

II.

Af F. ZEUTHEN*

Jeg synes, at der er grund til at glæde sig over den foreliggende disputats. I 25-30 år har begrænsningerne i den fri konkurrence været et hovedemne i den teoretiske diskussion. Adskilligt erfaringsmæssigt materiale om virksomhedernes prispolitik er også fremkommet, men i alle tilfælde ikke nogen så fyldig og dybtgående samling som den foreliggende om priskalkulation, prispolitik og prisdannelse i dansk industri. Også internationalt vil værket være af interesse.

Det er lykkedes at få meget frem, som ellers er forretningshemmeligheder. En god teoretisk og praktisk Orientering, samt evne til at forstå andre og vinde tillid har hjulpet forfatteren hermed. Desuden har han på flere punkter fået lejlighed til at supplere den erfaringsmæssige undersøgelse med teoretiske undersøgelser.

En del af æren for værket lader forfatteren med rette gå videre til Handelshøjskolen, hvor han har fundet »de for økonomisk forskning ideelle betingelser«. Universitetet og statsmyndighederne har her stadig noget at lære af Handelshøjskolen og de forretningsfolk, der står bag den — selv om en lille begyndelse nu er ved at blive gjort på Universitet ved start af et økonomisk forskningsinstitut.

En disputats giver navnlig en kær lejlighed til at kritisere, spørge og disputere — og der er heldigvis adskilligt i den foreliggende disputats, som kan sætte tanker i gang og give anledning til diskussion.

Jeg skal begynde med nogle spørgsmål vedrørende undersøgelsens formål, afgrænsning og metode, som omtales i det indledende første kapitel og kommer til anvendelse i de følgende. Undersøgelsen drejer sig ikke alene om hvordan forretningsfolk faktisk handler, og dermed hvad der sker i virksomhederne, men også om deres motiver.

Der sondres straks mellem den *beskrivende* driftsøkonomi, som bogen skal dreje sig om, og den *vejledende*. (I parentes bemærket, når De er kommet hen på side 226 siger De »pragmatisk« og ikke »vejledende« teori — idet De vel regner med, at de læsere, der gerne vil have det populært, er faldet fra så langt henne i bogen).

Som det fremgår af næstsidste stk. s. 11 bliver hovedproblemet, »om den gængse pristeori« vil kunne være et egnet grundlag for en beskrivende teori.

* Dr. polit. oecon, fil. dr., professor ved Københavns Universitet.

II.

Af F. ZEUTHEN*

Jeg synes, at der er grund til at glæde sig over den foreliggende disputats. I 25-30 år har begrænsningerne i den fri konkurrence været et hovedemne i den teoretiske diskussion. Adskilligt erfaringsmæssigt materiale om virksomhedernes prispolitik er også fremkommet, men i alle tilfælde ikke nogen så fyldig og dybtgående samling som den foreliggende om priskalkulation, prispolitik og prisdannelse i dansk industri. Også internationalt vil værket være af interesse.

Det er lykkedes at få meget frem, som ellers er forretningshemmeligheder. En god teoretisk og praktisk Orientering, samt evne til at forstå andre og vinde tillid har hjulpet forfatteren hermed. Desuden har han på flere punkter fået lejlighed til at supplere den erfaringsmæssige undersøgelse med teoretiske undersøgelser.

En del af æren for værket lader forfatteren med rette gå videre til Handelshøjskolen, hvor han har fundet »de for økonomisk forskning ideelle betingelser«. Universitetet og statsmyndighederne har her stadig noget at lære af Handelshøjskolen og de forretningsfolk, der står bag den — selv om en lille begyndelse nu er ved at blive gjort på Universitet ved start af et økonomisk forskningsinstitut.

En disputats giver navnlig en kær lejlighed til at kritisere, spørge og disputere — og der er heldigvis adskilligt i den foreliggende disputats, som kan sætte tanker i gang og give anledning til diskussion.

Jeg skal begynde med nogle spørgsmål vedrørende undersøgelsens formål, afgrænsning og metode, som omtales i det indledende første kapitel og kommer til anvendelse i de følgende. Undersøgelsen drejer sig ikke alene om hvordan forretningsfolk faktisk handler, og dermed hvad der sker i virksomhederne, men også om deres motiver.

