

EN ØKONOMISK DISPUTATS¹⁾

AF H. WINDING PEDERSEN og F. ZEUTHEN.

LEKTOR Hans Brems behandler i sin disputats to emnekredse, dels kvalitetstilpasningens (og salgsarbejdets) teori, dels dannelsen og udnyttelsen af karteller o.l. Begge områder er, skønt meget vigtige, hidtil blevet stedmoderligt behandlet af nationaløkonomiens teori, og det er derfor en fortjenstfuld gerning at begive sig ind på disse ubanede stier.

1. Forf.s behandling af *varetilpasningens problemer* tager sit udgangspunkt i Chamberlins teori. Medens Chamberlin siger, at »product variations« ikke kan afsættes langs en akse og illustreres i et diagram, da de er af kvalitativ natur, er det forf.'s grundtese, at kvalitetsforandringerne må kunne repræsenteres af de ledsagende ændringer i omkostningerne, ligesom salgsarbejdets omfang i Chamberlins diagrammer måles ved salgsomkostningernes størrelse. Han behandler derfor i princippet varetilpasningen og salgsarbejdet under eet, dog mest i overskrifterne, medens der i realiteten tænkes mest på kvalitetsvariationerne.

Første skridt i analysen er at opstille en *efterspørgselsligning*, der viser den afsatte varemængde som funktion af prisen og af de forskellige »quality and selling-effort criteria.« (Kap. 3). Et forsøg på en empirisk analyse af den amerikanske automobilindustri er faldet temmelig negativt ud, og resultatet refereres vel nærmest for at illustrere vanskelighederne ved at foretage sådanne erfaringsmæssige undersøgelser. Med hensyn til efterspørgselsfunktionens nærmere udseende er vi da foreløbig henvist til hypoteser. Sådan opstiller forf. imidlertid ikke. »No general statement is possible«, siges det s. 31. Han nøjes med en almen formulering af problemerne og drøfter ikke, om der eventuelt kan tænkes forskellige typiske variationsformer.

I §§ 23—26 kommer forf. på et par sider ind på de spørgsmål, der melder sig, når man i praksis vil søge at efterkontrolere eller på forhånd jugere virkningerne af reklame og kvalitetsændringer. Om disse problemer er der

¹⁾ Nedenfor bringes hovedpunkterne i de to officielle opponenteres opposition ved det mundtlige forsvar på Københavns Universitet den 31. januar 1950 for Hans Brems' disputats: *Some Problems of Monopolistic Competition*. Med dansk resumé. 274 sider. Mimeograferet. Einar Munksgaard, København 1950.

EN ØKONOMISK DISPUTATS¹⁾

AF H. WINDING PEDERSEN og F. ZEUTHEN.

LEKTOR Hans Brems behandler i sin disputats to emnekredse, dels kvalitetstilpasningens (og salgsarbejdets) teori, dels dannelsen og udnyttelsen af karteller o.l. Begge områder er, skønt meget vigtige, hidtil blevet stedmoderligt behandlet af nationaløkonomiens teori, og det er derfor en fortjenstfuld gerning at begive sig ind på disse ubanede stier.

1. Forf.s behandling af *varetilpasningens problemer* tager sit udgangspunkt i Chamberlins teori. Medens Chamberlin siger, at »product variations« ikke kan afsættes langs en akse og illustreres i et diagram, da de er af kvalitativ natur, er det forf.'s grundtese, at kvalitetsforandringerne må kunne repræsenteres af de ledsagende ændringer i omkostningerne, ligesom salgsarbejdets omfang i Chamberlins diagrammer måles ved salgsomkostningernes størrelse. Han behandler derfor i princippet varetilpasningen og salgsarbejdet under eet, dog mest i overskrifterne, medens der i realiteten tænkes mest på kvalitetsvariationerne.

Første skridt i analysen er at opstille en *efterspørgselsligning*, der viser den afsatte varemængde som funktion af prisen og af de forskellige »quality and selling-effort criteria.« (Kap. 3). Et forsøg på en empirisk analyse af den amerikanske automobilindustri er faldet temmelig negativt ud, og resultatet refereres vel nærmest for at illustrere vanskelighederne ved at foretage sådanne erfaringsmæssige undersøgelser. Med hensyn til efterspørgselsfunktionens nærmere udseende er vi da foreløbig henvist til hypoteser. Sådan opstiller forf. imidlertid ikke. »No general statement is possible«, siges det s. 31. Han nøjes med en almen formulering af problemerne og drøfter ikke, om der eventuelt kan tænkes forskellige typiske variationsformer.

