

ER GRÆNSETEORIEN I OVERENSSTEMMELSE MED VIRKELIGHEDEN?

AF BJARKE FOG*

A. Grænsebetraktningen som deskriptiv pristeori.

a) At grænsebetraktningen rent logisk set kan accepteres som vejledende eller normativ pristeori, synes at være alment anerkendt. Når det derfor ofte diskuteres, hvorvidt grænseteorien er realistisk, må dermed enten menes, hvorvidt virksomhederne har mulighed for at skaffe sig kendskab til de størrelser, der indgår i teorien, hvorved denne gøres praktisk anvendelig¹; eller der menes, hvorvidt praktiske erhvervsfolks handlemåde er i overensstemmelse med denne teoris synspunkter, således at denne giver en relevant beskrivelse af prisfastsættelsen, som den foregår i virkeligheden.²

Grænseteorien kan opfattes på to måder, nemlig dels som udtrykkende en bestemt tankegang eller metode, dels som stillende bestemte krav til en pris for, at den er optimal, nemlig at grænseomsætning (grænseindtægt) = grænseomkostninger. Spørgsmålet om, hvorvidt grænseteorien kan accepteres som deskriptiv teori, kan derfor opdeles i to hovedspørgsmål, nemlig

α) Anlægger virksomhederne tankegange, der – bevidst eller ubevidst – bevæger sig i samme baner som grænsebetraktningen?

β) Opfylder de faktisk fastsatte priser grænsebetraktningens betingelser?

Disse to hovedspørgsmål omfatter igen en række til dels indbyrdes afhængige delspørgsmål. Det vigtigste spørgsmål under α) er således, hvorvidt de forskellige prisdannelsesmodeller eller -typer, som grænsebetraktningen under varierende forudsætninger fører til, genfindes i virkeligheden. Ved spørgsmål β) kan der være tale om såvel en kvalitativ som en kvantitativ analyse. Det kan f. eks. tænkes, at man kan påvise, at vare A's dæknings-

1. Dette spørgsmål skal ikke nærmere behandles her.

2. I det følgende bruges konsekvent udtrykket grænseteorien selv om total- og gennemsnitsmetoderne, korrekt anvendt, giver samme resultat som grænsebetraktningen.

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

ER GRÆNSETEORIEN I OVERENSSTEMMELSE MED VIRKELIGHEDEN?

AF BJARKE FOG*

A. Grænsebetraktningen som deskriptiv pristeori.

a) At grænsebetraktningen rent logisk set kan accepteres som vejledende eller normativ pristeori, synes at være alment anerkendt. Når det derfor ofte diskuteres, hvorvidt grænseteorien er realistisk, må dermed enten menes, hvorvidt virksomhederne har mulighed for at skaffe sig kendskab til de størrelser, der indgår i teorien, hvorved denne gøres praktisk anvendelig¹; eller der menes, hvorvidt praktiske erhvervsfolks handlemåde er i overensstemmelse med denne teoris synspunkter, således at denne giver en relevant beskrivelse af prisfastsættelsen, som den foregår i virkeligheden.²

Grænseteorien kan opfattes på to måder, nemlig dels som udtrykkende en bestemt tankegang eller metode, dels som stillende bestemte krav til en pris for, at den er optimal, nemlig at grænseomsætning (grænseindtægt) = grænseomkostninger. Spørgsmålet om, hvorvidt grænseteorien kan accepteres som deskriptiv teori, kan derfor opdeles i to hovedspørgsmål, nemlig

α) Anlægger virksomhederne tankegange, der – bevidst eller ubevidst – bevæger sig i samme baner som grænsebetraktningen?

β) Opfylder de faktisk fastsatte priser grænsebetraktningens betingelser?

Disse to hovedspørgsmål omfatter igen en række til dels indbyrdes afhængige delspørgsmål. Det vigtigste spørgsmål under α) er således, hvorvidt de forskellige prisdannelsesmodeller eller -typer, som grænsebetraktningen under varierende forudsætninger fører til, genfindes i virkeligheden. Ved spørgsmål β) kan der være tale om såvel en kvalitativ som en kvantitativ analyse. Det kan f. eks. tænkes, at man kan påvise, at vare A's dæknings-

1. Dette spørgsmål skal ikke nærmere behandles her.

2. I det følgende bruges konsekvent udtrykket grænseteorien selv om total- og gennemsnitsmetoderne, korrekt anvendt, giver samme resultat som grænsebetraktningen.

