

påstande om, at man lige så godt kunne være nået til andre resultater med sådant spinkelt materiale, må afvises som ingen steder hørende hjemme.

Det kan heller ikke være nogen gyldig indvending mod sammenligninger over en lang årrække, at et økonomisk samfund i 1950 ikke er det samme som i 1870. I de fleste tilfælde er det netop forskellighederne, der er interessante, og som man søger at belyse. Om man ved en sådan undersøgelse går fra enkelthederne til helheden, eller om man netop ved påviselige ændringer i helheden ledes til gennem en opspaltning af materialet at søge de enkelte komponenter belyst, beror på hvad der kan tilvejebringes af materiale og på det formål, man har sat sig ved undersøgelsen. For mig lå det således, at jeg først måtte tilvejebringe talmæssige udtryk for det samlede nationalprodukt på de forskellige tidspunkter og derefter søge at fordele dette mellem arbejderklassen og de øvrige samfundsgrupper. Dette var ikke blot en teknisk nødvendighed for at fordelingerne fra tid til tid kunne blive ensartede, men også en følge af den betragtning, at den stærke stigning i nationalproduktet er årsag til snarere end følge af samfundets ændrede økonomiske struktur. Denne stærke stigning, som i første række skyldes videnskaben og tekniken, er grundlaget for arbejderklassens og de øvrige gruppers økonomiske fremgang, og for at det store antal ikke-producerende erhvervsudøvere, herunder funktionærerne, kan opholde livet. Om man så vil regne nogle af funktionærklassen med til arbejderklassen og derved frembringe en stigning i arbejder- og funktionærklassens samlede andel i nationalproduktet, står enhver frit for. Mine oversigter giver den, der ønsker så, mulighed derfor. Det for mig afgørende var og er, at det er produktionens størrelse i et samfund, der afgør også arbejderklassens levelfod, at nationalproduktet viste en stor fremgang, at arbejderne i det privatkapitalistiske samfund havde sikret sig deres fulde andel i fremgangen, og at påstanden om, at kun statskapitalisme kan sikre denne andel, bygger på håbløst forældede teorier, hidrørende fra en økonomiform, om hvilken man med rette kan sige, at den ikke er den samme som den nuværende.

Ovenstående bemærkninger indeholder nogle af de tanker, jeg gjorde mig ved læsningen af kontorchef Henry Stjernqvist's foran, s. 79, offentliggjorte antegninger til mit foredrag.

*Einar Cohn.*

## EN NY FREMSTILLING AF OLIGOPOLTEORIEN<sup>1)</sup>

Oligopolproblemet er et gammelt problem indenfor den økonomiske teori, men stadig et uløst problem. Det er ikke for meget sagt, at oligopolkapitlet er af de allermindst tilfredsstillende kapitler i den moderne lærebog. Oligopolproblemet har også til en vis grad været stedbarn i de sidste 20 år. En stor ny fremstilling af dette problem må derfor afgjort hilses velkommen.

Først et par ord om forfatteren. William Fellner er ungarskfødt, tog sin eksamen ved den polytekniske højskole i Zürich og sin doktorgrad ved Berlins universitet i 1929. I den sidste halve snes år har han været professor i økonomi ved University of California. Hans hidtidige forskningsområde har været beskæf-

<sup>1)</sup> *William Fellner: Competition Among the Few*, Knopf, New York, 1949, 328 sider. Pris \$ 5.00.

<sup>2)</sup> Ordet »autonom handlemåde« bruges her i den betydning, som Ragnar Frisch har givet det i artiklen: Monopole — Polypole — La Notion de Force dans l'Economie, *Nationaløkonomisk Tidsskrifts Westergaard-Festskrift* 1933.

påstande om, at man lige så godt kunne være nået til andre resultater med sådant spinkelt materiale, må afvises som ingen steder hørende hjemme.

Det kan heller ikke være nogen gyldig indvending mod sammenligninger over en lang årrække, at et økonomisk samfund i 1950 ikke er det samme som i 1870. I de fleste tilfælde er det netop forskellighederne, der er interessante, og som man søger at belyse. Om man ved en sådan undersøgelse går fra enkelthederne til helheden, eller om man netop ved påviselige ændringer i helheden ledes til gennem en opspaltning af materialet at søge de enkelte komponenter belyst, beror på hvad der kan tilvejebringes af materiale og på det formål, man har sat sig ved undersøgelsen. For mig lå det således, at jeg først måtte tilvejebringe talmæssige udtryk for det samlede nationalprodukt på de forskellige tidspunkter og derefter søge at fordele dette mellem arbejderklassen og de øvrige samfundsgrupper. Dette var ikke blot en teknisk nødvendighed for at fordelingerne fra tid til tid kunne blive ensartede, men også en følge af den betragtning, at den stærke stigning i nationalproduktet er årsag til snarere end følge af samfundets ændrede økonomiske struktur. Denne stærke stigning, som i første række skyldes videnskaben og tekniken, er grundlaget for arbejderklassens og de øvrige gruppers økonomiske fremgang, og for at det store antal ikke-produserende erhvervsudøvere, herunder funktionærerne, kan opholde livet. Om man så vil regne nogle af funktionærklassen med til arbejderklassen og derved frembringe en stigning i arbejder- og funktionærklassens samlede andel i nationalproduktet, står enhver frit for. Mine oversigter giver den, der ønsker så, mulighed derfor. Det for mig afgørende var og er, at det er produktionens størrelse i et samfund, der afgør også arbejderklassens levelfod, at nationalproduktet viste en stor fremgang, at arbejderne i det privatkapitalistiske samfund havde sikret sig deres fulde andel i fremgangen, og at påstanden om, at kun statskapitalisme kan sikre denne andel, bygger på håbløst forældede teorier, hidrørende fra en økonomiform, om hvilken man med rette kan sige, at den ikke er den samme som den nuværende.