Der sondres straks mellem den *beskrivende* driftsøkonomi, som bogen skal dreje sig om, og den *vejledende*. (I parentes bemærket, når De er kommet hen på side 226 siger De »pragmatisk« og ikke »vejledende« teori — idet De vel regner med, at de læsere, der gerne vil have det populært, er faldet fra så langt henne i bogen).

Som det fremgår af næstsidste stk. s. 11 bliver hovedproblemet, »om den gængse pristeori« vil kunne være et egnet grundlag for en beskrivende teori.

* Dr. polit. oecon, fil. dr., professor ved Københavns Universitet.

Handles der i erhvervslivet — bevidst eller ubevidst — på en måde, der harmonerer med de teoretiske modeller? Anlægger forretningsfolk — bevidst eller ubevidst — synspunkter, der stemmer overens med teoriens marginale betragtningsmåde?»

Ja det er jo rigtigt nok; man skal se, om teorien anvendes i praksis, og altså giver en god beskrivelse af de faktiske forhold. Men hvad er den »gængse« teori? Simplificerede indledende lærebogsfremstillinger eller den mest nuancerede og til virkelighedens mangfoldighed bedst tilpassede teori? En modsætning mellem praksis og de mest simplificerede fremstillinger, har teoretikerne ikke grund til at være kede af. Man mindes blot om, at man skal være forsigtig med at slippe sådanne teorier løs.

I det citerede stykke og bl. a. side 12-13 forudsættes teorien ubetinget at være en »*marginal* betragtningsmåde«. Der siges ganske vist i fodnote 2, s. 13. »Selv om den moderne pristeori lige så vel kan udtrykkes gennem en totalbetragtning eller en gennemsnitsbetragtning, vil den dog her og i det følgende blive betegnet som grænseteorien, da det er marginalbetragtningen, der oftest fremhæves«. Kan man nu skære hele teorien ned til, hvad der rent statistisk »oftest forekommer« — eller hvad der stemmer med den i England og Amerika herskende mode? De husker måske, at jeg i min teoribog har 3 figurer med total-, gennemsnits- og grænsebetragtninger ved siden af hinanden for at fremhæve, at de giver samme resultat, og argumenterer for, at løsningen sikkert ofte ikke sker ved hjælp af grænsekurver. Og så siger De s. 13, at »grænsebetragtningen står (som vejledende teori) urørt i alle lærebøger! I en tilsvarende note 2, s. 226 tales tilmed om, at total- og gennemsnitsbetragtningerne accepteres af praktikerne, men man får ikke meget at vide i teksten om, hvordan de så tænker. Overvejer man f. eks. ikke ganske simpelt, om en bestemt ændring giver bedre resultat end den nuværende pris? S. 237 siges — i en speciel forbindelse — ganske rigtigt, at valg mellem to muligheder sker ved »en alternativ omkostningstankegang«. Da det ikke drejer sig om en marginal betragtning, sker dette valg ikke, som der står »i overensstemmelse med grænseteorien«, men derimod nok med den mere generelle maksimeringsteori.

En lille, mere formel bemærkning i anledning af de omtalte og adskillige andre interessante noter. Princippet må vel være, at man i noter kun anbringer litteraturhenvisninger og andre sidespring, som ikke er nødvendige for en rigtig forståelse af teksten. Men i en bog som forfatteren med held og sikkert med nyttig virkning har gjort til forholdsvis populær og behagelig læsning, er det naturligvis meget fristende at anbringe en del af *disputatsen* i kælderetagen — ; men er det rigtigt?

Lad mig tage noget behageligt med det samme: Deres bemærkninger på siden ligeoverfor (s. 12, 2. stk.) om de mange nuancer og variationer, som gør det umuligt at anbringe virksomhedernes handlemåde i skarpt adskille

kategorier. Ja, ved at undgå fast anbringelse af tilfældene i på forhånd indrettede båse får man en mangfoldighed frem, og en mangfoldighed, som ikke bare beror på vilkårligheder og tilfældigheder, men gør indtryk af at være levende og virkelig, og som giver Dem lejlighed til ved en masse små-ræsonnementer at finde fornuftige fortolkninger og forklaringer. Denne mangfoldighed og vagheden i afgrænsningerne tjener som undskyldning for, at der ikke kommer mere statistik ud af undersøgelsen. Og den bidrager samtidig til at styrke tilliden til Deres iøvrigt meget lidt kontrolable resultater. Så mange interessante enkeltheder kan een mand da ikke finde på. Og hvis han kunne det, var det godt gjort — må man vel sige.