I §§ 23—26 kommer forf. på et par sider ind på de spørgsmål, der melder sig, når man i praksis vil søge at efterkontrolere eller på forhånd jugere virkningerne af reklame og kvalitetsændringer. Om disse problemer er der

¹⁾ Nedenfor bringes hovedpunkterne i de to officielle opponenteres opposition ved det mundtlige forsvar på Københavns Universitet den 31. januar 1950 for Hans Brems' disputats: *Some Problems of Monopolistic Competition*. Med dansk resumé. 274 sider. Mimeograferet. Einar Munksgaard, København 1950.

skrevet ikke så lidt af praktikere og business school-folk, men det har så godt som ikke sat sig noget spor i afhandlingen. Forf.s litteraturstudium synes i det hele taget at have begrænset sig til den egentlige teoretiske økonomi og til arbejder om automobilindustriens særlige forhold. Men ved handelshøjskolerne verden over er der skrevet en omfangsrig litteratur om »marketing« eller »merchandising«, i hvilken bl. a. også varetilpasningens problemer behandles. Når forf. nu vil tage disse spørgsmål op fra den økonomiske teoris synsvinkel, ville en vurdering af denne litteraturs behandling af emnet naturligt høre hjemme i afhandlingen.

I kap. 4 opstilles en *omkostningsligning*, der skal vise en given produktmængdes totalomkostninger som funktion af de »kriterieværdier«, der karakteriserer produktets kvalitet og salgsarbejdets art og omfang. Eksempler på, hvordan funktionens forløb kan tænkes at være, er givet i fig. 10—12, men der opstilles ingen bestemte hypoteser.

Kap. 5 er afhandlingens tyngdepunkt. Det byder på interessante og elegante diagrammer, og der foretages her et dristigt forsøg på at *belyse tilpasningen af pris, kvalitet og salgsarbejde i et enkelt diagram*, der er en videre udvikling af Chamberlins fig. 22.

Forf. understreger her og andre steder med rette, at der ikke kan blive tale om nogen kontinuert variation i afsætning og omkostninger, når talen er om en tilpasning af varens kvalitet. Han anfører to grunde: dels at visse kvalitetskriterier er af ikke kvantitativ art, dels at nogle kvantitative kriterier ikke kan varieres kontinuert. Det kunne være tilføjet, at virkningen på afsætningen kan være diskontinuert, selv om alle kriterier er af kvantitativ art og varieres kontinuert. Kvalitetsforskellen må sikkert ofte have en vis mindstestørrelse, før den bemærkes.

Desværre er fremstillingen i det vigtige kap. 5 på afgørende punkter ufuldstændig, knap og uklar. Det er ikke angivet, om der tages sigte på partiel eller total tilpasning eller på begge dele. Analysen kan vel anvendes under begge forudsætninger, men det ville have været rimeligt at nævne dette og at omtale, hvilken reel forskel det gør, om der er tale om partiel eller total tilpasning. Det er heller ikke omtalt, om driftsherren tænkes at handle autonomt eller konjunkturalt og hvilke forudsætninger der gælder m. h. t. konkurrenternes priser og kriterieværdier. Tanken er vel, at forf.s skema skal kunne anvendes på alle forudsætninger, men det burde have været nærmere omtalt, hvordan grænseomkostningskurvens form og plads i planet afhænger af konkurrenternes reaktioner. Der må jo her foreligge paralleller til de forskellige typer af afsætningskurver, der opstilles ved analysen af den enkelte virksomheds prispolitik.

Forf.'s kurve over grænse- eller rettere differensomkostningerne ved en given salgspris er svær at kapere. Først i det danske resumé får man en nødtørftig forklaring af dens konstruktion. Når læseren føler sig på noget

gyngende grund, hænger det også sammen med, at forf. ikke i de foregående kapitler har haft nogen bestemte hypoteser m. h. t. efterspørgsels- og omkostningsfunktionernes nærmere forløb. Det forekommer da ikke på forhånd indlysende, at det er muligt at angive noget bestemt udseende for grænseomkostningskurven.