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

bidrag er større end vare B's, hvilket man finder er i overensstemmelse med teorien, da afsætningselasticiteten for A er mindre end for B. (En kvalitativ analyse). Men det kunne tænkes, at forskellen i dækningsbidrag mellem de to varer kun er 10 %, medens elasticitetsforskellen skulle tilsige en forskel på 100 %. (En kvantitativ analyse). I så fald er der ikke fuld overensstemmelse med grænseteorien.

Endelig må man på forhånd gøre sig klart, at selv om man kommer til det resultat, at den faktiske prisdannelse harmonerer med grænsebetraktningen, udelukker det ikke den mulighed, at den også kan harmonere med andre teorier, f. eks. en full-cost-teori, således at prisdannelsen lader sig forklare på forskellige måder. Dette rejser derfor et tredje hovedspørgsmål, nemlig

γ) Hvorvidt er grænsebetraktningen hensigtsmæssig som deskriptiv pristeori? Dette sidste spørgsmål skal dog ikke behandles her, men udskydes til den efterfølgende artikel.

b) Det er givet, at der i adskillige virksomheder følges en konsekvent marginal betragtningsmåde. Alene den omstændighed, at der i erhvervslivet sidder tusinder, der gennem universiteter, handelshøjskoler eller kursus, har fået kendskab til den moderne pristeori, er dog ikke helt uden betydning. Men dertil kommer, at selv i tilfælde, hvor tankegangen måske tilsyneladende følger helt andre linier, kan denne dybest set vise sig at være udtryk for et marginalet ræsonnement. Man kommer undertiden ud for betragtninger, der er indviklede og kluntede, men som ved nærmere dissektion viser sig at være udtryk for de krumspring, der er nødvendige for at opnå en tilsvarende tilpasning til marginelle synspunkter.

Eksempelvis kan nævnes påvisningen af, at det ikke er ualmindeligt, at en virksomhed ved fordelingen af indirekte omkostninger tager hensyn til de forskellige varers forventede priselasticitet, således at der nok formelt følges en konsekvent full-cost tankegang, men således at tilpasningen til de marginelle synspunkter opnås gennem en mere eller mindre camoufleret differentiering i fordelingssatserne.

Som et eksempel på, at man i en virksomhed formelt følger en full-cost tankegang, der imidlertid reelt er i overensstemmelse med grænsebetraktningen, kan nævnes det amerikanske selskab General Electric Company.¹ Ifølge de angivne kilder følger selskabets kalkulationsopbygning full-cost metoden. Men ved alle vigtige beslutninger gennemføres ikke en enkelt beregning, men der foretages kalkulationer for forskellige muligheder for at se, hvilke af disse der giver den største profit i forhold til den nødvendige investering. Disse forskellige muligheder kan være baseret på grundige mar-

1. Kaplan, Dirlam & Lanzilotti: »Pricing in Big Business«, New York 1958, samt oplysninger fra to funktionærer i selskabet.

kedsanalyser. Det kan godt ske, at man prøver op til 100 forskellige muligheder, der regnes igennem med henblik på at fastslå, hvilken der giver den bedste gevinst. Alle beregninger foretages formelt i overensstemmelse med full-cost betragtningen, men i realiteten bringes denne derved i overensstemmelse med grænsebetraktningen.

Men selv om mange af de ræsonnementer, der anlægges, enten direkte eller ved fortolkning kan bringes i overensstemmelse med grænseteorien, er det dog svært at tro på en almindelig tendens til, at der anlægges marginale synspunkter. Alene den omstændighed, at man ofte er uden viden om afsætningskurverne, gør, at man må handle halvt i blinde og søge sin tilflugt til mere eller mindre rationelle tommelfingerregler af full-cost-typen. Men dernæst gælder det, at der såvel på afsætnings- som omkostningssiden gør sig en forskel gældende på teoretisk og praktisk tankegang. Ifølge teorien er det priselasticiteten, der er relevant på afsætningssiden, medens praksis ofte lægger stor vægt på afsætningens størrelse, d. v. s. afsætningskurvens plads i planet end på dennes elasticitet. På omkostningssiden er praksis tilbøjelig til at tage større hensyn til de faste omkostninger end foreneligt med en teoretisk tankegang.