Ovenstående bemærkninger indeholder nogle af de tanker, jeg gjorde mig ved læsningen af kontorchef Henry Stjernqvist's foran, s. 79, offentliggjorte antegninger til mit foredrag.

*Einar Cohn.*

## EN NY FREMSTILLING AF OLIGOPOLTEORIEN<sup>1)</sup>

Oligopolproblemet er et gammelt problem indenfor den økonomiske teori, men stadig et uløst problem. Det er ikke for meget sagt, at oligopolkapitlet er af de allermindst tilfredsstillende kapitler i den moderne lærebog. Oligopolproblemet har også til en vis grad været stedbarn i de sidste 20 år. En stor ny fremstilling af dette problem må derfor afgjort hilses velkommen.

Først et par ord om forfatteren. William Fellner er ungarskfødt, tog sin eksamen ved den polytekniske højskole i Zürich og sin doktorgrad ved Berlins universitet i 1929. I den sidste halve snes år har han været professor i økonomi ved University of California. Hans hidtidige forskningsområde har været beskæf-

<sup>1)</sup> *William Fellner: Competition Among the Few*, Knopf, New York, 1949, 328 sider. Pris \$ 5.00.

<sup>2)</sup> Ordet »autonom handlemåde« bruges her i den betydning, som Ragnar Frisch har givet det i artiklen: Monopole — Polypole — La Notion de Force dans l'Economie, *Nationaløkonomisk Tidsskrifts Westergaard-Festschrift* 1933.

tigelsesteorien. På dette område har han fremlagt bogen *Monetary Policies and Full Employment*, Berkeley and Los Angeles, Californien, 1946, og da The American Economic Association besluttede sig til at udgive samleværket *Survey of Contemporary Economics*, Philadelphia, Penna., 1948, blev Fellner udset til at skrive bogens kapitel 2 »Employment Theory and Business Cycles«. Med denne baggrund skulle Fellner egentlig være kvalificeret til at bringe teorien om oligopol i nærmere kontakt med makro-teorien; noget sådant har han dog ikke forsøgt.

Hvad er det da, han har forsøgt i den nye bog? Ja, først og fremmest har han sat sig for at fremsætte en ny, simpel teori om oligopol, men forinden gør han grundigt op med de gamle teorier. Lad os først se på Fellner's kritik af de hidtil rådende teorier om oligopolet. Disse teorier har i det væsentligste holdt sig til *duopoltilfældet*. Fellner siger nu, at de fleste duopolteorier har været baseret på forudsætninger, som ikke med nogen som helst rimelighed kan fastholdes, ikke engang indenfor teoriernes egne rammer. Lad os følge Fellner i hans kritik af de hidtil rådende duopolteorier!

Lad os begynde med duopolmodeller, hvor begge parter handler autonomt<sup>2)</sup>. Dette vil sige, at begge opfører sig, som om forandringer i deres egne handlingsparametre ikke vil provokere nogen forandring i konkurrentens handlingsparameter. Med andre ord: hver betragter konkurrentens handlingsparametre som konstanter i problemet. Det ældste og kendteste eksempel på en sådan model er Cournot's. Hos Cournot betragter hver duopolist sin konkurrents *afsætnings-hastighed* som konstant. I Bertrand's model finder vi også autonom handlemåde hos begge parter, idet begge betragter konkurrentens *pris* som en konstant. Både Cournot's og Bertrand's model må ifølge Fellner forkastes; thi i begge modeller må duopolisterne nødvendigvis på deres vej mod »ligevægten« opdage, at de bygger på falske forudsætninger. Så snart de opdager det, styrer de ikke længere mod »ligevægten«. Men selv om de af en eller anden grund skulle være havnet i denne »ligevægt«, må vi sige, at det kun er tilsyneladende, at de får ret i deres forudsætninger. Tilsyneladende har enhver af duopolisterne i »ligevægten« ret i, at konkurrentens handlingsparameter er konstant. Men, som Fellner udtrykker det, »the duopolists prove to be right for the *wrong* reasons«. Den virkelige grund til, at B's handlingsparameter nu ikke længere forandrer sig, er, at A selv er ophørt med at forandre sin. Og den virkelige grund til, at A's handlingsparameter nu ikke længere forandrer sin værdi, er, at B selv er ophørt med at forandre sin. Konkurrentens handlingsparameter er ikke ubetinget konstant, således som parterne tror. Den er kun konstant, så længe ens egen handlingsparameter er det. Alt dette er velkendt for enhver, der har gjort sig fortrolig med strukturen i Cournot's og Bertrand's løsninger.