I noten på side 84 siger forf., at hans grænseomkostningskurver blot er en generaliseret form af Chamberlins, og at den eneste forskel er, at hans egne ikke blot omfatter salgsomkostningerne, men også omkostningerne ved at ændre varens kvalitet. Når forf. i sin fig. 22 lader grænseomkostningskurverne begynde på ordinataksen og stige hele vejen, spørger man da, hvad der er blevet af den faldende gren af Chamberlins grænseomkostningskurve. Men udtalelserne i den omtalte note er ikke ganske korrekte. Ved konstruktionen af sin grænseomkostningskurve tager forf. ikke som Chamberlin — og som iøvrigt sædvanligt — fra ethvert givet punkt på abscisseaksen det mindst mulige skridt fremad. Som det fremgår af fig. 20 og den tilhørende tekst, foretrækkes et større skridt frem for et mindre, hvis det giver lavere differensomkostninger, og der ses bort fra de muligheder, der aldrig vil blive realiseret, hvis fortjenesten skal maksimeres. Dette medfører bl. a., at man spinger over den første, faldende gren på grænseomkostningskurverne, ligesom man ved fuldkommen konkurrence i praksis kun vil komme til at bevæge sig på den gren af grænseomkostningskurven, der ligger over de variable enhedsomkostningers minimum. Men forf.s grænseomkostningskurver må da i virkeligheden på det første stykke være parallelle med abscisseaksen eller rettere: de skal først begynde et stykke — og et godt stykke — fra ordinataksen.

Det ville nok have været både mere konsekvent og mere klargørende, om forf. var begyndt med kurver over total- og differensomkostningerne, hvor man hele tiden lod afsætningen vokse med de mindst mulige mængder, og derefter havde gjort rede for de forskellige etaper på vejen frem mod bestemmelsen af den optimale produktion ved en given pris. Når man straks begynder med at overspringe visse skridt, der aldrig vil blive realiseret, kan det jo indvendes, at til syvende og sidst bliver kun et enkelt punkt på kurven realiseret, nemlig dens skæringspunkt med prislinjen. Og ved praktiske forsøg på at finde frem til dette skæringspunkt har i hvert fald kun den del af grænseomkostningskurven, der ligger omkring skæringspunktet, interesse. Det er jo ikke som under fuldkommen konkurrence således, at hele den del af grænseomkostningskurven, der ligger over de variable enhedsomkostningers minimum, kan få praktisk interesse ved faldende pris. Hos Brems har hver salgspris sin særlige grænseomkostningskurve, og nedsættes prisen, kommer man over på en helt anden kurve.

For at tale chamberlinsk har forf. gjort heroiske forsøg på at generalisere sin forgængers marginalanalyse af salgsomkostningerne ved også at

indføre kvalitetsvariationerne i samme skema. Der er udvist megen opfindsomhed, men når diskontinuitetsfænomenerne spiller en væsentlig rolle, kan det vist ikke nægtes, at forf. presser marginalmetoden til dens yderste grænse. Når der er tale om store spring i afsætning og omkostninger, har det ikke megen mening at udregne omkostningernes tilvækst pr. enhed af afsætningens forøgelse og betragte denne størrelse som erstatning for grænseomkostningerne. I sådanne tilfælde vil man heller ikke i praksis kunne anvende grænsemetoden med fordel. Totalberegninger vil ligge nærmere for.