De mange interessante faktiske forhold må man vel nærmest rose besvarene for. Men, at De har fået dem frem er godt gjort. Og ganske uanset Deres medvirken ved at skaffe materialet og dettes værdi, er drøftelsen af det referede værdifuld, og dens logiske beskaffenhed og rimelighed kan man i alt fald kontrollere.

Den realistiske, individualiserede undersøgelsesform med overgang fra fast spørgeskema til samtaler, stiller naturligvis meget store krav både til spørgerens driftsøkonomiske sagkundskab og hans psykologiske evne, navnlig evne til at undgå selv at påvirke svarenes retning. På den anden side får spørgsmålene ikke karakter af krydsforhør, og uventede synspunkter kan komme frem. Svaghederne ved den fri mundtlig form må man da tage med. Anonymiteten medfører også nødvendige ulemper: manglende dokumentation, afskæring fra benyttelse af overenskomstmateriale, regnskaber og statistik. Faren for at røbe, hvilken virksomhed det drejer sig om, afskærer også fra at fremstille det enkelte fænomen i sammenhæng med andre forhold i samme virksomhed.

Undersøgelsen er i mindre grad blevet repræsentativ, idet virksomhederne »ikke er blevet udvalgt efter noget andet kriterium end muligheden for at få oplysninger. Da de færreste firmaer er villige til at give meddelelser om deres prispolitik til udenforstående, har det i stort omfang været nødvendigt at benytte forbindelser til at få introduktioner« (s. 21-22). Præces har haft et misundelsesværdigt udgangspunkt som lektor ved Handelshøjskolen også til at få motiverne frem. $\frac{1}{3}$ af de udspurgte var, som det ses af tabellen s. 26 udgået fra Handelshøjskolen eller er i enkelte tilfælde universitetsøkonomer, hvad der ikke skulle være mindre gunstigt, når undersøgeren er cand. polit., og $\frac{1}{6}$ er ingeniører.

I reglen har man »besvaret samtlige spørgsmål, hvor nærgående de end har været« (s. 16), også spørgsmål, som normalt betragtes som forretningshemmeligheder. Man har ved samtalerne — ofte mellem en lærer og hans tidligere elever — behandlet virksomhedernes *prispolitik* som anvendt driftsøkonomi uden benyttelse af den teoretiske, politiske og legale betegnelse monopol eller andet, der kunne vække misstemning.

Den udbredte forekomst af begrænsninger i konkurrencen er ganske klar. Et medlem af Trustkommissionen kan næsten blive misundelig, samtidig med at man glæder sig over de fyldige og åbne oplysninger fra industriens egne folk om bestående konkurrencebegrænsninger. Anonymiteten er naturligvis her af stor betydning. Få vil vel benægte, at konkurrencen i nutiden er stærkt begrænset. Men man kan — af praktiske grunde — ikke lide at få for meget offentligt frem om konkurrencebegrænsning og prispolitik på ens eget område med navn og adresse. — Konkurrencebegrænsningernes virkninger på det øvrige samfund falder udenfor disputatsens område. Så der er jo opgaver også for andre, tilmed de største og sværeste.

Da besvarelsen har været frivillig, og udvælgelsen som nævnt i stort omfang er sket efter muligheden for kontakt, kan resultaterne ikke blive repræsentative. Man kan spørge, om resultaterne derved har fået en slagside bort fra de mest konkurrencebegrænsede eller med det mindre pæne ord »monopolistiske« -områder?

Dette var lidt om bogens første kapitel og dermed tillige om den anvendte fremgangsmåde. M. h. t. kapitlerne II-VIII og X skal De slippe med kritik og diskussion af nogle få punkter samt en kort opremsning af enkelte af de mange værdifulde oplysninger og betragtninger, idet jeg iøvrigt kan henvise til den første officielle opponert og til det udmærkede engelske resumé, der viser, på hvor mange punkter forfatteren har opnået resultater — hvoraf de fleste enten er bekræftelser på teoriens forhåndsformodninger eller giver en værdifuld uddybning. Det resumerede kap. IX må der siges lidt mere om.

