

det et naivt forsøg på at give politikerne noget bedre at stille imod. Som beskrivelse af det faktiske politiske mål duer det i alt fald ikke. Her vil fx. 41 parlamentsmedlemmer ønske størst mulig *ecfare* for landbrugere med over 10000 kr. grundværdi, 14 for dem under denne grænse, 74 for lønarbejderne, o. s. v. Og intet sikrer, at ikke visse grupperes *ecfare* bliver helt overset, når kompromisserne fødes. Målet maksimal total *ecfare* hører snarere hjemme under et oplyst enevælde eller måske ovre østpå. —

Bogen indeholder 15 andre afhandlinger. Efter at have taget nogle stikprøver blandt dem, kom jeg til det resultat, at det ville give mig større — jeg havde nær skrevet *ecfare*, men det går vist ikke; det må vist hedde *fare*; eller hvorfor ikke glæde Robertson og kalde det *happiness* eller — *utility* at læse det første essay igen. De andre synes i vel høj grad at være prægede af den lejlighed, hvortil de er skrevet. *Kjeld Philip.*

L. J. Zimmerman: The Propensity to Monopolize. North-Holland Publishing Company. Amsterdam 1952. 98 s. Kr. 16,50.

Der er mange fordele ved denne bog. For det første er den kort. For det andet er den let læselig. Og for det tredje indeholder den en ide (og kun een). Denne ide møder man allerede på bogens første sider, og den går kort og godt ud på, at »tilbøjeligheden til at monopolisere« (the propensity to monopolize) udelukkende afhænger af efterspørgsels- og udbudselasticiteterne. Begrebet monopoliseringstilbøjeligheden defineres simpelthen som $-\frac{e_s}{e_d}$, således at den stiger, når e_s , efterspørgselselasticiteten, falder og/eller når e_d , udbudselasticiteten, stiger. En nærmere forklaring af, hvad der egentlig skal forstås ved »the propensity to monopolize«, får man iøvrigt ikke — det overlades til læseren at finde ud af.

Medens man normalt går ud fra monopolgraden som noget givet, ønsker Zimmerman altså at forklare, hvorfor man

for nogle varer får udpræget monopolagtige tilstande, medens andre varer er underkastet stærkt konkurrence. Den forskellige grad af konkurrence mener han er en funktion *udelukkende* af de pågældende varers udbuds- og efterspørgselselasticiteter. Når e_d er stor, og e_s er lille, er der stor sandsynlighed for, at man vil finde et stærkt konkurrencepræget marked; er det omvendte tilfældet, skulle man være næsten sikker på at finde monopolagtige tilstande. At det må være således begrundes Zimmerman med, at for varer med uelastisk efterspørgsel er gevinsten ved en monopolisering høj, og tilbøjeligheden til at organisere markedet på en monopolagtig måde må derfor være stor. Og hvad e_s angår, vil en stor udbudselasticitet betyde, at selv små prisændringer bevirker voldsomme produktionssvingninger, der er generende for producenterne, og som disse derfor vil søge at regulere gennem monopoldannelser af forskellig art, hvorimod denne trang ikke er til stede, hvis e_s er lille. Disse ideer er måske ikke helt nye, idet man hos flere forfattere kan finde en lignende tankegang, men det er første gang, at den er sat op som en klar og veludformet teori.

Denne centrale ide uddybes og forsvares konsekvent bogen igennem, ligesom der også forsøges nogle — omend ret sparsomme — statistiske efterprøvninger. Selv om der hist og her er indflettet et par reservationer, tør man nok sige, at Zimmerman slår på storetromme for sin nye ide. Man mærker tydeligt, at han selv tror på den og er begejstret for den. Dette medfører naturligvis, at bogen får et stærkt præg af ensidighed — en ensidighed, der er så stærk, at den ikke undgår at ægge til modsigelse. Men det er vel egentlig kun en fordel. Læseren tvinges til at tænke selv, fordi teorien er ført ud i dens yderste konsekvens.