Tager vi som specielt eksempel byggehåndværket, er prisfastsættelsen ved dette præget af en blanding af grænse- og ikke-grænsebetraktninger. Ved licitationer anlægges hyppigt betragtninger, der ikke strider mod marginal tankegang: Hvor meget det vil koste i ekstra omkostninger at udføre det pågældende arbejde; hvor meget konkurrenterne kan tænkes at byde; om det kan tænkes at føre senere reparationsarbejder med sig; om det har nogen reklamemæssig værdi at få det pågældende arbejde overdraget, osv. Når en mester undertiden i et tilbud bevidst ser bort fra en del af svendelønnen, idet han regner lønnen til den faste stab af svende som en fast omkostning, som han i givet fald er villig til at se bort fra for at holde dem beskæftiget i en død periode, er der tale om en typisk marginal betragtningssmåde. Men vender vi os derimod til regningsarbejder, er der meget lidt tilbage af marginalbetraktninger, idet prisudregningen stort set følger mekaniske regler, der undertiden endda kan føre til ret inkonsekvente resultater.¹

c) Genfinder man i virkeligheden teoriens forskellige prisdannelsestyper? Svaret må blive ja. Det er ikke vanskeligt at konstatere eksempler på prispførerskab; på stiltiende eller neutraliseret priskonkurrence; at de forestillinger, man udtrykker ved den knækkede afsætningskurve, forekommer; at prisdifferentiering eksisterer, o. s. v.

Enkelte prisdannelsestyper har det været svært at finde eksempler på. Dette gælder således teoriens fremstilling af handlingsforløbet under auto-

1. Bjarke Fog: »Prisdannelsen inden for byggeriet« København 1958.

nom handlemåde, således at to (eller flere) virksomheder reagerer på hinandens prisnedsættelser, hvorefter man til sidst ender i en ligevægtspris, der er bestemt af skæringspunktet mellem de to virksomheders reaktionskurver.¹

At tilfældet dog er muligt fremgår af følgende eksempel. Der foreligger ikke eksakte oplysninger om samtlige prisændringers størrelse og tidspunkt, hvorfor eksemplet blot skal gengives i hovedtræk. Virksomhed A havde i nogen tid fremstillet et specielt produkt, da B besluttede sig til også at optage fremstillingen heraf. For at komme ind på markedet startede B med at sætte sin pris 15 % under A's. Denne besvarede straks udfordringen ved at byde under i pris, hvorefter man igennem en række successive prisreduktioner fortsat bød hinanden under. Til sidst kom prisen ned i nærheden af de variable omkostninger, men på intet tidspunkt har der dog været negativt dækningsbidrag. Iøvrigt førtes kampen med mange våben; således forsøgte A at formå råvareleverandøren til at standse forsyningerne til B, hvilket dog ikke lykkedes. På et vist tidspunkt opsøgte A iøvrigt B og tilbød en kartelaftale, hvilket sidstnævnte afviste. Imidlertid steg salget stærkt af den pågældende vare. Stigningen var delvis, men også kun delvis, forårsaget af de lave priser, og da begge parter nærmede sig fuld kapacitetsudnyttelse, svandt motivet til yderligere underbyden. B tog derfor initiativet til at hæve prisen noget igen, hvorefter A øjeblikkeligt fulgte op med en pris, der ligger ca. 5 % under B's. B forventer, at A vil følge med op også ved yderligere prisforhøjelser, men tøver hermed, da han stadig regner med muligheden af, at han kan slå A helt ud. (B har nu langt den største omsætning, og hans variable gennemsnitsomkostninger må antages at ligge under A's).

Til sammenligning med dette eksempel kan kort nævnes et andet, der viser, at ligevægt kan nås ved et væsentligt højere prisniveau. En fabrikant havde konstrueret en ny type af en specialmaskine. Til brug for prisfastsættelsen beregnedes først egenprisen til 16.000 kr. Derpå foretog man sammenligninger med samtlige eksisterende maskiner; den, der i teknisk og kommerciel henseende kom nærmest, kostede 38.000 kr. Man besluttede sig da for prisen 36.000 kr. Konkurrenten reagerede ved at reducere sin pris til 34.000 kr. Derefter satte man sin pris ned til 32.000 kr. og efter en yderligere reduktion hos konkurrenten til 29.500 kr.; og på dette niveau er prisen forblevet.