Dernæst tager Fellner fat på de duopolmodeller, hvor begge parter handler konjunkturalt<sup>1)</sup>. Dette vil sige, at begge er klare over, at forandringer i deres egen handlingsparameter vil provokere forandringer i konkurrentens. Fellner spørger først, om det ikke skulle være muligt at modificere Cournot-tilfældet på en sådan måde, at begge duopolister i ligevægten »fik ret af de rigtige grunde«. Lad os f. ex. antage, at enhver af duopolisterne opdagede, at hans konkurrent reagerede *à la* Cournot. Hvis det var tilfældet, ville enhver af dem prøve på at vælge det punkt på konkurrentens reaktionskurve, som han finder mest fordel-

<sup>1)</sup> Ordet »konjunktural« er ligeledes taget i Frisch's betydning. Andre forfattere, f. eks. Erich Schneider, *Einführung in die Wirtschaftstheorie*, Tübingen, 1947, bruger ordet i en helt anden betydning.

agtigt for sig selv. Men isamme øjeblik han gjorde det, havde han jo opgivet sin Cournot'ske reaktionskurve; og konkurrentens forventning om, at *han* reagerede langs denne, ville følgelig strax være uberettiget. Altså: begge ville vente, at den anden reagerede *à la* Cournot, men ingen af dem ville faktisk gøre dette. Hvis parterne altså i en ligevægt får ret, er det kun tilsyneladende. De får igen ret af forkerte grunde! Nå, nu er denne model jo meget speciel. Hvorfor skulle enhver af parterne netop vente, at den anden reagerede *à la* Cournot? Mange andre modeller kunne konstrueres, hvor hver duopolist betragtede værdien af sin konkurrents handlingsparameter som en funktion af sin egen handlingsparameters værdi. Dette ville være muligt både under differentierede varer og standardvarer, både under pristilpasning og under mængdetilpasning. I sådanne modeller kan det nu tænkes, at hver af parterne slumper til at sætte den værdi på sin handlingsparameter, som »svarer til« konkurrentens værdi. Med andre ord: A fixerer  $p_A$  og B fixerer  $p_B$ ; og det træffer sig så heldigt, at  $p_A$  netop er den værdi, som B venter A vil fixere, når B selv har fixeret  $p_B$ , og sidstnævnte værdi er igen netop den værdi, som A venter B vil fixere, når A selv har fixeret  $p_A$ . Et løjerligt sammentræf? Ja, måske, men i en meget simpel og meget populær, teoretisk duopolmodel er denne løsning det sandsynlige resultat. Anmelderen tænker på den model, hvor parternes priser er de eneste handlingsparametre, hvor produkterne (indbefattet sælgers beliggenhed) er konstante og nøjagtigt identiske hos begge sælgere, og hvor reklame ikke findes. Fremdeles må kræves, at parternes variable styk-omkostningskurver er vandrette og identiske. Sålænge de to parter forlanger samme pris, får hver halvdelen af det totale marked; hvis de ikke holder samme pris, får han, der holder den højeste pris, ingen afsætning, den anden får hele markedet. Erkendelsen heraf vil måske lede vælge det punkt på konkurrentens reaktionskurve, som han finder mest fordelparterne frem til den forudsætning, at konkurrenten *altid* vil holde samme pris som en selv. Taler vi geometrisk, kan vi sige, at enhver af dem vil vente, at den andens reaktionskurve vil blive en  $45^\circ$  ret linje gennem nulpunktet i et  $p_A-p_B$  diagram. Antag nu, at ingen af parterne er smartere eller hurtigere i vendingen end den anden. Følgelig vil de med samme fart bevæge sig fra et hvilket som helst udgangspunkt hen imod ligevægtspunktet, som er det punkt, hvor enhver duopolists profit er maximum under forudsætning af, at begge altid holder samme priser. På vej mod ligevægten holder parterne samme priser; thi vi sagde, at de var lige smarte og lige hurtige. Tilsyneladende får enhver af dem ret, men kun tilsyneladende, for enhver tror, at netop *han* har initiativet og at den anden blot følger efter. Når ligevægten er nået, holder begge samtidigt op med deres prisvariation, og atter har begge tilsyneladende ret. Men de har igen ret af de forkerte grunde. Thi A tror, at  $p_B$  er konstant, *fordi* han selv holder sin  $p_A$  konstant. Og B tror, at  $p_A$  er konstant, *fordi* han selv holder sin  $p_B$  konstant. Men den virkelige grund til, at  $p_B$  holdes konstant er, at B ikke længere ønsker at påvirke A, og den virkelige grund til, at  $p_A$  holdes konstant, er at A ej heller ønsker at påvirke B. Men, siger Fellner, når to duopolister har ret af de forkerte grunde, vil de før eller siden opdage deres fejltagelse. Før eller siden vil de nemlig kontrollere, om deres forudsætninger passer, og så snart de gør det, vil det afsløres, at det gør de ikke.