Personligt har jeg adskillige indvendinger at gøre. Kernen i disse er, at forfatteren ikke definerer sine begreber skarpt nok; eller måske rettere, at han opfatter dem som mere klare og præcise,

det et naivt forsøg på at give politikerne noget bedre at stille imod. Som beskrivelse af det faktiske politiske mål duer det i alt fald ikke. Her vil fx. 41 parlamentsmedlemmer ønske størst mulig *ecfare* for landbrugere med over 10000 kr. grundværdi, 14 for dem under denne grænse, 74 for lønarbejderne, o. s. v. Og intet sikrer, at ikke visse grupperes *ecfare* bliver helt overset, når kompromisserne fødes. Målet maksimal total *ecfare* hører snarere hjemme under et oplyst enevælde eller måske ovre østpå. —

Bogen indeholder 15 andre afhandlinger. Efter at have taget nogle stikprøver blandt dem, kom jeg til det resultat, at det ville give mig større — jeg havde nær skrevet *ecfare*, men det går vist ikke; det må vist hedde *fare*; eller hvorfor ikke glæde Robertson og kalde det *happiness* eller — *utility* at læse det første essay igen. De andre synes i vel høj grad at være prægede af den lejlighed, hvortil de er skrevet. *Kjeld Philip.*

L. J. Zimmerman: The Propensity to Monopolize. North-Holland Publishing Company. Amsterdam 1952. 98 s. Kr. 16,50.

Der er mange fordele ved denne bog. For det første er den kort. For det andet er den let læselig. Og for det tredje indeholder den en ide (og kun een). Denne ide møder man allerede på bogens første sider, og den går kort og godt ud på, at »tilbøjeligheden til at monopolisere« (the propensity to monopolize) udelukkende afhænger af efterspørgsels- og udbudselasticiteterne. Begrebet monopoliseringstilbøjeligheden defineres simpelt hen som $-\frac{e_s}{e_d}$, således at den stiger, når e_d , efterspørgselselasticiteten, falder og/eller når e_s , udbudselasticiteten, stiger. En nærmere forklaring af, hvad der egentlig skal forstås ved »the propensity to monopolize«, får man iøvrigt ikke — det overlades til læseren at finde ud af.

Medens man normalt går ud fra monopolgraden som noget givet, ønsker Zimmerman altså at forklare, hvorfor man

for nogle varer får udpræget monopolagtige tilstande, medens andre varer er underkastet stærkt konkurrence. Den forskellige grad af konkurrence mener han er en funktion *udelukkende* af de pågældende varers udbuds- og efterspørgselselasticiteter. Når e_d er stor, og e_s er lille, er der stor sandsynlighed for, at man vil finde et stærkt konkurrencepræget marked; er det omvendte tilfældet, skulle man være næsten sikker på at finde monopolagtige tilstande. At det må være således begrundes Zimmerman med, at for varer med uelastisk efterspørgsel er gevinsten ved en monopolisering høj, og tilbøjeligheden til at organisere markedet på en monopolagtig måde må derfor være stor. Og hvad e_s angår, vil en stor udbudselasticitet betyde, at selv små prisændringer bevirker voldsomme produktionssvingninger, der er generende for producenterne, og som disse derfor vil søge at regulere gennem monopoldannelser af forskellig art, hvorimod denne trang ikke er til stede, hvis e_s er lille. Disse ideer er måske ikke helt nye, idet man hos flere forfattere kan finde en lignende tankegang, men det er første gang, at den er sat op som en klar og veludformet teori.

Denne centrale ide uddybes og forsvares konsekvent bogen igennem, ligesom der også forsøges nogle — omend ret sparsomme — statistiske efterprøvninger. Selv om der hist og her er indflettet et par reservationer, tør man nok sige, at Zimmerman slår på storetromme for sin nye ide. Man mærker tydeligt, at han selv tror på den og er begejstret for den. Dette medfører naturligvis, at bogen får et stærkt præg af ensidighed — en ensidighed, der er så stærk, at den ikke undgår at ægge til modsigelse. Men det er vel egentlig kun en fordel. Læseren tvinges til at tænke selv, fordi teorien er ført ud i dens yderste konsekvens.