d) Men selv om teoriens prismodeller således kan iagttages i virkeligheden, mangler endnu at konstatere, om de dækker alle betydende tilfælde, eller om der forekommer afvigelser herfra. Og dette synes netop at være til-

1. Se eksempelvis H. Winding Pedersen: »Omkring den moderne Pristeori«. 1939, s. 13. Se også Bjarke Fog »Priskalkulation og Prispolitik«, s. 240. I nævnte arbejder opgiver jeg, at jeg ikke har kunnet finde eksempler på denne prisdannelsesstype. Imidlertid har jeg senere fået refereret et eksempel herpå, og det er dette, der gengives i teksten.

fældet. Som det fremgår af den foregående artikel, eksisterer der talrige prisfastsættelsestyper, der ikke er dækket af den traditionelle grænseteoris forskellige modeller.

B. Kan priser overhovedet være i modstrid med grænsebetraktningen?

a) I det næstsidste eksempel må såvel A's som B's handlemåde siges at være i overensstemmelse med grænseteorien, idet de ud fra en kortsigtig, autonom tankemåde har underbudt hinanden, så længe det kunne betale sig. At så begge parter ex post finder, at de har handlet tåbeligt, er en anden sag. B, der er den stærkeste, mener således selv, at hans prispolitik har været helt forkert. Efter hans egen mening skulle han enten have accepteret forslaget om en kartelaftale eller straks fra starten sat prisen helt i bund for at tvinge konkurrenten ud, frem for langsomt at pine prisen ned.

Det afgørende for vor problemstilling er, at hvis B havde valgt at tage samme pris som A, kunne det være et forsøg på at opnå en stiltiende pris-aftale – hvilket ikke er i modstrid med grænseteorien. Havde han valgt straks at slå den anden ud, kunne dette imidlertid også tænkes at være rationelt ud fra en langtidsbetragtning – og altså heller ikke i modstrid med grænseteorien.

Eller for at tage et andet eksempel. I fjerkræslagterierne er der divergerende opfattelser m. h. t. hvilken prispolitik, der skal føres. Der hæver sig røster for at opnå så »gode priser som muligt«, d. v. s. at realisere korttids-optimalsituationen, medens en anden opfattelse går ud på gennem lave priser på fjerkræ langsomt at ændre folks forbrugsvaner og vænne dem til at spise fjerkræ. Hvad enten man gør det ene eller det andet, er det i overensstemmelse med grænseteorien. Men når alle muligheder kan være i overensstemmelse med grænseteorien, idet det kun er et spørgsmål, om der anlægges korttids- eller langtids-synspunkter, og om der handles autonomt eller konjunkturalt, hvordan kan man så overhovedet handle i modstrid med teorien?

Hvad *tankegangen* angår, kan modstrid med teorien kun ligge i, at ræsonnementerne er af ikke-marginal karakter. A eller B kan således afstå fra at gå ned i pris ud fra en naiv fastholden ved, at det ikke kan betale sig at acceptere priser, der er lavere end en mere eller mindre tilfældigt kalkuleret egenpris. (At en sådan politik måske kan vise sig at være den, der giver størst mulig gevinst, er en anden sag).

Hvad *resultatet* angår, kan modstrid med teorien opstå, hvis der f. eks. accepteres priser, der er lavere end grænseomkostningerne. Men det kan også tænkes, at man kan påvise, at en pris er sat forskellig fra den, der ud fra de givne forudsætninger er optimal, f. eks. at A har underbudt B mere end nødvendigt. En påvisning af, at dette skulle være tilfældet, kræver grundigt kendskab til alle forudsætninger og funktioner.

b) Den store vanskelighed ved at påvise, resp. modbevise grænseteoriens praktiske eksistens er, at det ikke i en konkret situation er således, at der er een og kun een grænseomsætning (og tilsvarende for grænseomkostningerne). Dette er anskueliggjort i figur 1; A_1 angiver virksomhedens (korttids)-afsætningskurve under den almindelige ceteris paribus forudsætning. En erkendelse af, at alt andet ikke vil være lige, men at f. eks. konkurrenterne må antages at ville reagere, medfører, at man opererer med afsætningskurven A_2 , der gælder under forudsætning af, at enhver prisforandring besvares med en tilsvarende ændring i konkurrenternes priser. En erkendelse af, at virksomheden fører langtidspolitik, betyder, at det er langtidskurven A_3 , der er relevant, idet denne viser, hvor meget forbrugerne vil købe, efter at de har fået tid til at tilpasse sig til en ændret situation. Men dernæst kan virksomheden mene, at for høje priser vil lokke nye konkurrenter frem, hvorved langtidskurven i virkeligheden bliver f. eks. A_4 . Eller man kan frygte, at jo højere prisen bliver, des større er chancen for offentlige indgreb, således at det er kurven A_5 , der er afgørende o. s. v. Til hver enkelt fortolkning af afsætningskurven svarer forskellige optimalpriser.