Et andet spørgsmål er, *hvad skemaet fra kap. 5 kan bruges til som værktøj for den teoretiske analyse*. Dette skulle demonstreres i kap. 6, men der vises kun nogle tilløb. Lad os betragte analysen i § 56 af et kartel, hvor der er truffet aftale om prisen og visse kriterieværdier, og i § 58, hvor der er aftalt priser, kvoter og bøde for overskridelse. Forf. siger blot, at driftsherren i diagrammerne vil standse ved punkt M_3 , resp. M_2 , i stedet for M_1 , men der forklares intet om, hvordan det går med kvalitet og omsat mængde. Betragter man diagrammerne, får man det indtryk, at afsætningen bliver formindsket, men det er ikke almenlydigt. Det afhænger af, hvordan grænseomkostningskurven forskydes. Og ved nærmere eftertanke vi man indse, at de endelige virkninger af de fænomener, der omtales i kap. 6, ikke kan findes, medmindre man går ind på en analyse af samspillet mellem de forskellige virksomheder på markedet — det, Chamberlin kalder gruppe-ligevægten. En sådan analyse giver forf. imidlertid hverken her eller noget andet sted i afhandlingen. Det omtales heller ikke i kap. 6, om driftsherrerne forudsættes at handle autonomt eller konjunkturalt med de parametre, det endnu står dem åbent at variere.

Det endelige bevis for, hvad skemaet fra kap. 5 kan bruges til i den økonomiske analyse, har vi endnu til gode. Indtil videre kan man ikke undgå at føle en vis skepsis på forskellige punkter. Forf.s abscisseakse har den ejendommelighed, at den vare, hvis afsatte mængde måles langs denne akse, ikke hele tiden er den samme, men ustandseligt skifter kvalitet og andre egenskaber og blot i ethvert givet punkt er defineret som det produkt, der til den givne pris kan sælges med størst fortjeneste. Man føler sig foreløbig ikke helt rolig for, at man ikke her befinder sig på en glidebane i stedet for en fast vej til udvidet erkendelse af fænomenernes sammenhæng. Heller ikke kan man være helt overbevist om, at det er praktisk at bunke salgskomkostninger og kvalitetsændring sammen under eet. I figurer som nr. 28—29 og 31—32 kan man aldrig vide, om afsætningens reduktion ledsages af kvalitetsforringelse, eller man blot sælger samme vare med ændrede salgskomkostninger. Hvis prisen noteres »frit leveret«, må endvidere transportomkostningerne indgå i grænseomkostningskurven, og det er da

en tredje mulighed, at man blot har indskrænket markedets geografiske omfang.

I kap. 7 behandles en virksomhed, der sælger *flere forskellige produkter*. Fremstillingen dækker her bl. a. et vigtigt driftsøkonomisk problem, varesortimentets sammensætning, men den er holdt på et temmelig formelt plan og er kun lidet konkretiseret. Det er derimod i højere grad *flerperiodeanalysen* i kap. 8, nemlig i det efterfølgende kap. 9. Man havde dog gerne set en mere dybtgående behandling bl. a. af holdbarhedsproblemet. Fig. 34 og 35 over for s. 118 benyttes ved analysen af både multi-product og multi-period planning. Der savnes en forklaring på, hvorfor kurverne har det angivne forløb, og der siges intet om, hvorvidt det er almenlydig.

I kap. 12 afsluttes den hidtil omtalte linje i afhandlingen, og der kan derfor også på dette punkt fremsættes nogle *afsluttende bemærkninger om analysen af varetilpasningen og salgsarbejdet*. Denne analyse er angrebet dels algebraisk, dels geometrisk. Den algebraiske del er ifølge sagens natur meget generel og formel. Den geometriske metode tvinger til noget større konkretisering, og det er derfor naturligt, at det navnlig er den, man fæster sig ved og tager op til drøftelse. Den algebraiske analyse er ikke ført frem til nogen egentlig løsning af maksimeringsproblemerne. Den tjener nærmest til at give en oversigt over de sammenhænge, der skal undersøges. Den algebraiske duopolanalyse i kap. 12 er meget skitse-mæssig, men det er dog ikke nogen alvorlig indvending, da fremstillingen i alle tilfælde ville blive af temmelig formel art.

Derimod er det en væsentlig mangel, at der intetsteds i afhandlingen findes nogen reel behandling af samspillet mellem de forskellige virksomheder på markedet, den chamberlinske gruppe-ligevægt. I sin analyse af salgsomkostningerne behandler Chamberlin først den enkelte virksomheds gevinstmaksimering under forudsætning af, at konkurrenternes priser, varekvaliteter og salgsomkostninger er givne, og derefter drøftes konkurrencen mellem en større eller mindre gruppe af virksomheder. I sin generalisering af den chamberlinske teori holder Brems sig til det første skridt i analysen: den enkelte virksomheds forhold. Når hans II. del, der har titlen *Interactions between firms*, fylder så meget, som tilfældet er, skyldes det, at han her ret hurtigt begynder at tale om noget andet, nemlig oprettelsen af karteller og andre sammenslutninger.