Personligt har jeg adskillige indvendinger at gøre. Kernen i disse er, at forfatteren ikke definerer sine begreber skarpt nok; eller måske rettere, at han opfatter dem som mere klare og præcise,

end de i virkeligheden er. På grundlag af en række begreber, der i sig selv er vage og udflydende, opbygger han en klar og præcis teori. Måske er også det en fordel. Hans teori kommer derved klart og tydeligt frem, medens den ville drukne i reservationer, hvis han var gået forsigtigere frem.

Zimmerman understreger selv, at efterspørgsels- og udbudselasticiteterne skal forstås for »the industry as a whole« og ikke for den enkelte virksomhed. Men alle vanskeligheder med hensyn til, hvordan man skal afgrænse begrebet »en branche«, og hvad der egentlig skal forstås ved elasticiteten for en hel branche, går han uden om. Han betoner, at hans begreber skal opfattes som korttidsstørrelser. Dette skaber klarhed på efterspørgselssiden, men giver vanskeligheder med hensyn til udbudet. Han forklarer nemlig selv e_s derved, at flere firmaer kommer ind på markedet, når prisen bliver højere, og omvendt at foretagender nedlægges ved lavere priser — men det må da nødvendigvis være en langtidsbetragtning?! Skal e_s opfattes som udbudselasticiteten i det korte løb, må det gælde tilpasninger inden for de eksisterende bedrifter. For industriens vedkommende er det jo en udbredt teori, at grænseomkostningerne inden for normalt produktionsomfang med tilnærmelse er konstante, hvilket skulle give en uendelig stor elasticitet. Ganske vist gælder dette for den enkelte virksomhed, men i hvert fald må man forvente en betydelig elasticitet for den pågældende branche som helhed. For landbruget vil e_s i det korte løb vel ofte være nær nul. Dette stemmer iøvrigt med Zimmermans teori, idet der er en stærkere tendens i retning af monopol inden for industrien end for landbruget.

I det hele taget er det ikke vanskeligt at finde eksempler, der understøtter Zimmermans teori. Men man kan også finde nogle, der går imod. Jeg vil på forhånd formode, at efterspørgselen for en vare som penicillin er meget uelastisk, og at der er en vis elasticitet i udbudet. Dette skulle efter Zimmerman give monopol,

men f. eks. i U.S.A. er der en stærk pris-konkurrence på dette produkt. Noget lignende gælder for afmagringspiller, læbestifter og lignende varer; udbudselasticiteten er betydelig, medens prisen ikke spiller nogen afgørende rolle. Om talrige af dagliglivets nødvendighedsvarer gælder det, at efterspørgselen må antages at være ret uelastisk — alligevel er konkurrencen netop for disse varer ofte betydelig.

Det er ikke vanskeligt at afgøre, hvorfor man sagtens kan finde eksempler, der ikke stemmer. Det kan ikke være rigtigt, at det er e_s og e_d alene, der er afgørende. Man kan vel ikke, som Zimmerman gør, ignorere antallet af sælgere, graden af varedifferentiering, reklameindsats o. s. v. Disse faktorer spiller nu engang deres rolle — sammen med e_s og e_d .

Det er også lige lovlig håndfast, når forfatteren udtrykker sig således, at de erhvervsdrivende »choose a certain market structure«, og at de kan »organize their markets«. Dette forudsætter 100 % villighed til at indordne sig under helheden — og en sådan forudsætning er ganske urealistisk. Det er i højeste grad sandsynligt, at de amerikanske producenter af penicillin ville tjene stort på at indgå en kartelaftale med høje priser, men — selv om det havde været lovligt — kan det være fuldkommen umuligt at få en sådan aftale i stand, hvis ikke alle sælgere ser ens på problemet.