Til sidst kommer vi til de asymmetriske modeller, fører-medløbermodellerne. Her handler den ene duopolist autonomt, den anden konjunkturalt. Først forsøger Fellner igen at modificere Cournot's tilfælde på en sådan måde, at begge parter får ret af de *rigtige* grunde, og denne gang lykkes det. Antag, at den ene duopolist

(A) opdager, at den anden (B) reagerer *à la Cournot*. Denne opdagelse vil føre A til at opgive sin egen Cournot'ske reaktionskurve og i stedet vælge det punkt på B's reaktionskurve, som maximerer A's profit. B på sin side har intet opdaget, men fortsætter med i Cournot's ånd at betragte A's afsætningshastighed som en konstant. Fellner viser nu, at hvis fører A virkelig har »full knowledge of the follower's reaction function . . . neither firm acts on incorrect assumptions about rival behavior«<sup>1)</sup>. Her får duopolisterne altså for en gangs skyld ret af de *rigtige* grunde! Fører A tror, at hans konkurrent B reagerer *à la Cournot*, og det er netop hvad B faktisk gør. Medløber B tror, at når fører A en gang har fixeret sin handlingsparameters værdi, så holder A denne værdi konstant. Netop hvad A faktisk gør! Dette var nu en speciel model. Man kunne konstruere andre modeller, hvor føreren tror, at værdien af konkurrentens handlingsparameter er en funktion af hans egen handlingsparameters værdi, men hvor medløberen tror, at førerens handlingsparameter vil beholde sin værdi. Fellner finder, at sådanne modeller er de symmetriske modeller logisk overlegne i den betydning, at »they rest on mutually correct assumptions about rival behavior«<sup>2)</sup>. Men Fellner peger også på, at overlegenheden forsvinder, når antallet af sælgere overstiger to.

Fellner's hovedindvending mod fører-medløber-modellerne ligger imidlertid i et andet plan. Fellner spørger: »Why should the more powerful firm desire to act in the fashion here assumed without ever testing whether *alternative* types of behavior would not be equally acceptable to the weaker firm, and at the same time more favorable from its own point of view?«<sup>3)</sup>. Hermed kommer vi til Fellner's egne positive teorier. Fellner vil netop mene, at føreren vil prøve på at tvinge medløberen ind på en *anden* reaktionskurve, som er mere fordelagtig for føreren. Det våben, som føreren har til rådighed er, hvad Fellner kalder en »cutthroat attitude«. Med andre ord, nogle af B's reaktionskurver er, andre er ikke, acceptable for A, og A har midler til at tvinge B til at opgive de uacceptable. — På den anden side behøver medløberen B efter Fellner's mening heller ikke at finde sig i hvad som helst. B kunne jo f. ex. etablere en reaktionskurve, der gjaldt indenfor et vist spillerum af førerens handlingsparameter-værdier. Men såfremt føreren gik udenfor dette spillerum, kunne medløberen antage en »cutthroat-attitude«. Nogle værdier af A's handlingsparametre er med andre ord acceptable for B, andre er ikke, og B er heller ikke uden midler til at tvinge A til at opgive de uacceptable værdier.

Fellner lægger altså stærkere vægt, end vi plejer, på dette, at duopolisterne skal have deres handlingsparameter-værdier accepteret af hinanden. Hvad vil det nu sige »accepteret«? Er vi så ikke ovre i kartelforhandlinger? Her frem sætter Fellner sin sondring mellem »explicit« og »implicit« forhandling. Under *explicit* forhandling »the parties concerned attempt to find out by direct observation what the most favorable agreement is which they can reach with the others«<sup>4)</sup>. Under *implicit* forhandling »each party tries to find out from the responses of the other parties what the ultimate consequences of its own patterns of behavior are; and each party tries to discover which of the alternative patterns of behavior results in mutual reactions that are in the nature of a tacit agreement (or convention), and are more favorable from his point of view

<sup>1)</sup> Fellner, *op. cit.*, p. 68.

<sup>2)</sup> Fellner, *op. cit.*, p. 90.

<sup>3)</sup> Fellner, *op. cit.*, p. 90.

