

FORSKELLIGE DESKRIPTIVE PRISTEORIER

AF BJARKE FOG*

A. Grænseteorien

a) Den til tider ret livlige diskussion om pristeori og virkelighed, der har været ført mellem økonomiske teoretikere, har hovedsagelig været ført efter princippet, at marginalisterne hævder, at deres grænsebetrægtninger stemmer med virkeligheden, hvorefter antimarginalisterne hævder, at det er deres teori, der gør det. Og begge parter har måske ret; der er mange fænomener, der kan forklares ud fra begge teorier, og der er andre, der ikke kan forklares ud fra nogen af dem. For mig at se må en mere frugtbar problemstilling derfor blive: Hvilken af forskellige mulige teorier giver den mest hensigtsmæssige beskrivelse af virkeligheden? Hvilken teori giver den bedste forklaring på, hvad der faktisk foregår? Og hvilken teori kan forklare det størst mulige antal tilfælde?

b) Hvad først angår grænseteorien, fremgår det af forrige artikel¹, at der vil være ret få pristilfælde, der ikke ved hjælp af en eller anden fortolkning kan bringes i overensstemmelse med denne teori. Men en sådan fortolkning vil også ofte være nødvendig. Opfattes således grænsebegreberne i korttidsbetydning, vil grænseomsætning som regel ikke være lig grænseomkostninger, af den simple årsag, at der føres en langtidsbetonet politik. Dette erkendes også i grænseteorien, der blot svarer, at i så fald må begreberne opfattes i den betydning, der er relevant, d.v.s. langtids-betydning. Men da der næsten ingen grænser er for, hvad der lader sig indfortolke i grænsebegreberne, løber teorien en fare for at blive temmelig udflydende².

Ved at indfortolke alle relevante begreber og give psykologiske, ikke målbare hensyn en pengemæssig værdi kan man få grænsebetrægtningen til at

* Dr. polit., professor ved Handelshøjskolen i København.

1. I dette tidsskrifts indeværende årgang s. 125 ff.

2. D. C. Hague indfortolker således i grænseomkostningerne »The worry and difficulty involved in directing production, the worry caused by actual or potential Government action.« D. G. Hague: »Economic Theory and Business Behavior«, »The Review of Economic Studies«, 1949-50, s. 144.

FORSKELLIGE DESKRIPTIVE PRISTEORIER

AF BJARKE FOG*

A. Grænseteorien

a) Den til tider ret livlige diskussion om pristeori og virkelighed, der har været ført mellem økonomiske teoretikere, har hovedsagelig været ført efter princippet, at marginalisterne hævder, at deres grænsebetrægtninger stemmer med virkeligheden, hvorefter antimarginalisterne hævder, at det er deres teori, der gør det. Og begge parter har måske ret; der er mange fænomener, der kan forklares ud fra begge teorier, og der er andre, der ikke kan forklares ud fra nogen af dem. For mig at se må en mere frugtbar problemstilling derfor blive: Hvilken af forskellige mulige teorier giver den mest hensigtsmæssige beskrivelse af virkeligheden? Hvilken teori giver den bedste forklaring på, hvad der faktisk foregår? Og hvilken teori kan forklare det størst mulige antal tilfælde?

b) Hvad først angår grænseteorien, fremgår det af forrige artikel¹, at der vil være ret få pristilfælde, der ikke ved hjælp af en eller anden fortolkning kan bringes i overensstemmelse med denne teori. Men en sådan fortolkning vil også ofte være nødvendig. Opfattes således grænsebegreberne i korttidsbetydning, vil grænseomsætning som regel ikke være lig grænseomkostninger, af den simple årsag, at der føres en langtidsbetonet politik. Dette erkendes også i grænseteorien, der blot svarer, at i så fald må begreberne opfattes i den betydning, der er relevant, d.v.s. langtids-betydning. Men da der næsten ingen grænser er for, hvad der lader sig indfortolke i grænsebegreberne, løber teorien en fare for at blive temmelig udflydende².

Ved at indfortolke alle relevante begreber og give psykologiske, ikke målbare hensyn en pengemæssig værdi kan man få grænsebetrægtningen til at

* Dr. polit., professor ved Handelshøjskolen i København.

1. I dette tidsskrifts indeværende årgang s. 125 ff.

2. D. C. Hague indfortolker således i grænseomkostningerne »The worry and difficulty involved in directing production, the worry caused by actual or potential Government action.« D. G. Hague: »Economic Theory and Business Behavior«, »The Review of Economic Studies«, 1949-50, s. 144.

stemme med næsten, hvad det skal være. Grænsebetraktningen er en formel teori. Den danner blot en ramme eller et formelt udgangspunkt for en analyse, men giver ikke i sig selv en udtømmende forklaring. Denne fås ved at underkaste de indgående begreber en nøjere fortolkning.