At antallet af sælgere er så stort, at det af praktiske grunde kan være udelukket at få en aftale i stand, er intet større problem for Zimmerman. Ganske vist er det lettere for 5 stålproducenter at slutte et kartel, end det er for 10.000 bomuldsdyrkere. »But in a democratic country these 10.000 cotton growers have — by voting (I am not even speaking about lobbying!) — the power to force the government to create by law a monopoly, for which the farmers individually would generally not have had the power«. Det er indrømmet, at noget tilsvarende faktisk forekommer, også herhjemme, men derfra og til at benægte, at antallet af sælgere

spiller nogen rolle for monopoliserings-tilbøjeligheden er vel alligevel et dristigt skridt.

Dertil kommer, at selv om man f. eks. i en industrigren bliver enige om at slutte et kartel med monopolagtige priser, kan dette være ganske omsonst, hvis resultatet bliver en tilgang af nye underbydende fabrikker. Dannelsen af monopolet er umuligt, *fordi udbudselasticiteten i det lange løb er stor!* Zimmerman kan ikke nøjes med sin korttidsanalyse.

Trods disse åbenlyse svagheder er mange af hans resultater absolut interessante. Således er der sikkert noget rigtigt i hans bemærkning om, at monopolgraden må antages at være større i et rigt land end i et fattigt, simpelthen fordi e_d er mindre. Ligeledes virker kombinationen af hans egen analyse med spindelvævstilfældet yderst realistisk. Hans forsøg på at overføre teorien til makrosfæren ved at anvende den på opsparings-investeringsproblemet er interessant, men knapt så overbevisende.

I det hele taget er jeg overbevist om, at der er meget værdifuldt og relevant i Zimmermans analyse. Jeg tror, at han har fået fat i nogle forhold, der virkelig har deres betydning. Det er blot svært at følge ham, når han udelader alt andet, og når han får alt til at passe sammen med sin teori. Selv om man må regne med, at kritikken vil gøre det af med en del, bliver kernen sikkert stående tilbage. I hvert fald vil jeg gætte på, at Zimmermans teori vil blive inddraget i diskussionen i de kommende år, og de rester, der måtte blive tilbage efter den proces, bliver vel også engang inkorporeret i den almindelige pristeori.

Bjarke Fog.

John Kenneth Galbraith: American Capitalism. The Concept of Countervailing Power. Houghton Mifflin Company, Boston 1952, pp. 217. \$ 3.00.

Modern economic thought has suffered from a kind of schizophrenia. On the one hand, economists have been interested in

the determination of prices, outputs, and employment under assumptions of competition and individual or corporate maximization of return. On the other hand, they have been interested in the phenomenon of great organized power blocs such as huge business corporations, trade associations, farm organizations, corporatives, and labor unions. But they have never successfully fitted the power blocs, with their combined economic and political power, into the basic economic theory of prices, outputs, and employment. An attempt of such as integration is Professor Galbraith's great contribution.

Galbraith demonstrates that the advanced stage of United States capitalism, as characterized by industries dominated by few large firms, is in fact as highly productive and socially responsible as prescribed by the theoretical rules laid down by Smith, Bentham, Ricardo, and other early proponents of laissez faire. His question is: How does it happen that an economy containing power blocs, administered prices, monopoly, and public controls can be reasonably successful when all of these things are inconsistent with the traditional ideology of capitalism? He finds the answer in "countervailing power." He argues that power, whenever exercised resolutely, creates "an incentive to the organization of another position of power that neutralizes it" (page 119). For example, the power of employers gives rise to labor unions, the power of the buyers of farm products stimulates farm organizations, the power of monopolistic manufacturers encourages mass buying by chain stores or cooperatives. Moreover, when no one group is able to achieve the power necessary to counter an oppressor, coalitions are possible.

The Scandinavian reader would be particularly interested in Galbraith's illustration of his newly rediscovered concept by the development of consumer cooperation as the dominant instrument of countervailing power in consumer's goods market. Had the large retail buying corporations not established chain stores and