<sup>4)</sup> Fellner, *op. cit.*, p. 15.

than any other tacit agreement acceptable to the others«<sup>2)</sup>. Men nogen afgørende forskel mellem explicit og implicit forhandling ser Fellner ikke. »The difference .. is one affecting fine points more than the fundamental characteristics of the problem«<sup>3)</sup>. Hvis man først er klar over, at denne forskel kun er en nuance, ligger banen fri for en meget realistisk opfattelse af oligopolisternes opførsel i det virkelige liv. Fellner siger:

»In most cases it appears to be realistic and, at the same time, convenient to view the behavior of oligopolists as aimed at testing the reactions of their competitors to alternative price-output policies, or as being based on completed tests. This is very much like "making offers" and seeing whether they are accepted or rejected. When a certain pattern of behavior becomes established in an oligopolistic industry, it is *as though* some such "offer" had been accepted.«<sup>4)</sup>

Men hvis oligopolisterne således skal have deres handlingsparameter accepteret af hverandre, hvor bliver så den endelige ligevægt? Fellner's svar er, at det må blive en politik, som maximerer *branchens* samlede profit:

»If the aggregate industry profit is not maximized and the less-than-maximum profit is divided in some fashion, it always is possible to give *every single participant* more than he actually gets, by changing the quasi-agreement to a basis on which the average industry profits *is* maximized.«<sup>5)</sup>

Fellner starter med et meget simpelt tilfælde, hvor de variable styk-omkostningskurver er (1) identiske hos de forskellige foretagender og (2) vandrette linjer i det praktisk forekommende område, og der ikke er nogen produkt-differentiation. I dette simple tilfælde gælder det særlige, at den maximerede brancheprofit kan fordeles mellem branchens foretagender i samme forhold som enhver lavere brancheprofit. Ethvert foretagendes *profitandel* vil nemlig ved enhver pris være lig dets *markedsandel*. (Dette følger af, at styk-omkostningerne er identiske samt af, at alle foretagender må tage samme pris; det sidste følger igen af, at der ingen produkt-differentiation er). Men foretagendernes markeds-andele er ved enhver pris lige store. Er der  $n$  foretagender, bliver hvers markedsandel — og altså også profitandel — lig  $\frac{1}{n}$ . (Dette følger også af, at der ingen produkt-differentiation er). I det virkelige liv er imidlertid ingen af disse forudsætninger opfyldt. Her har vi omkostningsforskelligheder mellem foretagender, og vi har differentierede produkter. Hvis foretagenderne her vil maximere brancheprofiten men bevare status quo m. h. t. foretagendernes *andel* af brancheprofiten, må de enes om en mere omfattende koordination af deres politik. »Co-ordination would have to be complete enough to result in the pooling of resources and of their earnings and in direct inter-firm payments.«<sup>1)</sup> Og sådanne forholdsregler kan ikke altid gennemføres. Grunden er følgende: man må altid se den mulighed i øjnene, at forståelsen mellem foretagenderne ophører. Forandringer af smagen eller teknikken kan jo hidføre ændrede vilkår for branchen og for dens enkelte foretagender. En justering af alle handlings-

<sup>2)</sup> Fellner, *op. cit.*, p. 15-16.

<sup>3)</sup> Fellner, *op. cit.*, p. 16.

<sup>4)</sup> Fellner, *op. cit.*, p. 23.

<sup>5)</sup> Fellner, *op. cit.*, p. 130.

<sup>1)</sup> Fellner, *op. cit.*, p. 133.

parametrene må da finde sted, men sæt nu eet eller flere foretagender begår et fejltrin, så priskonkurrence udbryder eller endnu mere aggressive foranstaltninger sættes i værk! Et foretagende, som igennem nogen tid har været deltager i pooling af ressourcer og profit og måske for en del har levet højt på direkte betalinger fra andre foretagender, kan i så fald komme i en farlig situation. Måske har det mistet kontakten med nogle af sine kunder. Måske er dets varemærker ikke fremme eller kun fremme i dele af markedet. Måske har dets produkter ikke fulgt med i den tekniske udvikling. Fremfor alt har det intime samarbejde måske medført, at de andre nu ved mere om foretagendets indre forhold end godt er i industriel krig. Det kan også tænkes, at foretagendet har mistet kontakten med nogle af sine produktionsfaktorer. Dele af den tekniske og organisatoriske ledelse kan være søgt andetsteds hen. Kort sagt: pooling med efterfølgende fordeling af profitten i andele, der svarer til status quo, vil betyde afrustning, og ingen vil afruste, så længe muligheden for krig fortsat består. Fellner er klar over, at sådanne synspunkter vil betyde en væsentlig modifikation af hans hovedregel om maximering af branchens profit, men han nægter at betragte den som mere end en modifikation. Andre vil nok mene, at her er undtagelserne talrigere og vigtigere end hovedreglen.