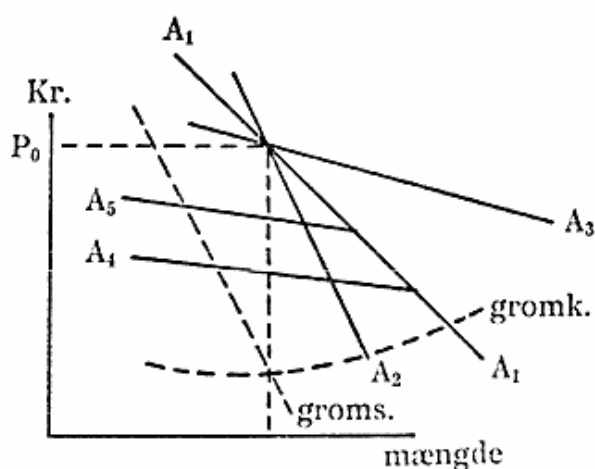


Fig. 1.

Tilsvarende gælder for grænseomkostningerne; disse kan opfattes som enten gældende for partiel eller total tilpasning.

Hvis en sammenligning mellem teori og praksis skal have nogen værdi, må man derfor sikre sig, at forudsætningerne er de samme. At påvise, at en virksomhed ikke har fundet optimalprisen i forhold til A_1 , har ingen interesse, hvis det er A_2 , der har dannet grundlag for overvejelserne.

Dette fortolkningsproblem vanskeliggør i høj grad analysen. Det er højst sandsynligt, at man i hvert enkelt tilfælde kan finde en eller anden fortolkning, der bringer overensstemmelse mellem den faktiske pris og den teoretiske optimalpris. Men derved er i realiteten intet bevist. Det afgørende må

være, om prisen svarer til optimalprisen, bestemt ud fra de forudsætninger, der faktisk har ligget til grund. Men desværre er det stort set umuligt at kortlægge disse. En blanding af korttids- og langtidbetonede hensyn til forbrugere, konkurrenter, myndigheder og offentlighed vil i mange tilfælde have spillet ind på een gang, uden at den pågældende bagefter klart kan gøre rede herfor. På forhånd er det derfor tvivlsomt, om det overhovedet er muligt at fastslå, hvorvidt en faktisk fastsat pris opfylder grænseteoriens betingelser.

C. Er virkelighedens priser lig teoriens optimalpriser?

a) Et forsøg på at besvare det stillede spørgsmål støder på store vanskeligheder. Overskyggende alt andet er vanskelighederne ved at få empirisk, kvantitativt materiale. Men selv bortset herfra gør der sig flere rent principielle problemer gældende.

Den første vanskelighed er afgørelsen af, hvad der i det hele taget i en konkret situation skal forstås ved optimalprisen. Dennes størrelse afhænger jo af, om der anlægges korttids- eller langtidbetragtninger, om der forudsættes autonom eller konjunktural handlemåde, hensyntagen til offentlige indgreb, potentiel konkurrence osv. Vælger man at lægge en vis usikkerhed ind i afsætningskurven og opfatte denne som et bånd, ikke en klart aftegnet kurve, bliver der ikke tale om et skæringspunkt mellem grænseomsætning og grænseomkostninger, men om et skæringsområde. Det må da være tilstrækkeligt, at prisen ligger inden for det hertil svarende interval til, at den kan betegnes som optimal. Med tilstrækkelig stor usikkerhed kan følgelig en hvilken som helst pris opfattes som optimal.

Det må derfor være hensigtsmæssigt at sondre mellem et helt system af optimalpriser.