Det egentlige problem bliver derfor ikke, om grænseteorien kan strækkes og drejes så meget, at man kan få den til at stemme med den faktiske prisdannelse, men om den danner et hensigtsmæssigt grundlag for opbygningen af en deskriptiv prisforklaring.

c) Adskillige fænomener kan kun forklares tilfredsstillende ud fra grænseteorien, f.eks. visse former for prisdifferentiering.³ Til en vis grad gælder det også prisrelationerne mellem en virksomheds forskellige produkter, idet disse ofte vil være bestemt af forskelle i omkostninger og priselasticiteter. Det må dog erkendes, at mange prisrelationer er ret vilkårlige, eller bestemt af rent fortidige forhold, samt udviser betydelig træghed mod forandringer. Denne træghed kan dog for så vidt godt forklares ud fra en grænsebetraktning, nemlig ved hjælp af teorien om den knækkede afsætningskurve. Men teorien kan kun forklare, at forholdene vedbliver at være som de er, ikke hvordan de oprindeligt er opstået.

Hvad de absolutte priser angår, virker grænseteoriens forklaring knap så tilfredsstillende. Den blotte henvisning til grænseomsætning og grænseomkostninger er i hvert fald ikke i sig selv tilstrækkelig, når langtidssynspunkter gør sig gældende, idet den egentlige forklaring ligger i uddybningen og præciseringen af disse begrebers konkrete indhold. I flere brancher gælder der således en art prisdørskab, hvor de mindste fabrikker følger de store, men med en vis underbyden. I en af disse brancher har de to store fabrikker forklaret, at det måske nok på kort sigt kunne betale sig at sætte prisen op, men at de undlader at gøre det, fordi de ikke ønsker at holde prisniveauet så højt, at de små fabrikker får midler til reklame, til udvidelser o.s.v. og dermed chancen for at vokse sig store. På den anden side tolererer man, at de små byder under, og man vil ikke gå ind i en prisrig mod de små, bl.a. fordi det er alt for let for disse at starte igen. Disse synspunkter fører klart frem til, at man fra de to toneangivende fabrikkers side holder sig temmelig nøje til en cost plus prispolitik med ret fast avancesats. Under de givne forudsætninger er det højst sandsynligt, at denne politik resulterer i de optimale priser og kan derfor siges at harmonere med grænsebetraktningen. Men man kan med lige så stor ret beskrive prisdannelsen som en full cost proces.

d) I tilfælde hvor en virksomheds afsætnings- og omkostningsfunktioner er skarpt markeret, skulle der være en god chance for, at prisdørsætterten ledes frem til optimalprisen, og at grænseteorien følgelig giver en god prisfor-

3. Prisdifferentiering af rent koutumemæssig karakter kan derimod ikke forklares ud fra grænseteorien.

klaring. Men er ikke mindst afsætningsfunktionen kun vagt antydet, giver grænsebetraktningen for svage holdepunkter, og det vil være nærliggende for prisfastsætteren at søge andre udveje. Specielt gælder dette, når de variable omkostninger er relativt små, idet prisfastsætteren vil have svært ved at vurdere springet fra de variable omkostninger op til afsætningskurven. Derfor synes teorien bedre at kunne forklare de små foretagenders prispolitik, fordi de faste omkostninger som regel er relativt små, og fordi disses afsætningsfunktioner normalt er ret klart bestemt, når de stores priser er givne, end at kunne forklare hvorfor de store sætter priserne, som de gør.

Selv i tilfælde hvor grænseteorien kan forklare en faktisk pris, er ikke dermed givet, at den giver den mest hensigtsmæssige forklaring. Der kan godt være overensstemmelse ex post mellem teori og praksis, uden at dette nødvendigvis behøver at betyde, at teorien virkelig er forklarende. Lad os illustrere dette i fig. 1. Vi tænker os en virksomhed, der bringer en ny vare på markedet. Den har gjort sig visse forestillinger om, hvor stor afsætning, der kan forventes. Lad os f.eks. tænke os, at virksomheden som første mål opstiller et salg på mængden OA. Baseret på denne mængde tænkes virksomheden at kalkulere en egenpris på grundlag af de totale gennemsnitsomkostninger. Hertil lægges en eller anden avancesats, f.eks. bestemt ved »hvad man er vant til«, »hvad andre produkter kan give« eller lignende.

Efter disse betragtninger kommer virksomheden da frem til prisen p_1 .

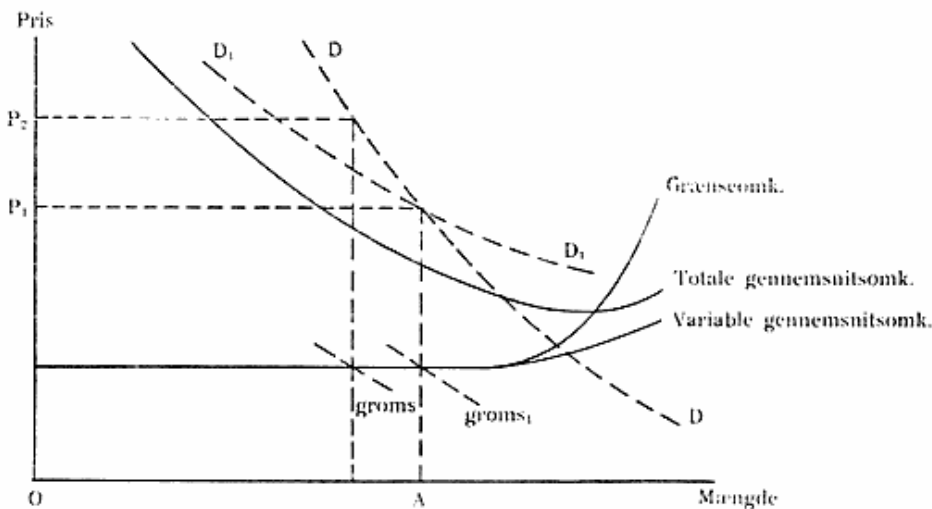


Fig. 1.