Læseren får derfor ikke noget svar på en række spørgsmål, som man uvilkårligt stiller, når man åbner en bog om kvalitetskonkurrencens teori: Under hvilke betingelser handles der på kvalitetstilpasningens (og reklagens) område konjunkturalt og under hvilke autonomt? Kan der påvises nogen parallel til pristeoriens sondring mellem asymmetrisk og symmetrisk konjunktural handlemåde? Hvad bliver de reelle konsekvenser af de forskel-

lige reaktionstyper? Skal varen ligne konkurrenternes eller være forskellig derfra? (Jfr. Hotellings tilfælde). Findes der på kvalitetstilpasningens område nogen parallel til sondringen mellem konkurrerende og konstruktiv reklame?

Forf. burde i hvert fald have gjort rede for, hvor langt hans analyse går, og hvilke problemer det endnu står tilbage at løse. Men herom findes der meget lidt.

Analysen er hovedsagelig af formel art. Ny reel viden om kvalitetspolitikken får man ikke ret meget af. Vejen hertil vil vel også navnlig gå gennem empiriske undersøgelser. Men forf. har sat sig den opgave at give et bidrag til kvalitetspolitikens *teori*, og det er i sin orden. Dog må også en deduktiv analyse have en vis basis af empiriske fakta og reale problemstillinger, og denne basis forekommer i den foreliggende afhandling at være noget snæver. Man vil tro, at et nærmere studium af Harvard case studies og af marketing-litteraturen også på dette punkt kunne have været forf. til nytte.

2. I sin behandling af *kartelproblemerne* lægger forf. megen vægt på, at karteller dannes for at skabe større sikkerhed for driftsherrerne. Det er uden tvivl et vigtigt synspunkt, men formålet kan jo dog også være at opnå større fortjeneste. Forf. synes — jfr. navnlig kap. 18 — at gå ud fra, at aftalte priser, mængder etc., har sandsynligheden een, når aftalen er indgået i et land, hvor kartelaftaler kan gennemtvinges ved domstolene, medens gentlemen's agreements er behæftet med en vis usikkerhed. Denne sondring er for skarpt trukket op. Aftalerne kan jo blive omgået på forskellige måde, og kartellet kan bryde sammen.

I kap. 14 om *det rene priskartel* får vi en morsom illustration til karteldannelsens teori. Men analysen føres ikke til bunds, og det er svært at overskue, hvilke resultater metoden kan give ved dyberegående undersøgelser. Afsnittet om konjunktural handlemåde indeholder ingen konklusioner og ingen sammenligning med virkningerne af autonom politik. Iøvrigt er resultaternes værdi i nogen grad begrænset af de opstillede forudsætninger. Når forf. lader de to kartelpartneres efterspørgsels- og omkostningsfunktioner være ganske symmetriske, blotter han sig i nogen grad for den kritik, han selv på s. 194 f har rettet mod andre forfattere. Hvad ville resultatet blive, hvis deltagernes omkostninger var af forskellig højde? Kan metoden kaste lys over det omstridte spørgsmål, om kartelpriserne sættes så højt, at de dækker de mindst effektive virksomheders omkostninger?

I kap. 15 behandles *kartelaftaler om kvalitet og salgsarbejde*. Metoden er den samme som i forrige kapitel, og der kan også her gøres lignende

bemærkninger som til kap. 14. Et par empiriske eksempler ville have bidraget til at konkretisere den noget abstrakte analyse.

I kap. 16, der handler om *patentaftaler*, dominerer derimod de empiriske fakta, mens teorien er rudimentær. Det er vel også svært at presse generel teori ud af disse sager, men som det står, bryder dette kapitel i nogen grad linjen i den iøvrigt deduktivt prægede fremstilling.