Der må således sondres mellem *korttids-* og *langtidsoptimalpriser*, mellem optimalprisen ved *autonom* og ved *konjunktural* handlemåde samt mellem *absolutte* og *relative* optimalpriser. Ved absolutte priser tænkes der på prisniveauet for virksomhedens varer under eet; ved de relative priser på prisrelationerne mellem de forskellige varer eller kvaliteter. Det kan tænkes, at samtlige prisrelationer er i fuld overensstemmelse med grænsebetraktningen, men at vedkommende virksomhed generelt holder for lave priser.

Man kunne yderligere tænke sig en sondring mellem *subjektive* og *objektive* optimalpriser.¹ Den objektive optimalpris er den pris, der svarer til ren gevinstmaksimering. Den subjektive optimalpris er bestemt ud fra den målsætning, som virksomheden har sat sig. Afviger denne fra gevinstmaksimering, får begrebet subjektiv optimalpris et selvstændigt indhold. I det

1. Udtrykkene er ikke helt vellykkede, men anvendes i mangel af bedre.

følgende er kun tænkt på objektive optimalpriser, med mindre det modsatte udtrykkeligt nævnes.

Endelig kan der sondres mellem *individuel* (eller *partiel*) og *total* optimalpris. Ved individuel optimalpris forstås, at den enkelte virksomhed holder den pris, der for denne er optimal i den konkrete situation, uanset om andre virksomheders priser er optimale eller ej. Ved totalt optimum forstås, at hele branchens¹ prisstruktur er i ligevægt, hvilket indebærer, at alle virksomheder er i individuelt optimum, og at alle prisrelationer således finder en rationel forklaring i de gældende priselasticiteter og grænseomkostninger. Handler nogle virksomheder irrationelt, vil de for de øvrige virksomheder optimale priser kunne være forskellige fra dem, der ville gælde, hvis der var totalt optimum.

b) Den anden vanskelighed er, at man i virksomhederne gennemgående vil hævde, at de gældende priser og prisrelationer er optimale – i hvert fald subjektivt optimale – for hvis man var klar over, at de ikke var rationelle, ville man ændre dem. En påstand om, at en konkret pris ikke er optimal, kan derfor betyde, at analytikeren skal underkende den pågældende virksomheds skøn. Dette kan være muligt, hvis der kan påvises brist i den af virksomheden givne forklaring på, hvilke overvejelser der ligger til grund for den fastsatte pris; og dog kan det tænkes, at denne er optimal (også objektivt), for ofte handler virksomhederne mere rationelt, end deres egne begrundelser giver udtryk for.

Det sker dog, at en virksomhed bagefter erkender, at den førte prispolitik har været forfejlet. Ja, det forekommer endog, at man selv er af den opfattelse, at man ikke tager de optimale priser. Der kan spores en svag tendens til, at det navnlig er i virksomheder, hvor der i ledelsen sidder mænd med teoretisk, økonomisk uddannelse, at det forekommer, at man ikke selv mener, at priserne er optimale, medens rene praktikere som regel vil hævde, at dette er tilfældet. F. eks. kan gengives følgende citat fra en »teoretisk praktiker«:

»Egentlig skulle alle konkurrencemidler, pris, reklame, kvalitet o. s. v. føres til samme grænse, hvor grænseindtægten er den samme ved hver handlingsparameter, men en sådan ligevægtssituation har vi aldrig nået«.

I denne forbindelse kan det iøvrigt have interesse at referere følgende udtalelse fra U. S. Steel Corporation: »U. S. Steel has never tried to price to maximum profit not only in the short run but even in the long run.«²

c) Den tredje vanskelighed er, at undersøgeren, der skal forsøge at afgøre, hvorvidt optimalprisen er nået, ikke selv kender denne. Hvad den subjektive optimalpris angår, kender han ikke altid målsætningen. For den ob-

1. Der skal ikke her gøres noget forsøg på at fastslå, hvad der skal forstås ved begrebet branche.

2. Citeret efter Kaplan, Dirlam & Lanzilotti, »Pricing in Big Business« p. 23.

jektive optimalpris' vedkommende kan han højst have en formodning om dennes størrelse, men denne formodning kan vise sig at være forkert.

d) Den mest nærliggende metode til at efterprøve, hvorvidt en pris er optimal, er ved at indsætte de relevante værdier i de forskellige formler, grænsemetoden kan udtrykkes ved, og konstatere, om formlerne stemmer. Selv om man på forhånd må være skeptisk over for metoden, skal dog her gengives nogle forsøg for eksperimentets egen skyld.