Lad os tænke os, at målet faktisk nås. Virksomheden viser sig at være i stand til at afsætte mængden OA pr. tidsenhed til den fastsatte pris. Lad os antage, at afsætningskurven for den pågældende vare er DD. Denne afsætningskurve skal opfattes som en statisk kurve af ex-ante karakter, d.v.s. en kurve, der viser, hvor meget virksomheden vil kunne afsætte ved alterna-

tive priser. Af figuren ses, at p_1 ikke er optimalprisen, idet grænseomsætning = grænseomkostninger giver prisen p_2 . Kan man vente, at prisen derpå vil blive forhøjet fra P_1 til P_2 ? Højest sandsynligt ikke. Virksomheden fik sine forventninger opfyldt og finder formentlig situationen tilfredsstillende.

Og dernæst kan det meget vel tænkes, at p_2 nok var den bedst mulige pris, virksomheden kunne sætte ex ante, men at den ophører med at være optimalpris i samme øjeblik, prisen er fastsat til p_1 , idet man da ikke længere kan regne med, at afsætningskurven DD holder. Så snart prisen p_1 er fastsat, og især når den har været gældende et stykke tid, har forbrugerne vænnet sig til et bestemt prisniveau og vil derfor reagere anderledes over for en prisforhøjelse til p_2 , end hvis denne pris havde været sat fra begyndelsen. Afsætningskurven skifter med andre ord, og blandt mange muligheder er den interessanteste den, at den flyttes til D_1D_1 , hvorved p_1 forfremmes til at være optimalpris. Et studium af virksomhedens forhold vil nu åbenbare, at prisen er fastsat, hvor $gromk = groms$ men i realiteten vil denne overensstemmelse intet fortælle om de faktorer, der faktisk har været afgørende for prisdannelsen. Der er ingen grund til at undre sig over, at virksomhederne i ringe grad eksperimenterer med priserne, fordi en sådan prøven sig frem ofte er udelukket, da den i sig selv vil påvirke afsætningskurven. En afsætningskurve må tit opfattes som en »een-gang-for-alle« kurve, hvor det gælder om at ramme rigtigt i første omgang. Så snart prisen p_1 er sat, har man afskåret sig fra muligheden for at nå optimalsituationen i p_2 .⁴

B. Full cost teorien

a) Det centrale punkt i full cost opfattelsen er, at prisfastsættelsen anses for at foregå ved, at der udregnes en egenpris, hvortil lægges en avancesats. En typisk opfattelse er f.eks. P.W.S.Andrews: »Instead of the businessman being thought of as restricting his output to marginal income = marginal cost he should be regarded as quoting a price which will bear a definite relationship to the average direct cost of the product. The normal costing margin will tend to be at such a level as will cover the average indirect cost in the long run and give a normal profit, in the sense of the margin at which new businessmen will enter the market«.⁵

b) Hvis full cost teorien opfattes som, at priserne bestemmes af egenpris plus en fast og uforanderlig avancesats (på engelsk: »rigid full cost pricing«), er den ikke i overensstemmelse med praksis. De virksomheder, der fører en sådan politik, er rene undtagelser. Opfattes tillægget som fleksibelt, beskriver den derimod korrekt den fremgangsmåde, der anvendes af fler-

4. Jvfr. eksemplerne i B. Fog: »Priskalkulation og Prispolitik« s. 123 nederst.

5. P. W. S. Andrews: »Manufacturing Business«, London 1949, s. 174.

tallet af virksomheder. Men selv i tilfælde hvor variationer i avancetillæg tillades, kan man ikke sjældent iagttage, at avancerne lægges til efter næsten mekaniske metoder. Årsagen kan være, at forestillingerne om afsætningsfunktionerne er så vage, at man frem for at forsøge en virkelig vurdering af disse, tyr til mere eller mindre primitive tommefingerregler. Det må vist erkendes, at disse tommefingerregler undertiden ikke virker så dårligt endda. Men årsagen kan også være, at væsentlige dele af prisfastsættelsen må delegeres til underordnede funktionærer. Disse vil normalt savne indsigt og det nødvendige mod til at afvige fra en ret mekanisk anvendelse af de principper, der er fastsat ovenfra. Som eksempel kan nævnes den prispolitik, der føres af verdens største kædeforretning inden for levnedsmiddelbranchen, »The Great Atlantic & Pacific Tea Company« i USA, almindeligvis blot kaldet A & P. I 30'erne gik selskabets ledelse ind for en politik med lave priser, baseret på en langtids tankegang. Man ville herigennem opbygge en øget omsætning, selv om man var klar over, at den førte politik ville være urentabel, indtil den tilstrækkelige omsætningsforøgelse var opnået. Forehavendet slog imidlertid fejl i første omgang, thi »there was a missing link. The Hartford's and their colleagues were unable to enforce their price policies in the stores. The cost-plus habits of the small retailing unit were in full contradiction to the policies of top management and would not change. One might as well describe the color red to a blind man as describe elasticity of demand to a local employee. These unit and store managers were not stupid or complacent. Their habits were well adapted for survival in small retailing; but they were out of joint with the larger scheme at headquarters«⁶.