Kvotakartellet er omtalt forskellige steder i afhandlingen. S. 98—99 analyseres virkningerne af et kartel, hvor der allerede er truffet aftale om pris og kvoter samt en bøde for overskridelse og godtgørelse for mindre produktion end svarende til kvoten. Bøden og godtgørelsen forudsættes at være lige store, vi kan tænke os 1 kr. pr. enhed. Forf. hævder nu, at bøden må virke som et ensartet tillæg til grænseomkostningerne (eller fradrag i grænseindtægten) på 1 kr., da man ved at afsætte en enhed mere enten må betale 1 kr. i bøde eller mister et godtgørelsesbeløb på 1 kr. Virkningen skulle da blot blive en tendens til indskrænket produktion. Denne analyse passer på et kartel, der ikke aftaler *kvoter*, men tillægger hver deltager en *absolut* mængde som et kontingent, han kan afsætte uden at skulle betale bøde. I et kvotakartel er ræsonnementet derimod kun rigtigt, hvis den ekstra afsætning tages fra — eller tabes til — de øvrige deltagere, således at kartellets samlede afsætning forbliver konstant. Forf. har overset, at et kartelmedlem kan forøge kartellets samlede afsætning ved at tage kunder fra udenforstående producenter eller ved på anden vis gennem kvalitetstilpasning eller salgsarbejde at forøge sin afsætning uden at reducere de andre deltageres. Og i så fald påvirkes også den absolutte afsætning, der svarer til kvoten. (Størrelsen u i ligningen øverst s. 99 er med andre ord ikke en konstant).

Lad et medlem have en kvote på 25 % af kartellets samlede afsætning, og lad ham forøge sin afsætning med en enhed på en sådan måde, at de andre medlemmers afsætning ikke berøres deraf. Han skal da kun betale 75 øre i bøde, medens bøden bliver 1 kr., hvis afsætningen tages fra de andre deltagere. Kvotakartellet må følgelig have den virkning, at det afsvækker den indbyrdes konkurrence mellem deltagerne og vender konkurrencen udad mod de udenforstående. Og hvad der navnlig må interessere i en afhandling om kvalitetskonkurrence og salgsarbejde: Der må også blive tale om en tendens til at foretrække konstruktiv frem for konkurrerende reklame og til en tilsvarende indretning af kvalitetspolitikken.

Det fremgår af det foranstående, at det af bøden fremkaldte tillæg til grænseomkostningerne tildels beror på kvotens størrelse. Derfor bliver det ikke korrekt, når forf. s. 155 mener, at kvoten ingen direkte betydning får for produktionens størrelse under forudsætning af single-period planning. Det er igen kun rigtigt for et kartel, der tillægger sine medlemmer absolute kontingenter, og som har det forudsatte bøde- og godtgørelsessystem.

Kvotens betydning for grænseomkostnings-tillæget må også medføre visse ændringer i den — iøvrigt også på andre punkter noget ukorrekte — analyse på s. 155—159, der drejer sig om det spørgsmål, under hvilke betingelser det kan betale sig at forøge produktionen i øjeblikket for senere at opnå en større kvote.

I kap. 17 drøftes *oprettelsen* af et kvotakartel. Problemet er lagt således op, at priser og kvoter allerede forudsættes aftalt, og at forhandlingerne står og falder med, om der kan blive enighed om bødens størrelse. Dette turde være en noget urealistisk problemstilling. Prisen og kvoterne er jo langt det vigtigste, og desuden vil alle problemerne danne en helhed, da parternes interesse i bødens størrelse og navnlig bøde- og afgiftssystemets indretning vil afhænge af, hvor stor kvote de får. Iøvrigt må det jo nok siges at være en svaghed, at kvoternes størrelse forudsættes at være givet på forhånd gennem det meste af det kapitel, der handler om kvotakartellers oprettelse.

Hvad angår kartellernes bøde- og afgiftssystemer, holder forf. sig hele afhandlingen igennem til den simpleste form: bøde lig godtgørelse lig et fast beløb pr. enhed uanset overskridelsens eller underskridelsens størrelse. Der findes jo imidlertid talrige andre variationer, hvis virkninger nok kunne trænge til at blive nærmere analyseret.

Bogens sidste kapitel — om *fusioner* — burde nok have været udeladt. Det er meget summarisk og synes ikke at indeholde nogen resultater, der ikke kunne indses lettere og simplere end ved hjælp af de anvendte diagrammer.