Udgangspunkt tages i, at det ved optimalprisen må gælde, at

$$\text{pris} = \text{grænseomkostninger} \cdot \frac{\text{elasticiteten}}{\text{elasticiteten} - 1}$$

Eller den specielle omskrivning, der gælder, såfremt de variable omkostninger er proportionale:¹

$$\text{elasticiteten} = \frac{\text{pris}}{\text{dækningsbidrag}}$$

En sådan efterprøvning af teorien støder imidlertid på store vanskeligheder. For det første er forretningsfolks forestillinger om et begreb som priselasticiteten sjældent så konkrete, at de kan udtrykkes numerisk. For det andet er det heller ikke altid muligt at konstatere dækningsbidraget med sikkerhed.

Selv bortset fra den unøjagtighed, der nødvendigvis må knytte sig til de opgivne talværdier, lider metoden af så stor usikkerhed, at man på forhånd må være skeptisk over for dens værdi. Det er ikke altid helt klart, hvorvidt forudsætningen om proportionale omkostninger holder, når man vil bruge den sidste af de to nævnte formler. Dernæst gælder formlerne prin-

Varens art	Forventet elasticitet i afsætningskurven ved		Brutto-avance	Hertil svarende ligevægts elasticitet
	prisforhøjelser	prisnedsættelser		
Herrebeklædning	ca. 1/2	ca. $\frac{3}{4}$ - 1	ca. 33 %	ca. 4
Rullegardiner	ca. 2	ca. 2	ca. 50 %	ca. 3
Chokolade	?	over 5	ca. 25 %	ca. 5
Chokolade	?	ca. 5	ca. 25 %	ca. 5
Stovsugere	ca. 0	ikke over 2	ca. 40 %	ca. $3\frac{1}{2}$
Plasticprodukt.....	under 1	ca. 1-2	ca. 20 %	ca. 6
Herresokker.....	ca. 30-50	ca. 30-50	ca. 25 %	ca. 5
Farve	ca. 25	?	ca. 45 %	ca. $3\frac{1}{3}$
Skotøj	ca. 5	ca. 50	ca. 25 %	ca. 5

1. Se. P. Nyboe Andersen, Bjarke Fog og Poul Winding, NATIONALØKONOMI, 1. udgave, København 1952, s. 135.

cipielt for uendelig små prisændringer, medens relevante prisændringer altid vil være af given størrelsesorden.

Jeg har selv, nærmest for eksperimentets skyld, forsøgt at anvende formelen på grundlag af nogle opgivelser fra danske foretagender. De opgivne elasticiteter angår priselasticiteten i afsætningskurven og er beregnet på grundlag af opgivelser af den mest sandsynlige afsætning ved mindre prisændringer. Dækningsbidrag eller rettere bruttoavancer er angivet i procent af variable omkostninger. Ligevægtselasticiteten angiver, hvor stor elasticiteten skulle have været, hvis den teoretiske formel skulle stemme ved den anførte bruttoavance. Elasticiteten er overalt angivet numerisk.

Uanset at der er tale om et højst ufuldkomment materiale, må det erkendes, at formlerne ikke stemmer. Der er endda tale om, at der angives forventede elasticiteter på mindre end 1, hvilket overhovedet ikke kan tænkes ved den teoretiske optimalpris. Nogen konklusion kan dog ikke drages af materialet, da man ikke kan vide, hvad der er årsag til de store uoverensstemmelser. Der er i hvert fald følgende tre hovedmuligheder:

- a) Tallene er forkerte eller unøjagtige.
- b) Man har ikke opnået de teoretiske optimalpriser.
- c) Forudsætningerne for de faktiske og de teoretiske optimalpriser har ikke været de samme.

Det er nærliggende at antage, at den sidste årsag er den vigtigste.