Fellner's bog indeholder mangt og meget, som det var umagen værd at gå ind på, såsom hans behandling af uvisheden («safety margins»), hans behandling af maximering af den subjektive kapitalværdi snarere end maximering af profitten, eller hans behandling af det bilaterale monopol. Men alt dette må vi lade ligge, og lad os slutte med en omtale af de mere praktisk-politiske konklusioner, Fellner er kommet frem til. Der er to konklusioner her: en  *vurdering*  af oligopolet fra et velfærdspolitisk synspunkt, og en  *retningslinje*  for indgreb. Disse to ting hænger selvfølgelig på det nøjeste sammen.

Hvad nu først vurderingen angår, så understreger Fellner vigtigheden af at sondre mellem det statiske og det dynamiske synspunkt. Når man fra et  *statisk*  synspunkt vil vurdere få contra mange sælgere, falder sammenligningen nok for det meste ud til fordel for de få, i hvert fald indenfor industrien. Det er jo en kendt sag, at store foretagender kan opnå større harmoni og højere teknik end små. Altså kan de opnå fordele i henseende til det, Fellner kalder  *real cost* . Hermed mener han, at de er i stand til at opnå lavere omkostninger, og at disse omkostninger vel at mærke er lavere, fordi  *faktorforbruget*  er mindre, ikke fordi foretagenderne har trykket  *faktorpriserne*  oligopsonistisk. Dette gælder i og for sig både produktions- og salgsomkostninger, mener Fellner. At små foretagender arbejder på en ugunstigere salgsomkostningskurve end store har vel ikke generel gyldighed, men det må vist indrømmes Fellner, at der i visse amerikanske industrier, hvor salgsomkostningerne er det afgørende, f. ex. i cigaretindustrien, virkelig er tegn på, at et dørtrin står i vejen for de mindre mærker. De kan ikke komme op på så gunstige markedspositioner som de tre store, og det er salgsomkostningerne, der står i vejen. Alle disse ting, der let lader sig anbringe i en statisk teori, er velkendt fra litteraturen, og det samme gælder de  *diseconomies* , som vil opstå ved meget store foretagender.

Mindre velkendt er det  *dynamiske*  synspunkt på spørgsmålet få-mange. Når man skal vurdere få contra mange fra et dynamisk synspunkt, vil sammenligningen snarest falde ud til fordel for de mange. Jo flere foretagender, desto vanskeligere bliver et fast samarbejde om begrænsningen af konkurrencen. De aftaler, som indgås, det være sig udtrykkeligt eller stiltiende, det være sig om pris, områder, tekniske fremskridt, produktvariation eller salgsarbejde, er desto vanskeligere at skaffe overholdt af  *alle*  parter, jo flere parter der er. Og man må

jo huske, at blot *een* nægter at overholde dem, bryder jo den forhadte konkurrence løs over hele linjen. Ingen tør jo i så fald holde sig tilbage. Men jo vanskeligere det er at skaffe aftalerne overholdt, i desto højere grad indgår motivet om at være forberedt på alt i parternes overvejelser. Ingen ønsker at afruste for det tilfældes skyld, at blot *een* af de andre viser sig illoyal. Produktvariation og anden ikke-pris konkurrence, og somme tider også priskonkurrencen selv, har i en situation, hvor der er blot fire eller fem sælgere, bedre væxtbetingelser end i en situation, hvor der kun er to sælgere. Fellner udtrykker dette på den måde, at duopol eller monopol i praxis kun vil tillade de fremskridt, som forøger branchens *samlede* profit. Men en situation med fem eller seks sælgere, hvor fast samarbejde er vanskeligt og ofte kun vil være midlertidigt, vil kunne give grobund for sådanne fremskridt, der forøger den enkelte oligopolists profit og formindsker de andres, idet den ene simpelthen tager fra den anden. Når det overhovedet kan tænkes, at den ene kan tage fra den anden, så hænger det naturligvis sammen med, at hvad ikke-pris-konkurrencen angår, er øjeblikkelig efterligning sjældent mulig. Enhver kan reducere sin pris få timer efter, at konkurrenten har gjort det. Men enhver kan ikke efterligne konkurrentens produktforbedringer. Det kræver både teknisk forskning og ofte også ændret salgsorganisation, f. ex. stærkere udbygget service. Der vil altså være en tid, hvor ingen endnu kan efterligne, og det er den profit, der kan opnås i denne tid, som lokker den ene til at forsøge at tage fra den anden. Vi ser her, hvor naturligt det er, at den konkurrence, der bliver under oligopol, bliver en ikke-pris-konkurrence<sup>1)</sup> snarere end en priskonkurrence. Men denne ikke-pris-konkurrence er nu heller ikke at kimse ad. Fellner fremhæver den fart, hvormed nye metoder og nye produkter er trængt frem i amerikansk industri, ikke mindst i mellemkrigstiden. Når vi i U.S.A. gennem lang tid har fordoblet produktiviteten (»output per unit of input«), indenfor betydeligt mindre end en menneskealder, så kan dette fremskridt opveje en god del af de ting, der kan observeres på et statisk analyseplan. Det synes derfor rimeligt, siger Fellner, at sige, at en markedsstruktur, som ganske vist giver en lidt ringere fordeling af ressourcerne på et statisk plan, men som samtidigt mærkbart sætter det tekniske fremskridt i vejret, er at foretrække. Man kunne tilføje, fortsætter Fellner, at dette i særlig grad gælder, dersom den omtalte markedsstruktur tillige forbedrer indkomstfordelingen. Hvorvidt dette er tilfældet for det løsere, talstærkere duopols vedkommende undersøger Fellner ikke, men man kan måske give David McCord Wright<sup>2)</sup> ret i, at dette oligopol er en fjende af »vested interests«. Med »vested interests« menes *ikke* ophobningen af store formuer. Der er virkelig store formuer at tjene ved produktvariation forud for konkurrenterne. Men der menes dette at konservere bestemte fremgangsmåder, bestemt teknik og bestemte produkter, kort sagt at hindre fremskridt. Måske kan man udtrykke det på den måde, at under det løse, talstærke oligopols ægide er det lettere at *skabe* store