3. Til sidst nogle *bemærkninger til afhandlingen som helhed*. Forf. har selv skrevet bogen på engelsk — eller amerikansk. Til tider er det nok blevet lidt snakke-amerikansk, enkelte steder college slang. Men når forfatteren behersker det engelske så godt som lektor Brems og vil påtage sig den ekstra præstation at skrive sit værk på et fremmed sprog, er det nok at foretrække fremfor at udsætte sig for de mærkværdigheder, der kan fremkomme, når nationaløkonomiske eller andre videnskabelige skrifter oversættes af en translatør.

Det er med rette, bogens titel begynder med ordene: *Some problems . . .* Afhandlingen byder ikke på nogen systematisk gennemgang af sine emner. Den har karakter af en række enkeltbidrag på punkter, hvor forf. har haft noget at sige, mere eller mindre fast sammenkædet ved hjælp af referat og diskussion af andre forfatteres arbejder eller ved en mere summarisk omtale af beslægtede problemer. Navnlig består behandlingen af kartelproblemerne af en række skitser, der ikke danner noget fast system, og hvis forbindelse med bogens andet hovedemne, kvalitetstilpasningen, er temmelig fjern. Metoden kan have sine fordele, men det havde dog nok været

at foretrække, om forf. havde holdt sig til et af sine hovedemner, kvalitetspolitikken eller kartellerne, og til gengæld havde ført analysen noget længere til bunds.

Forf. må roses for sin vilje til at give originale bidrag til den økonomiske teoris udvikling. Men han har været noget tilbøjelig til at nøjes med en formel løsning på sine problemer. Han har arbejdet lovlige meget inden for sin egen tankes fire vægge og har konkretiseret sin analyse for lidt. Både i afsnittet om kartelproblemerne og ved analysen af varetilpasningen kan læseren vanskeligt undgå den fornemmelse, at der endnu er temmelig stor afstand mellem de opstillede teorier og den virkelighed, de skal anvendes på.

Men forf. har i den foreliggende afhandling udfoldet sine gode evner til deduktiv analyse, især gennem opfindsomt udtænkte og interessante diagrammer. Han har indlagt sig fortjeneste ved at tage udyrkede områder op til behandling, og den, der går på ubanede stier, må man tilgive, om han snubler et par gange undervejs.

H. Winding Pedersen.

II.

EMNET, eller rettere *Emnerne* i den foreliggende Disputats, er velvalgte. Der findes allerede adskillige Hundrede Bøger og Afhandlinger om den saakaldte monopolistiske Konkurrence, og mange vil finde dette Emne fortærsket. Men netop fordi saa mange har arbejdet inden for dette Omraade, er der en Baggrund, og bliver det noget af en Bedrift at føje noget væsentligt nyt til. Man har hidtil særlig drøftet Prisfastsættelsen. De mange indbyrdes afvigende Varekvaliteters Betydning som Forudsætning for Prispolitikken har man ogsaa være klar over, ligeledes Spørgsmaalet om Valget af Lokalisering. Man har derimod savnet en mere detailleret Teori for Valget af de Kvaliteter, Virksomhederne staar sig ved at producere, og denne Kvalitetspolitikks Sammenhæng med Pris- og Produktionspolitikken. Her har Forf. ydet et væsentligt Bidrag til Diskussionen.

Dette Værk er behæftet med Fejl som det meste nye. Meget kan føjes til ikke mindst i Retning af den praktiske Anvendelse af Teorien. Adskillige Misforstaaelser kan desuden opstaa, fordi Forf. ikke tilstrækkeligt klart har gjort Rede for sin Teori, og fordi det er svært for andre at følge en Tænkemaade, der undertiden afviger mere fra den tilvante prispolitiske, end Forfatterens egne Forklaringer lader formode. Uden meget kraftigt at blive mindet om det, vil Læseren f. Ex. let glemme, at der i afgørende Afsnit er Tale om en helt ny Slags Omkostningskurver, som ogsaa er paavirkede af Efterspørgslen og kun gælder for een bestemt Pris.

Det havde muligvis været bedre, hvis Forfatteren var blevet ved Kvalitetstilpasningen og dennes Sammenhæng med de øvrige Tilpasningsmaader