Også i mindre foretagender kan den samme situation opstå. I et mindre, dansk foretagende er indehaveren selv den eneste, der har føling med afsætningsvilkårene. På visse vigtige varer sætter han selv prisen, men på alle de øvrige må prisfastsættelsen overlades til underordnet personale, der trods flere forsøg på at få dem herfra, kun viser sig at kunne disponere ud fra ganske mekaniske regler, hvilket vil sige full cost. Resultatet er da også, at der undertiden sættes priser, der oplagt afviger fra de optimale.⁷

Som regel vil en mekanisk anvendelse af full cost principper imidlertid i den grad støde mod, hvad konkurrenterne tager, hvad forbrugerne er indstillet på at give for varen, hvad offentlige myndigheder vil acceptere som fair, osv., at den må tillempes efter forholdene, d.v.s. at den bliver fleksibel.

6. M. A. Adelman: »A & P. A study in price-cost behavior and public policy.« Cambridge, Mass. 1959, p. 104.

7. Om man vil, kan man godt betragte firmaets politik som rationel, da indehaveren ikke har tid til helt at koncentrere sig om prisfastsættelsen, og da omsætningen ikke er stor nok til, at det kan betale sig at ansætte endnu en fagmand til at være ansvarlig for prisansættelserne. Men derfra at slutte, at prisfastsættelsen er i overensstemmelse med grænsebetraktningen, forekommer noget søgt.

Derved mister full cost synspunktet sit selvstændige indhold og indskrænkes til at beskrive det første led i pris-proceduren. Jvfr. følgende citat: »But before explaining a few of the most important factors that play a part in determining the final market price of steel, I must mention one theory of pricing which, most definitely, we do not use. I refer to the cost plus theory. I mention it because many people seem to be under the impression that manufacturers set the prices on their products by the process of adding an arbitrarily fixed mark-up to all costs. No business can be run successfully in that way as long as it has competitors in a free market.«⁸

c) Det blev nævnt, at grænseteorien kun giver en ret vag forklaring på prisdannelsen, set ud fra et langtids-synspunkt. Full cost teoriens forklaring er egentlig ikke mere indholdsrig. Hvis den opfattes som fleksibel full cost, må den i hvert fald forklare, hvilke faktorer det er, der betinger afvigelserne fra en mekanisk full cost.

Men dertil kommer, at de begreber, der indgår i full cost betragtningen, sjældent er klart bestemt. Hvad først angår egenprisen eller de totale gennemsnitlige omkostninger er dette begreb ikke klart i tilfælde af fælles produktion. Enten kan fordelingen af de indirekte (eller faste) omkostninger på de forskellige varer være arbitrær, eller man kan have fordelt disse omkostninger efter varernes evne til at bære disse. Derpå at forklare prisen ud fra de pålignede indirekte omkostninger må være en skinforklaring. Det kan endvidere tænkes, at de faste omkostningers størrelse reelt er bestemt af prisdannelsen i tidligere perioder. Den pris, som den nuværende ejer har givet for et fabriksanlæg, og dermed hans bogholderimæssige faste omkostninger, kan være influeret af markedssituationen på købstidspunktet. Også på anden vis kan de faste omkostninger være influeret af prisdannelsen. Således har en virksomhed på grund af konkurrencen med andre fabrikker fundet det nødvendigt at realisere visse faste anlæg for derved at nedbringe de faste omkostninger; disses størrelser altså betinget af prisdannelsen i de foregående perioder.

Hvad dernæst angår bestemmelsen af avancetillægget, er full cost teorien heller ikke præcis. At sige, at avancerne er traditionelt bestemt, giver nok en vis forklaring, men lader det stå åbent, hvordan de i sin tid er opstået.

En anden mulighed er, som hos Andrews, at lade dem være bestemt af at fortsat tilgang til markedet skal være muligt. Også denne udgave lader mange spørgsmål stå åbne: Hvorledes fastsættes så avancerne i monopolprægede brancher? Hvorledes bestemmes relationerne mellem de forskellige avancer? osv.

