels*, nævner et vigtigt eksempel på, at en ikke-exklusiv patent-licens-aftale kan fjerne usikkerheden m. h. t. brugen af forbedringer, der allerede er patenteret:

»Also an improvement owned by one concern under its patent may conflict to some extent with an improvement owned by another concern under its patent, so that neither can use its own improvement without risk of being sued by the other for patent infringement — a deadlock which may arise if a Patent Office inadvertently declares two persons to be owner in some part of the same idea.«

Sagsanlæg om krænkelse af patenter er jo ofte meget kostbare, og deres udfald kan være overordentlig vanskeligt at forudse. Følgelig har vi her et virksomt motiv til afslutning af den nævnte type aftaler. Sådanne aftaler vil dernæst også fjerne en betydelig usikkerhed m. h. t. fremtidens patenter. Denne usikkerhed er betydelig i alle industrier, der præges af stærkt teknisk fremskridt. En driftsherres følelser i sådanne industrier er vistnok særdeles præcist udtrykt af Sir Alfred Mond (nu afdøde Lord Melchett) i 1927. Ifølge Corwin D. Edwards, *Economic and Political Aspects of International Cartels*, Washington D. C., 1944, p. 32 udtalte Imperial Chemical's berømte grundlægger følgende:

»As there is no monopoly in inventions, nobody can say whence the next great idea will come — whether from Britain, America, Japan, Italy, France, or elsewhere. This fact implies that at any moment it

might be within the power of any one country to project a new idea which would at once *disconcert the whole world balance of industry*. This instance gives rise to the natural desire in the interests not only of the leaders of industry themselves, but of the world at large, to cooperate with all those working on similar ideas, so as to pool the results of invention and research . . .«

Hvordan virker nu arrangementer af denne art på incitamentet til teknologisk forskning og udvikling af nye produkter? Det er jo klart, at dersom ethvert medlem af kartellet har fri adgang til puljen af patenter og *know-how*, og hvis ethvert medlem har lovet at lægge enhver opfindelse, han i fremtiden **måtte** gøre, i puljen, og hvis tilmed kartellets repræsentanter skal have fri adgang til hans laboratorier og fabrikker<sup>1)</sup> — ja, så er nævnte incitament utvivlsomt svækket. Dette må i hvert fald gælde, dersom ingen betydelig substitutionsvirkning overfor andre industrier eller overfor out-siders kan forventes.

(4) Vi kommer nu til de *exclusive patentlicens-karteller*. Her nyder enhver part sine patentrettigheder på de andres bekostning. Dette kartel træffes i praxis især i to former: kartellet, der fordeler territorier, og kartellet, der fordeler produkter. Lad os først se på det kartel, *der fordeler territorier*. En overenskomst, der fordeler territorier mellem deltagerne, behøvede i og for sig ikke at fordele patentrettigheder. Men udvexling af exclusive patentrettigheder vil, som vi nu skal se, stive en sådan overenskomst mægtigt af. En eksklusiv patentret giver sin indehaver en udelukkende ret til i det land, der har udstedt patentet, at fremstille, bruge og sælge en opfindelse. Antag nu, at vi har to duopolister, *A* og *B*. *A* og *B* har hidtil arbejdet i samme branche men udvexler nu patenter med hinanden på en sådan måde, at *A* får alle de patenter, som dækker eet geografisk territorium, *B* får alle dem, der dækker et andet geografisk territorium. Antag, at dette bytte vil *tillade A og B* at producere og sælge produkter, som er nøjagtigt identiske undtagen i henseende til sælgers beliggenhed. Antag yderligere, at faktisk *gør A og B* dette. Under den exclusive patentlicens-aftale kan *B* nu anlægge sag mod enhver, indbefattet *A*, som indfører *A's* produkt i *B's* territorium. Under gældende patentret ville en sådan indførsel nemlig være en krænkelse af *B's* patentrettigheder<sup>2)</sup>. Dette har meget stor praktisk betydning. Lad

<sup>1)</sup> »The international incandescent electric lamp cartel («Phoebus») was a cartel of the patent-pooling type. By terms of the agreement, the participants were entitled to visit each other's laboratories and plants«. Hexner, *op. cit.*, p. 359.