<sup>1)</sup> Når vi her bruger udtrykket »ikke-priskonkurrence« bruger vi det i den betydning, som har slået igennem i angelsachsisk teori, nemlig i betydningen produktkonkurrence og konkurrence på salgsarbejde. Professor Winding Pedersen bruger det som bekendt i en helt anden betydning i sin *Omkring den moderne Pristeori*, Handelshøjskolen 1947. Her betyder det en bestemt prispolitik, nemlig den, at parterne holder »tilsvarende« priser. »Tilsvarende« priser er atter defineret som sådanne, der medfører at kunder ikke strømmer fra den ene til den anden eller fra den anden til den ene. Implicite er produktkvalitet og salgsarbejde holdt konstant.

<sup>2)</sup> David McCord Wright i kapitel 13 om kapitalismens fremtid i samleværket *A Survey of Contemporary Economics*, Philadelphia, Penna., 1948.



formuer, men vanskeligere at *bevare* dem. Koncentrationen af økonomisk magt hæmmes, og indkomstfordelingen bliver i denne forstand jævnere.

Fellner er selvfølgelig klar over, at de fremskridt man får under det løsere, talstærke oligopols råden, ikke alle er lige værdifulde. Markedet, siger han, skelner ikke mellem de virkelige og de indbildte fremskridt. Men heroverfor er blot at sige, at monopolet og det fast sammentømrede duopol bremser *alle* fremskridt, både de virkelige og de indbildte.

Hvad har Fellner så at sige om antitrust-politikken? Efter hvad han har udviklet, må der frembyde sig to opgaver for antitrust-politikken. For det første er der den klare og håndgribelige opgave at drage i felten mod alle sådanne indskrænkninger af sælgernes antal, som *ikke* skyldes, at få store sælgere har lavere *real costs* end mange små. Med andre ord, når få store sælgere trænger sig frem, kan det være, fordi de trykker faktorpriserne oligopsonistisk, og hvis de ikke har andre våben, bør de bremses. I denne kategori hører alle de oligopoler, som har styrket deres magt gennem overvældende finansiel magt, gennem besiddelse af exclusive rettigheder til råstofforekomster, til transportmidler eller andre faktorer. Når ikke engang lavere *real costs* kan opnås, har sådanne magtkoncentrationer selvfølgelig ingen som helst berettigelse. Fellner mener, at her ligger et meget stort felt for antitrust-politikken. Som et slags bevis anfører han T. N. E. C. monografien nr. 13 om omkostningerne i store og små virksomheder. Resultatet af denne monografi var, at de store foretagender ikke var slet så overlegne som man før havde troet, når det kom til *real costs*. Deres overlegenhed syntes at ligge i deres forhandlingsstyrke. Her må man dog retfærdigvis anføre, at T. N. E. C. nr. 13 er meget lavt vurderet blandt fagøkonomer. Den er et hastværksarbejde af meget usystematisk karakter, og råmaterialet har utvivlsomt ikke kunnet bære de mange konklusioner, der bringes. Alligevel kan man naturligvis hævde, at der ligger et stort arbejdsfelt her for antitrust. Mange sager har jo netop afsløret, at forhandlingsstyrke og magtkoncentration snarere end overlegen konkurrenceevne har givet et foretagende bonus.

Det andet arbejdsfelt for antitrust er vanskeligere, fordi objektive kriterier er vanskeligere at få øje på. Det drejer sig om sådanne områder, hvor indskrænkning af sælgernes antal faktisk giver noget lavere *real costs* fra et statisk synspunkt. Som vi nylig har set, kan antitrust alligevel sætte ind her, nemlig hvis man mener, at de dynamiske hensyn må have forret fremfor de statiske. Vanskeligheden er let at se: hvordan kan man veje de to mod hinanden uden at fortabe sig i de eksisterende, men endnu ikke udnyttede muligheder, der måtte ligge i fremtidens skød?