Den konkluderende udtalelse om graden af konkurrence s. 172, 2. stk. er meget forsigtig »næsten overalt er der monopoltendenser og konkurrence-tendenser, der brydes. . .« »Selv med den nødvendige reservation over for, at virksomhedsledernes fremstilling er farvet, må man konkludere, at industrien i høj grad er præget af konkurrence«. Hertil bør vel tilføjes, at da den nævnte brydekamp foregår næsten overalt, er tilstanden også præget af monopol? Som yderligere reservation til konklusionerne kunne nævnes, at det drejer sig om frivillige, anonyme udtalelser fra de virksomheder, det er lettest at få med, til at besvare disse spørgsmål. Og det er vel næppe de mest monopolprægede? En officiel undersøgelse kan i visse retninger give et værdifuldt supplement på dette punkt.

Efter hvad De skriver s. 175-76 ser det ud, som om De ikke betragter en langtidsmonopolpris som en »ren« monopolpris. Jeg vil snarere sige, at det er den egentlige monopolpris, og at korttidsprisen enten er en indledende teoretisk simplificering, eller hvis den praktiseredes, enten resultat af letsindighed eller nød — bortset fra »skimming price«, som for så vidt kan siges at være både korttids- og langtidsoptimal.

Jeg skal så gøre nogle små bemærkninger om det meget interessante, men ret vanskelige afsnit i kap. X om hensyntagen til potentiel konkurrence. På figuren s. 247 og 49 foretages løsningen ved hjælp af grænseindtægtskurver og grænseomkostningskurver, men disse er meget unøjagtigt konstruerede, på fig. 12 med omtrent konstant lodret afstand til afsætningskurverne, i stedet for at tangenten til de to arter kurver, grænsekurven med dobbelt faldhastighed, skulle mødes på den lodrette akse. På fig. 13 (s. 248) har grænseindtægtskurverne heller ikke en til afsætningskurverne svarende hældning. Man kunne også på fig. 13 og 14 foretage en løsning ved hjælp af VG-kurven og de retlinede D-kurver, hvad der ville give et andet og rigtigt resultat. Tilbøjeligheden til at tegne forkerte grænsekurver, som forfatteren ikke er ene om, taler imod praktisk anvendelse af grænsemetoden og sammen med det urealistiske i forestillingen om kontinuert tilpasning mod pædagogisk anvendelse udover et vagt »ligevægt ved grænsen«.

Den interessant lydende påstand s. 247-48 om uforandret pris uanset konkurrencen hviler på en ikke angivet forudsætning om, at konkurrentens procent af afsætningen er den samme ved alle priser. S. 248-49 siges om D_2 -kurven, at den »angiver for enhver nugældende pris, hvilken mængde der er størst sandsynlighed for, at virksomheden vil kunne sælge ud i fremtiden«. Det afgørende må vel være den matematiske værdi af de forskellige muligheder. — Dette er for så vidt formaliteter og småting, og man kan sige at de almindelige betragtninger om »stay out pricing« og »skimming price« ikke anfægtes, samt at de ret begrænsede erfaringsmæssige oplysninger er af mere interesse.

Et andet også stærkt teoretisk afsnit i det sidste kapitel drejer sig om prisen ved karteldannelse. Her er det mig, der er den angrebne, selv om det sker meget diskret (i note 25, s. 263 og note 26, s. 264); og jeg skal ikke sige så meget til mit forsvar. Kartellerne er jo kaldt »Kinder der Not«, og det forekommer ikke usandsynlig, at virksomhed A på figuren s. 263 stadig er på markedet ved kartellets start, trods driftsunderskud, og at den søger at klemme en fordel af de øvrige. Det er dog sandsynligt, at enden bliver — eventuelt efter kompensationsbetaling til A — at den nedlægges, og at en højere fælles pris herved muliggøres. Præces synes iøvrigt at have fået det resultat af sine erfaringsmæssige studier, at der ikke ved karteldannelse er tale om fælles gevinstmaksimering, men om opnåelse af en for alle acceptabel tilstand. Mon ikke man i mange tilfælde lader de svage leve og eventuelt støtter dem for ikke at få en måske langvarig og forgæves kamp for livet til skade for de øvrige — og endvidere fordi en nedkæmpning af dem kan virke for monopolistisk udadtil?