<sup>2)</sup> Eksempel: i tredverne blev der gjort betydningsfulde opfindelser, der gjorde det muligt at fjerne »grundbruset« ved fremvisning af tonefilm. I U.S.A. blev opfindelsen gjort af Robinson, og Radio Corporation of America fik patentretten for dette land. I Danmark blev opfindelsen gjort af Petersen og Poulsen, og A.S. Nordisk Films Kompagni fik patentretten for de nordiske lande. Amerikanske films, som vises i norden, krænkede sidstnævnte patentret og afkrævedes en afgift. For at befri sig for denne afgift valgte Metro-Goldwyn-Mayer kunstigt

os for et øjeblik tænke os, at aftalen blot fordelte territorier men ikke omfattede overførsel af patentrettigheder. Hvis nu produktet var overdrageligt, og hvis de to aftaledeltagere valgte at holde forskellige priser, ville der være fare for, at folk købte produktet op i det »billige« territorium og sendte det til det »dyre«. Dette ville ske, dersom omkostningerne ved at overføre produktet fra det »billige« territorium til det »dyre« var mindre end prisdifferensen. Der ville altså stadig være en prissammenhæng mellem de to markeder. Enhver sådan sammenhæng vil åbenbart overlappes i det øjeblik aftalen også fordeler patentrettighederne.

Hvilket incitament er der under et sådant kartel til teknologisk forskning og udvikling af nye produkter? Ja, hvad aftalen jo i virkeligheden betyder er, at den erstatter et duopol i det større territorium med to monopoler, hver i sit mindre territorium. Vel beskyttet af sine patentrettigheder behøver ingen af de to monopolister at frygte konkurrence. Ofte vil nye opfindelser være værdiløse for alle andre end monopolisten, fordi de kun kan udnyttes i forbindelse med eet eller flere af de patenter, denne råder over. Under sådanne omstændigheder skal man måske ikke vente nogen stor interesse hos monopolisten for produktforbedring og forskning.

(5) Tilsidst har vi det *exclusive patentlicens-kartel som fordeler produkter*. Lad duopolisten *A* have nogle opfindelser og nogen *know-how* vedrørende produktet *a*, og lad duopolisten *B* have opfindelser og *know-how* vedrørende produktet *b*. Hvis de arbejder uafhængigt af hinanden, vil hverken *A* eller *B* kunne fremstille et virkeligt overlegent produkt. Men lad *A* overføre alle patentrettigheder og al *know-how* vedrørende produktet *b* til *B*, og lad *B* til gengæld overføre alt vedrørende *a* til *A*. Begge bliver da i stand til at fremstille et overlegent produkt. Ligesom aftalen, der fordelte territorier, kan også aftalen, der fordeler produkter, i og for sig tænkes afsluttet uden nogen overførsel af patentrettigheder. Men som før vil patentrettighedernes overførsel kunne styrke aftalen betydeligt. Er disse rettigheder overført, vil enhver, som fremstiller eller sælger produktet *b*, undtagen *B*, handle ulovligt og vil kunne sagsøges. Ligeledes med produktet *a*. Som det klassiske eksempel på denne form for *exclusive patentlicens-aftaler* kan man nævne aftalen af 9. november 1929 mellem I. G. Farbenindustrie A. G. og Standard Oil Company of New Jersey. Denne aftale indeholdt følgende program:

»Whereas the Company recognizes the preferred position of I. G. in the industries known as chemical, and I. G. recognizes the preferred position of the Company in the industries known as oil and natural gas; and whereas neither party has any plan or policy of so far expanding

at genindsætte »grundbruset« i de kopier, som skulde fremvises i Danmark. Et specielt apparat forandrede disse kopiers lydstrimmel (som oprindeligt var fremstillet ved hjælp af Robinson's opfindelse og derfor var støjfri), således at *grundbruset kom frem igen!* Se om hele denne sags udvikling i Norge *Trustkontrollen*, 2. juni 1938, p. 133—172.

its existing business in the direction of the other party's industries as to become a serious competitor of that other party, but each recognizes that certain overlapping of activities will exist . . .«<sup>1)</sup>

Også i det exclusive patentlicens-kartel, som fordeler produkter, har vi dette, at to duopoler erstattes af to monopoler. Og heller ikke her kan vi vente nogen stor interesse hos monopolisterne for produkt-udvikling og forskning.

Vi har nu undersøgt fem vigtige kartelformer. Det ville imidlertid være en stor fejl at nøjes med at undersøge, hvorledes den allerede indgåede kartelaftale påvirker incitamentet til forskning og kvalitetsforbedring. Hermed ville vi kun få fat i den ene halvdel af sandheden. Den anden halvdel er, at udsigten til at skulle føre forhandlinger om et nyt kartel kan skabe et særligt incitament til forskning. Hertil vil vi nu vende os.

**6. De forhandlinger, der går forud for en kartelaftale.** Udsigten til at skulle sidde ved forhandlingsbordet og drøfte en ny kartelaftale vil ofte skabe et stærkt incitament til forskning og udtagen af patenter. Dette hænger sammen med, at partens styrke under forhandlingerne — hans *bargaining power* — direkte vil bero på hans patentposition, d. v. s. hans evne til selv at lancere nye, konkurrencedygtige produkter og hans evne til at forhindre andre deri. Lad os se på vore fem karteltyper een gang til under denne vor nye synsvinkel.

(1) *Kartellet, som fixerer produkternes kvalitet.* Jævnbyrdige parter vil højst kunne enes om at standardisere kvaliteten af deres produkter. Men er en part stærkere end de andre, kan han tvinge dem til at levere ringere produkter og selv levere et bedre produkt, således at han kan få en stor andel af markedet. Men hvornår er en part »stærk«? Det er han åbenbart, når han kan indgyde de andre frygt for, hvad han har i baghånden til dem, dersom de ikke vil gå ind på hans vilkår. Hvis han kan få dem til at tro, at han i så fald vil åbne en hensynsløs konkurrence på produktkvalitet, kan han sikre store fordele for sig selv. Men om han kan få dem til at tro noget sådant, vil bero på hans patenter, nuværende som fremtidige, og de sidste afhænger igen af forskningslaboratorier og de ingeniører, han råder over.

(2) Noget lignende gør sig gældende for *kvote-, bøde- og præmiekartellet*. Hvad det her gælder om er at sikre sig en stor kvote, eller — såfremt kvoten er given — at sikre sig, at bøden og præmien får akkurat en sådan størrelse, som er mindst generende for en selv og mest muligt generende for de andre. Jo stærkere man står, desto større chancer er der for, at dette vil lykkes. Men at stå stærkt vil sige at kunne indgyde de andre frygt for, hvad der

<sup>1)</sup> Citeret hos Hexner, *op. cit.*, p. 513—525.

vil ske, dersom enighed ikke kan opnås og kartellet går i vasken. Den, der råder over værdifulde patenter og store forskningsmuligheder, vil stå stærkt.

(3) *Det ikke-exclusive patentlicens-kartel.* Det er klart, at antallet og værdien af de patenter, man kan få de andre til at give til puljen, afhænger af antallet og værdien af de patenter, man selv råder over. Hvis ikke blot de på et vist tidspunkt eksisterende patenter skal pooles, men alle fremtidige patenter ligeledes skal pooles, vil de forskningsmuligheder, man råder over, også komme ind i billedet som bestemmende for, hvad man kan sikre sig ved aftalen. Atter her har vi et incitament til forskning og patentering.