En tredje mulighed er at lade dem være bestemt af, at der skal opnås en

8. Benjamin F. Fairless »The Perfect Price« i »The Freeman«, Jan. 1956 p. 15. (Mr. Fairless is Chairman of the Executive Advisory Committee, United States Steel Corporation).

bestemt forrentning af den investerede kapital. Dette synspunkt kunne for så vidt godt give en vis vejledning ved fastsættelsen af avancer og dermed priser, men det er et spørgsmål, hvor meget reelt indhold der er i synspunktet. På den ene side kan konkurrenceforholdene medføre, at den ønskede afkastningsgrad ikke kan opnås, og på den anden side er det utvivlsomt at man vil acceptere en højere forrentning, hvis forholdene tillader dette. Målsætningen, at opnå en bestemt forrentning af den investerede kapital, synes navnlig udpræget hos store foretagender⁹; men synes snarere at være af »ønskedrømme«-typen, end en konkret, realistisk målsætning. Formodentlig er det vanskeligheden ved at opgive nogen anden klar målsætning, der får dem til at vælge en given forrentning af kapitalen. Som eksempel kan nævnes International Harvester Company, der opgiver som mål at opnå en forrentning på 10% (efter skat) af den investerede kapital.¹⁰ Ud fra denne målsætning beregnes en »target price«, men den faktiske pris kan afvige betydeligt herfra. For 6 forskellige produkter er dette vist i nedestående tabel, der angiver avancemarginen i procent af »manufacturing cost«, dels den ønskede og dels den faktisk realiserede:

Product margin as per cent of manu- facturing cost:	Prod. A	Prod. B	Prod. C	Prod. D	Prod. E	Prod. F
Target.....	40,8	36,6	16,0	27,6	33,8	31,6
Actual.....	5,7	25,7	-4,1	5,2	12,6	5,6

Som man ser, har det i intet af de opgivne tilfælde været muligt at opnå den ønskede avance. I alle tilfælde har konkurrencehensyn gennemtvunget en lavere pris. Ovennævnte tal gælder for 1956. Kun i de første efterkrigsår lykkedes det at opnå den tilstræbte forrentning, jvfr. følgende tabel:¹¹

Net profit as percentage of Capital Investment	
1947	10,63
1948	11,37
1949	11,85
1950	10,86
1951	9,66
1952	6,15
1953	6,48
1954	4,45
1955	6,58
1956	5,76

En fjerde mulighed er at nøjes med at opfatte avancetillæggene som konkurrencemæssigt bestemt. En sådan udgave af full cost teorien er i stand til

9. A. D. H. Kaplan, Joel B. Dirlam and Rob. F. Lanzilotti »Pricing in Big Business«, Washington D.C. 1958.

10. a.a. s. 72.

11. a.a. s. 137.

at forklare forskelle i avancesatser, men forskellen mellem full cost teorien og grænseteorien svinder unægtelig dermed ind.

Full cost teorien har således svært ved at forklare, hvordan og hvorfor der opstår forskelligheder i avancetillæg; den kan højst forklare en vis inertie mod ændringer i de engang tilvante satser. Denne træghed kan endda være lidt tvivlsom, idet tilpasningen til ændrede forhold ikke nødvendigvis behøver at ske via en direkte ændring af avancesatserne. Således kan man formelt holde priserne og i stedet tilpasse varens kvalitet.

c) Endnu et led i full cost teorien trænger til at blive præciseret. Lad os i fig. 2 antage, at en virksomhed bringer et produkt på markedet. Vi antager yderligere, at man forventer et salg pr. tidsenhed af størrelsen OA. En udregning af egenprisen giver som resultat c_1 og lægges dertil en »rimelig« eller »traditionel« eller »normal« avance, fås salgsprisen p_1 . Men hvis det nu viser sig, at der til prisen p_1 ikke sælges OA enheder, men derimod mere