Det synes som den stærkt bemærkede diskussion, som har fundet sted i England og Amerika siden »Oxford-Undersøgelsen« i 1939 om full cost-te-

ori contra grænseteori i alt fald har været et hovedudgangspunkt for disputatsen. Jeg er enig med præces om en række af de ting han på forskellige steder i tekst og noter siger om disse to teorier, og vil forsøge at sige det på en lidt anden måde.

For det første, at man må sondre mellem den formelle fremgangsmåde, tænke måden i virksomhederne og karakteren af den faktisk førte prispolitik og dermed prisdannelsen.

For det andet, at tankegangen, som bl. a. denne undersøgelse viser, i stort omfang følger full cost princippet, men alligevel meget ofte afviger fra full cost med fast avanceprocent, enten ved at der gøres undtagelser eller ved anvendelse af en fleksibel avanceprocent, og at alle disse afvigelser i reglen har til hensigt at give en større fortjeneste. Andre tænke måder, bl. a. grænseteoriens, forekommer dog også.

For det tredje at de anvendte tænke måder og dermed de opnåede resultater med en række nærmere specificerede afvigelser, bl. a. en vis påvirkning fra full cost teoriens stivhed, tenderer mod gevinstmaksimering.

For det fjerde at eet af kriterierne for, at dette mål nås, er grænseteoriens marginale ligevægt. Men som nævnt siges i et par fodnoter, at maksimering også kan konstateres (og søges opnået) på anden måde og i noten s. 226, at praksis »uden videre accepterer de to andre metoder, der er andre måder at sige det samme«.

Disse resultater afslører, at den fornemme diskussion om full cost teori contra grænseteori drejede sig om to forskellige spørgsmål tænke måde og resultaternes karakter. Og hvis man f. eks. giver full cost teorien overvejende ret på det første punkt og grænseteorien på det andet, mødes de to modstandere slet ikke. Det hele bliver som det siges s. 232, 2. stk. et skinproblem.

Det forekommer imidlertid mig, at Præces i sin problemstilling på vej henimod resultaterne i for høj grad har ladet sig imponere af den fornemme diskussion og duelopstilling og endvidere af den ensidige benyttelse af grænseligevægt som maksimeringskriterie. Ved at man så længe skal holdes i spænding om duellen, som ikke bliver til noget, synes jeg, at fremstillingen bliver mere besværlig end nødvendig, og at man skuffes i sine dramatiske forventninger. Dette er dog underordnet, når slutresultaterne forekommer langt rigtigere end de to på grund af deres oprindelsested næsten »klassiske«, ensidige teorier.

Hvert af bogens kapitler indeholder iøvrigt en række interessante oplysninger, betragtninger og resultater, som jeg ikke skal indlade mig på at referere. Her skal kun nævnes enkelte spredte punkter med tilføjelse af nogle yderligere interessante spørgsmål, som ikke besvares.

I kapitel II nævnes som en dominerende målsætning størst mulig gevinst i det lange løb eller stabil gevinst. Som modifikationer nævnes tovtrækning

mellem virksomhedens afdelinger, hensyn til omsætningens størrelse, til likviditeten eller til offentlighedens omdømme samt skattemæssige hensyn. »At skatterne skulle virke hæmmende på virksomhedernes initiativ benægtes gennemgående« (s. 49). Svaret på det delikate spørgsmål om målsætningen får iøvrigt let en ret vag karakter, og den frivillig undersøgelse gør, at man lige som i det hele i afhandlingen i højere grad får eksempler på det mulige end en repræsentativ statistik. Man kan derfor ligesom på andre punkter mene, at bogen giver en åbent indstillet forundersøgelse, som det ville være ønskeligt at lade efterfølge af en strengt skematisk og fuldstændig, statistisk undersøgelse. Men en sådan er vel indtil videre uigennemførlig.

Et hovedindtryk i kap. III var, »at virksomhederne interesserede sig langt mere for svingninger i afsætnings- (eller efterspørgsels) kurven, d. v. s. kurvens plads i planet, end for dennes elasticitet«. Nogle fandt, at en prisændring skulle have en vis størrelse, før afsætningen reagerer. Der nævnes en række tilfælde med større salg ved en højere pris for varer, hvis kvalitet forbrugerne har svært ved at bedømme. På grund af de usikre forestillinger om afsætningskurvernes forløb opstilles en teori om at erstatte dem med »afsætningsbånd« med sandsynlighederne som en tredje dimension.