De sidste bemærkninger, Fellner har om antitrust-politikken, har mere adresse til Europa end til Amerika. Uanset hvordan andre måtte se på den nærmere udformning af antitrust-politikken på det skildrede, vanskelige område nr. 2, siger Fellner, så vil han for sit vedkommende fastslå, at der ikke synes at være nogen som helst grund til ligefrem at *opmuntre* kartelliseringen, som man gør her i Europa. Jo lettere det er at indgå aftaler og jo lettere de kan gennemtvinges for domstolene, desto længere varighed kan de have, og desto mindre er frygten for, at modparten ikke skal leve op til aftalen. Og det er jo netop denne frygt, som får parterne til at blive ved med at forske, forbedre og anstrenge sig.

Fellner har i sin bog givet mange og værdifulde synspunkter, men det lader sig ikke nægte, at bogens form er noget skødesløs og sine steder stiller ret store krav til læserens tålmodighed. Fra forfatterens tidligere værk, *Monetary Policies*

and *Full Employment*, genkender man den lidt knudrede stil, gentagelserne og de mange indskud. Bogens figurer er heller ikke helt dadelfri: det er ikke altid, at en kurve har sit maximum der, hvor den skulle have det. Men for den læser, der vil gennemgå bogen tålmodigt og grundigt, er der stort udbytte at hente.

Hans Brems.

### NOTER FRA EN AMERIKAREJSE<sup>1)</sup>

Ikke blot naar det gælder praktisk Økonomi, men ogsaa naar det drejer sig om den teoretiske, ser man i den største Del af Verden hen til Amerika, d. v. s. U.S.A. Den voldsomme Udvikling i de sidste Tiår: den store Depression og de politiske Indgreb, den gav Anledning til, Krigsøkonomien og navnlig Amerikas afgørende Placering i Efterkrigsøkonomien har altsammen givet kraftige Tilskyndelser til at tage teoretiske Problemer op i ny Belysning. Men hertil kommer, at amerikansk Nationaløkonomi i Dag paa Grund af Tilvandring af, man kan vel sige den bedste Del af Centraleuropas og en god Del af Østeuropas emigrerede Økonomer i en sjælden Grad er bleven international og alsidig. Det er Kombinationen af disse ny Impulser og Landets egne nyklassiske og empiriske Traditioner, som har ført til en stærk Opblomstring. Det største ikke-korporlige Tilskud udefra har været Keynes' General Theory og den dermed følgende »Keynesian Revolution«. Af andre nyere Strømninger har »den moderne Velfærdsteori« ogsaa sit Udspring i Europa, medens Econometrien delvis og de erfaringsmæssige Videreførelser af Monopolistic Competition-Teorien overvejende er af amerikansk Oprindelse.

Formaalet med det Oversigtsværk, som her skal omtales, »Survey of Contemporary Economics« »is to provide to the economist outside a particular field an intelligible and reliable account of its main ideas — both analytical devices and their application to public policy — which have evolved during the last ten or fifteen years«. »Probably no decade or score of years in the entire history of economics could match those just passed, in innovation, sharpness of controversy, and volume of writing«.

13 forfattere behandler hver sit Hovedomraade, hvorved en vis Overlapping ikke undgaas. Til hver Forfatter har et af The American Economic Association nedsat Udvalg tilforordnet to kritiske Medarbejdere. Forfatterne faar Lov at udtale deres egne Meninger, men der lægges stor Vægt paa alsidig Gengivelse af forskellige Opfattelser. Da der ligeledes er lagt stor Vægt paa Litteraturhenvisninger, faar man en ypperlig Haandbog. Bogen har over 1000 Fodnoter. Men Bogen som Helhed eller et Antal Afsnit efter den enkeltes Smag er ogsaa værd at læse. Den giver et Indtryk af den nyeste Udvikling indenfor Faget, som det tager sig ud fra U.S.A. Man faar her den af mange ønskede Studierejse til Amerika for en relativt billig Pris. Rejsen er f. s. v. en Omnibusfart, som den er anlagt baade for relativt Begyndere, og for Folk der kender noget forud. I det følgende er, ligeledes med en vis Omnibuskarakter, givet nogle i Reglen ukritiske Noter om Indholdet af Værkets 13 Afsnit.

1. Den første Forfatter *Bernard F. Haley* skriver om den omfattende Emnekreds *Value and Distribution*. Maaske fordi disse Emner allerede forud for den

<sup>1)</sup> A Survey of Contemporary Economics. Edited by Howard S. Ellis. Published for the American Economic Association. The Blakiston Co., Philadelphia, 1948. 490 sider. Pris \$ 4.75.