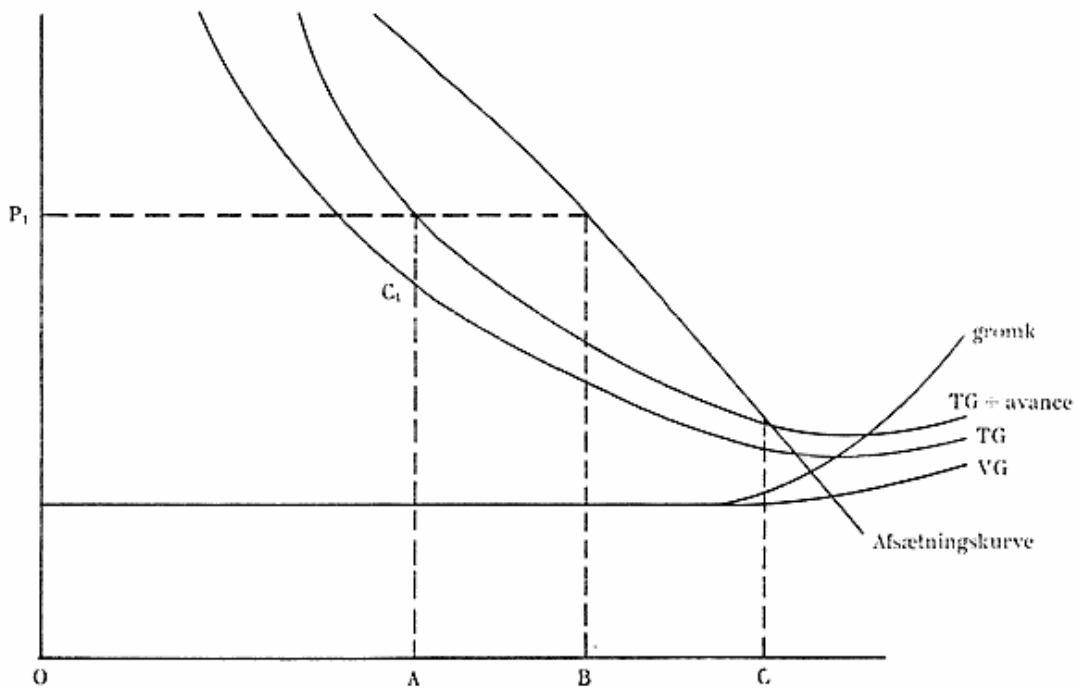


Fig. 2.

eller mindre f.eks. OB? Indebærer full cost teorien da, at prisen må nedsættes og fortsat nedsættes, indtil der er ligevægt, nemlig ved OC? Eller hvis der hidtil har været ligevægt ved OA, og omsætningen af en eller anden grund stiger, skal prisen da ifølge teorien reduceres?

Skal full cost teorien være konsekvent, må den hævde, at prisen må reduceres som følge af de lavere egenpriser. Men derved bliver den, såvidt jeg kan bedømme, i modstrid med den største del af praktisk prispolitik. Jeg

har i mine undersøgelser i en række virksomheder stillet det spørgsmål, hvorledes man vil reagere i en situation som foran skitseret. Det største antal af de adspurgte mente, at de ville holde prisen uændret og blot glæde sig over det store salg. Enkelte var endog af den opfattelse, at det kunne tænkes, at en øget omsætningshastighed ville give dem indtrykket af, at markedet lå stramt, og at det derfor var forsvarligt at forhøje prisen. Væsentligt flere gav dog udtryk for, at de ville gå ned i pris – enkelte endog udtrykkende sig så kategorisk, at en bedre kapacitetsudnyttelse altid ville bevirke, at priserne blev reduceret. Iøvrigt er jeg nogle gange stødt på det tilfælde, at prisen fastholdes trods stigende omkostninger, fordi salget har været stort, og således at man til sidst har udvidet produktionen så stærkt, at grænsekostningerne er blevet større end prisen.

Noget klarere er situationen, hvis omsætningen bliver mindre end forventet. Efter en konsekvent full cost teori skulle prisen sættes op. Jeg har virkelig også fundet enkelte eksempler på, at man har handlet således, men det almindeligste er enten at prisen fastholdes og salget søges fremmet ved brug af andre handlingsparametre, eller (sjældnere) at man forsøger at nedsætte prisen for at stimulere afsætningen.

Hvis full cost teorien opfattes konsekvent, dækker den altså kun et mindretal af praktiske tilfælde. Opfattes den derimod derhen, at den engang ud fra full cost betragtninger fastsætter pris fastholdes, selv om afsætningen ændres, opnår den at dække et noget større antal tilfælde, men bliver samtidig af væsentlig mere vag og intetsigende karakter. Prisfastsættelsen bliver forlenet med et betydeligt moment af tilfældighed – men måske er dette netop et realistisk træk ved teorien?

C. *Maksimal omsætnings-teorien*

a) William J. Baumol har forsøgt at udvikle en deskriptiv pristeori, der på visse punkter kan minde om full cost teorien, men dog er forskellig fra denne.¹² Hans udgangspunkt er en forkastelse af gevinstmaksimeringsforudsætningen, idet han ikke mener, at virksomhederne stræber mod størst mulig gevinst, men derimod mod størst mulig omsætning, dog under den bibetingelse, at en vis samlet minimumsfortjeneste er opnået.

Minimumsgevinst pr. enhed kurven er en ligesidet hyperbel og bestemt på grundlag af den ønskede mindste fortjeneste. Denne adderes til de totale gennemsnitsomkostninger, hvorved fremkommer en kurve, der for en hvilket som helst afsætning viser den pris, der dækker omkostninger samt giver den ønskede fortjeneste. Ligevægtsprisen bliver da p og mængden OQ_c .