Det betydningsfulde spørgsmål om omkostningernes variation med produktionens størrelse i kapitel IV ville man formentlig få bedre oplyst ved teknisk prægede specialundersøgelser for et mindre antal virksomheder, hvor man ikke samtidig kom ind på det ømtålige spørgsmål om prispolitiken. Mon ikke der stadig er en opgave her, som måske kunne føre til en endelig revolution mod de smukke, symetriske U-formede omkostningskurver? Ikke mindst langtidsvariationen, var værd at undersøge.

I slutningen af kapitel V findes morsomme eksempler på, hvordan det ikke er egenprisen, der bestemmer salgsprisen, men salgsprisen, d. v. s., afsætningsmulighederne, der bestemmer egenprisen (jfr. s. 115), altså manøvren, hvorved man får det til at se ud også for en selv, som om priserne er omkostningsbestemte i harmoni med en full cost teori.

Undersøgelsen om konkurrence og markedsformer i kapitel VII vanskeliggøres muligvis af ulyst ved at sige for meget om forhold overfor en enkelt eller nogle få afgørende konkurrenter. Om konkurrenceforholdene findes iøvrigt en del interessante enkeltresultater, dog med ret begrænset erfaringsmæssig baggrund, således at større virksomheder vanskeligt kan undgå, at komme ind på en konjunktural handle måde (s. 146). Overgangen fra stiltiende til mundtlig aftale omtales. »I praktisk talt alle industrigrene angives det, at man taler sammen om priserne«, men i brancheforeningerne »kun på almindeligt niveau, og uden at der ligger noget som helst forbindende heri«. Der sker dog »en udveksling af oplysninger, en vis påvirkning af hinanden og derigennem nogen påvirkning af prisdannelsen, men en ind-

flydelse, der ikke må overvurderes«. »Man kan ikke uden videre gå ud fra, at der er mere konkurrence i en branche, der er kemisk fri for kartelaftaler, end i en branche, der er gennemvævet af aftaler.« (S. 169-70).

I det sidste kapitel findes foruden teoretiske betragtninger en del iagttagelser. Der kan således være grund til at beundre, at forfatteren frivilligt har skaffet oplysninger om nogle tilfælde af kartelforhandlinger. Han mener iøvrigt, som allerede nævnt, (s. 278), at teorien om fælles gevinstmaksimering i kartellerne må modificeres stærkt eller erstattes af en teori om, at man ender i en tilstand, som kan accepteres af alle.

Ved forfatterens behandling af de mange praktiske forhold er sproget i reglen smukt og klart. De længere teoretiske udredninger er derimod adskillige steder mindre overskuelige med inddelinger i a, b, c, . . . 1, 2, 3, . . . 1°, 2°, 3°, uden overskrifter eller understregninger og med samme grad tryk. Navnlig hvis læsningen afbrydes, kan det derfor være svært at fastholde, hvad der nu tales om, og hvilke forudsætninger der gælder, og om a og b er hovedinddeling i forhold til 1 og 2 eller omvendt. Som allerede omtalt af den første officielle opponent, og som jeg var inde på i forbindelse med de forventninger, der straks vækkes om den store duel mellem de to teorier, kan der også fremføres kritik mod oplægget og planen i de store træk. Og for at ende med det helt små og måske gammeldags: ordet »kontakte« straks i forordet vækker frygt for en altfor merkantil stil, som dog heldigvis udebliver.

Mit helhedsindtryk er, at De her har gjort et stort og godt arbejde, og har vist værdifulde evner både på praktiske og teoretiske områder. Man får noget at vide og får tanker sat i gang. At arbejdet har vakt interesse og forventninger, fremgår af, at De allerede før disputatsen har fået et par tilbud om oversættelse til Engelsk — noget vi andre kan gå længe for at opnå. Lige fra De studerede her ved Universitetet har De haft en levende trang til at dyrke problemerne. Jeg vil ønske, at De fortsat må have tiltrækkende arbejde og opnå resultater, også vi andre kan have glæde af.