(4) *Det exclusive patentlicens-kartel, som fordeler territorier.* Her gælder det om at sikre sig et så stort og så rigt territorium som muligt. Men åbenbart vil ens evne til at sikre sig et sådant bero på antallet og værdien af ens patenter og på ens fremtidige forskningsresultater.

(5) *Det exclusive patentlicens-kartel, som fordeler produkter.* Her gælder det om at sikre sig et så stort antal produkter og så værdifulde produkter som muligt. Men igen er ens evne til at gøre dette afhængig af ens hele patentposition, og igen ser vi her et stærkt incitament til at drive forskning og patentering.

**7. Sammenfatning.** Vi har set, at den allerede indgåede kartelaftale virker dræbende på lysten til gennem forskning at forbedre produkterne og give publikum mere for pengene. Men vi har også set, at udsigten til at skulle sidde ved forhandlingsbordet og drøfte en ny kartelaftale vil stimulere den omtalte lyst. D. v. s. det er måske ikke i og for sig lysten til at give publikum mere for pengene, som stimuleres. Det er fremfor alt lysten til at ophobe patenter og lysten til at kunne true med disse, som stimuleres. Patenterne, forskningsresultaterne og selve forskningen er først og fremmest beregnet til at skulle anvendes som en trusel overfor de andre vordende kartelmedlemmer, således at man kan få dem til at gå ind på ens vilkår. Udviklingen af nye produkter og forbedringen af allerede eksisterende produkter er derfor *potentiel* snarere end *aktuel*. Har man held til at skræmme de andre således at kartellet kommer i stand på sådanne vilkår, som man er tilfreds med, kan det godt være, at udviklingen af nye produkter og forbedringen af allerede eksisterende lader vente på sig. Dette vil i hvert fald være tilfældet, hvis denne udvikling ikke har nogen betydelig substitutionsvirkning overfor andre industrier. Der vil derfor være en vis tendens til, at kartelister er meget ivrige efter at fremme forskning og patentering men mindre ivrige efter at give publikum andel i de opnåede resultater. Hvis de alligevel gør dette sidste, er det konkurrencen fra andre industrier eller fra truende *outsiders*, som tvinger dem; det er ikke kartelsystemet som sådant. Denne ejendommelige modsætning mellem iveren efter at patentere og den manglende iver efter at anvende de patenterede resultater er bemærket af Corwin

D. Edwards i hans *Economic and Political Aspects of International Cartels*, Washington D. C., 1944, hvori siges:

»However, since one of the most prevalent forms of cartel arrangement is that which depends upon local patent monopolies and interchange of patent licenses, cartel members are interested in promoting the inventive process at least to the extent necessary to maintain and extend their patent position. Patents are weapons against outsiders; and the concern with the most and the best patents, other things being equal, has the greatest bargaining power in the cartel. There is rivalry in obtaining patents and hence rivalry in invention. The result is a peculiar mixture of emphasis upon invention, joint use of new processes, and efforts to prevent the application of these processes in ways which might impair prices or profits.«

Et meget klart eksempel på samvirke med det formål at holde igen på anvendelsen af allerede opnåede forskningsresultater nævnes af Hexner, *op. cit.*, p. 319. Det er samvirket mellem Standard Oil of New Jersey og Shell, der er tale om:

»The uninformed layman would assume that Jersey and Shell were interested in receiving large license fees for hydrogenation. However, such assumptions must be weighted in the light of the fact that the great oil firms were primarily interested in selling petroleum produced from crude oil. There is evidence that as a rule their policy was not to encourage hydrogenation projects nor to grant licenses unless governments showed considerable interest in the processes. They even hoped to 'retard slightly the development of coal, tar, etc., hydrogenation' (Bone Committee, *Patent Hearings*, Part 7, pp. 3554).«