12. William J. Baumol, »Business Behavior, Value and Growth«. New York, 1959.

Baumols analyse kan bedst illustreres ved fig. 3¹³:

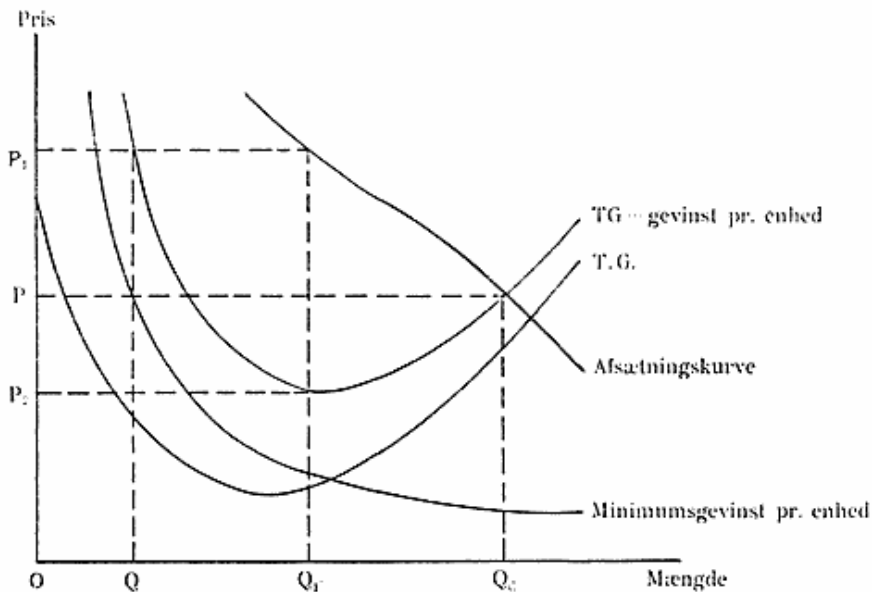


Fig. 3.

Baumols analyse kan imidlertid kritiseres på flere punkter. Hvis p skal være ligevægtsprisen, forudsætter det, at virksomheden hverken vil have mere eller mindre end minimumsgevinsten. Men efter hans egne præmisser er der intet til hinder for, at gevinsten kan blive større, blot det ikke går ud over omsætningen. Men som kurverne er tegnet, nås den maksimale omsætning ikke ved mængden Q_c , men derimod ved den mængde, hvor priselastisiteten i afsætningskurven er -1 , hvilket synes at være ved en noget mindre mængde; hertil svarer iøvrigt også en større gevinst end den, der opnås ved Q_c , så alt taget i betragtning lyder det ganske usandsynligt, at virksomheden skulle vælge at fastsætte prisen til p .

Yderligere må af teorien følge, at ved ændringer i afsætningskurven må prisen justeres således, at den stadig er bestemt ved skæringspunktet mellem afsætningskurve og »TG plus gevinst pr. enhed«, hvilket ikke lyder særligt overbevisende.

Selv om teorien ikke kan holde for en nærmere prøvelse, indeholder den dog visse træk, der kan bruges i en almindelig deskriptiv pristeori. Således virker selve grundlaget for teorien, at virksomhederne stræber mod maksimal omsætning, men under betingelse af en vis mindstefortjeneste, ikke urealistisk.¹⁴ Denne forudsætning bevirker dernæst, at der opnås en konkret bestemmelse af det avancetillæg, der er så vanskeligt bestemmelig i full cost teorien.

13. Taget fra Baumol a.a. s. 65.

14. Jvfr. Bjarke Fog. »Priskalkulation og Prispolitik« s. 44.

I forhold til virkeligheden virker teorien imidlertid oversimplificeret. Det synes ikke at være således, at en virksomhed forlanger en ganske bestemt mindste gevinst, men derimod at jo større gevinsten er, des mindre vægt lægges der på yderligere gevinst, og des mere træder ønsket om øget omsætning i forgrunden. I stedet for et bestemt profitkrav er der derfor langt snarere tale om en vis funktionssammenhæng mellem ønskerne om gevinst og om omsætning. Principielt er det muligt at udbygge Baumols teori under denne ændrede forudsætning, men analysen mister unægtelig i enkelhed og klarhed.

D. Konklusion

a) De konklusioner, jeg selv vil drage på grundlag af den foregående diskussion, er følgende:

Hvad grænseteorien angår, synes denne at kunne bringes i overensstemmelse med væsentlige dele af virkelighedens prisfastsættelse. Men det forudsætter en ret vidtstrakt fortolkningsproces, idet teorien i hovedsagen må opfattes ud fra langtidshensyn. Derved mister grænseteoriens begreber imidlertid deres klare indhold og bliver temmelig vage og udflydende – i mange tilfælde så udflydende, at spørgsmålet blot er, hvorledes grænsebetraktningen skal strækkes for at bringes i overensstemmelse med det faktisk konstaterede, men uden at den giver en reel forklaring på, hvorfor priserne er sat, som de er.

Teoretikeren står derfor over for et valg: Enten må han fortolke grænseteorien snævert, hvorved den får et konkret indhold, men til gengæld ikke bliver anvendelig som generel, deskriptiv pristeori. Eller han må fortolke grænseteorien vidt, hvorved den bliver vag og udflydende, men opnår at den bringes i overensstemmelse med praktisk prispolitik. Jeg er selv tilbøjelig til at vælge den første mulighed. Dette betyder, at jeg må forkaste grænseteorien som grundlag for en deskriptiv pristeori og søge andre muligheder.

b) Full cost teorien beskriver korrekt den fremgangsmåde, der faktisk benyttes i et stort antal tilfælde. Måske danner den også det bedst mulige udgangspunkt for en beskrivende prisforklaring; men tilstrækkelig er den ikke. Specielt når prisvariationer og prisrelationer skal forklares, slår den ikke til, men må suppleres og modificeres med marginale betragtninger. Men også de synspunkter, som Baumol har fremhævet, – og mange andre faktorer, der endnu ikke er nævnt – spiller ind, og skal der gives en blot nogenlunde tilfredsstillende beskrivelse af virkelighedens prisdannelse, må alle væsentlige faktorer drages med ind.

Jeg tror ikke, der vindes mere ved at fremsætte konkurrerende generelle, deskriptive pristeorier. Og jeg tror, at en fortsat teori om grænseteori contra full cost er nytteløs. Det er simpelthen umuligt at fremsætte en blot nogenlunde generel, deskriptiv pristeori. Dertil er virkelighedens prisdannelses-

proces alt for indviklet og uensartet. Samtlige teorier giver realistiske indslag og fremhæver visse fænomener, og må derfor kombineres. Man må prøve at fastslå, under hvilke omstændigheder man får de forskellige prisfastsættelsestyper, hvor udbredte disse typer er, hvorledes samspillet er mellem divergerende hensyn, osv. At tro på, at der skulle kunne fremstilles en teori, der dækker alt, er naivt. Det vil altid være muligt at møde op med dokumenterede eksempler på, at prisfastsættelsen er foregået anderledes end beskrevet i teorien. Målet for en deskriptiv pristeori må være at give en nogenlunde fyldestgørende beskrivelse af de hyppigst forekommende former for prisdannelse, samt søge at fastslå, hvad der betinger, om denne antager den ene eller anden form.

E. Nogle konsekvenser

a) Det er ikke tanken her systematisk at gennemgå, hvilke konsekvenser det anførte får m.h.t. nationaløkonomiens teori iøvrigt. Men nogle få spredte synspunkter vil være på sin plads.

De forskellige teorier inden for »welfare economics« bygger stort set på grænsebetrægtninger. Dette er næppe realistisk. Medens man måske kan regne med, at de enkelte udbydere under fuldkommen konkurrence handler marginalt, er dette mere tvivlsomt for monopolistisk konkurrence og specielt oligopol. Noget taler for, at udbudet fra oligopolistiske virksomheder bliver større, end hvad det ville være efter en marginal betragtning, hvorved en samfundsmæssig forkert allokering af ressourcer mellem oligopolistiske og fuldkonkurrence erhverv bliver mindre, end grænseteorien vil give det indtryk af. I det omfang der lægges vægt på størst mulig omsætning vil dette trække produktionen ud over grænse-optimalen. Yderligere er det nævnt, at mange (oligopolistiske) virksomheder synes at opfatte priselasticiteten ved de fastsatte priser som numerisk ringe, hvilket også kan tages som tegn på, at priserne snarest er under optimalen og produktion dermed over.

b) De forskellige teorier får konsekvenser for skatteovervæltningens læren. Efter en grænsebetrægtning kan faste skatter ikke overvælttes, men efter såvel full cost som maksimal omsætningsteorien vil de blive det. Såfremt gevinstmulighederne ikke er udnyttet fuldt ud, vil virksomheden også kunne gøre dette. Hvad angår styk-afgifter og lignende skatter synes man heller ikke at kunne regne med særlig god overensstemmelse med grænseteorien. I nogle tilfælde – måske de fleste – prøver virksomhederne ret mekanisk at vælte afgiften videre i overensstemmelse med en konsekvent full cost betragtning. I andre tilfælde vil man nøje overveje, hvorvidt markedet kan tage en tilsvarende prisforhøjelse og sætte prisen på grundlag af disse overvejelser, hvilket er i overensstemmelse med grænseteorien. Undtagelsesvis vil en afgift helt blive båret af de pågældende virksomheder, hvilket da må forklares ud fra teorien om den knækkede afsætningskurve.

c) Endelig skal kort nævnes, at det har interesse for konjunkturteorien, hvorvidt virksomhedernes prisfastsættelse tager den ene eller anden form. Forudsat konstante grænseomkostninger skulle ifølge grænseteorien svingninger i afsætningskurven kun udløse prismæssige reaktioner, hvis de ledsagedes af ændringer i priselasticiteterne. Men det er nævnt, at for mange virksomheder spiller afsætningskurvens plads større rolle end dens elasticitet, og derved får afsætningssvingninger andre konsekvenser end i henhold til grænseteorien.

Specielt store, oligopolistisk prægede virksomheder synes ofte under en konjunkturopgang at foretrække at holde priseniveauet og i stedet lade afsætningen vokse, eventuelt ud over kapacitetsgrænsen, således at de oparbejder en beholdning af uekspederede ordrer – og dermed en følelse af tryk.

Emnet skal ikke forfølges videre her, idet der i høj grad trænges til specialundersøgelser, f.eks. af hvor længe virksomheder er om at lade lønstigninger slå igennem til priserne; hvor udbredt det er at sælge ud af eksisterende lagre til gammel produktionspris, før prisen forhøjes, osv.