For at undersøge de tilgrundliggende forudsætninger har jeg spurgt i virksomhederne, hvorfor man så ikke ændrede prisen, når det måtte være klart, at det kunne betale sig, hvis de antydede elasticiteter var rigtige. Dette har jeg gjort ikke blot i ovennævnte tilfælde men også i adskillige andre virksomheder, hvor man mere vagt har antydnet elasticiteter, der var væsentligt forskellige fra de ligevægtselasticiteter, der svarede til de eksisterende dækningsbidrag. Hyppigst har de givne oplysninger indiceret, at optimalprisen måtte ligge over den herskende pris. I mange tilfælde fik jeg et svar, der var en variation over mønstret: »Jo, vi kunne godt tjene noget mere ved at sætte priserne op, men efter al sandsynlighed vil vi tabe på det i det lange løb.« Man regner altså med en relativt lille elasticitet på kort sigt, men stor elasticitet i det lange løb. Det er muligt, at de anførte udtalelser ikke så meget tager sigte på den konkrete vare som på det mere ubestemte: renommé, good-will etc. Det er næppe så enkelt, at man blot regner med een elasticitet på kort sigt og en anden på langt sigt. Jeg har da også modtaget adskillige svar, der angiver andre og mere komplicerede sammenhænge.

En vigtig årsag til, at vi ikke kan få overensstemmelse med vore formler, er da, at en lang række forskelligartede motiver gør sig gældende. Disse kan være af så vag og ubestemt karakter, at det vil være særdeles vanskeligt at sammenfatte dem i en enkelt elasticitet. Elasticitetsbegrebet synes derfor at

være for vanskeligt at arbejde med i en empirisk analyse. Konklusionen må derfor blive den negative, at en direkte numerisk efterprøvning af, om faktiske priser er optimale, synes udelukket – måske bortset fra helt ideelle tilfælde.

En del af årsagen hertil må formentlig søges i, at vi prøver at løsrive prisen fra den almindelige sammenhæng. Praktikerer vil snarere tænke på flere handlingsparametre samtidig, og hans elasticitetsforestillinger kan derfor vanskeligt isoleres for prisen alene. Skal man forsøge at afgøre, om virkelighedens priser er i overensstemmelse med teoriens optimalbegreb, må man derfor forsøge at gå ad andre veje.

D. Tendens mod optimale priser?

a) Skal man give en virkelig vurdering af, hvorvidt virkelighedens priser er optimale alene på grundlag af beskrivende materiale og almindelige indtryk, forudsætter det langt mere omfattende oplysninger, end der endnu er til rådighed. Det følgende prætenderer derfor ikke at kunne give en velfunderet redegørelse, men indeholder blot forskellige spredte synspunkter.

Det er formentlig langt vanskeligere at afgøre, om de absolutte priser er optimale, end om prisrelationerne er det. Der er næppe basis for at tro på, at virksomheder i almindelighed har kendskab til priselasticiteternes størrelse. Derimod er det realistisk at mene, at de fleste virksomheder er i stand til at afgøre, hvorvidt priselasticiteten for vare A er større eller mindre end for vare B. I det følgende vil hovedvægten derfor blive lagt på at diskutere prisrelationerne.

Formentlig skal man være forsigtig med at tro på en naturlig tendens mod teoretisk rationelle prisrelationer.¹ Navnlig kan det påvises, at dette næppe er tilfældet, så længe en virksomhed giver tilfredsstillende overskud. Flere virksomheder frembyder eksempler på, at man på et vist tidspunkt – og ofte når overskudet er lille – har taget initiativet til en analyse af indtjeningsforholdene for de forskellige produkter, og hvor det næsten altid har vist sig, at der var meget store avanceforskelle, og at visse prisrelationer savnede enhver rationel begrundelse. De store avanceforskelle kan have deres årsag i forskelle i priselasticiteterne og tyder i så fald på en tendens mod optimale prisrelationer, men det var langt fra altid muligt at finde en sådan rationel forklaring. Ikke sjældent lå forklaringen i forfejlede kalkulationsmetoder, manglende beregninger og ufyldstgørende oplysninger. Således kan nævnes, at en undersøgelse i et metalværk viste, at visse varer blev leveret til priser, der lå under de direkte fremstillingsomkostninger.

I dette tilfælde ændrede man salgspriserne (dog ikke uden modstand fra salgsafdelingen). Men det sker ikke altid. Undertiden lader man forholdene

1. »Rationelt« forstået som i overensstemmelse med gevinstmaksimering.

være, som de er, ud fra den resignerende indstilling, at man må tage de dårlige varer med de gode. For større byggefirmaer er således opførelsen af en-familieshuse samt mindre reparationsarbejder ret tvivlsomme forretninger; alligevel påtager adskillige af disse sig sådanne arbejder.

Selv om en virksomhed finder, at prisrelationerne er forkerte, kan der være betydelig træghed mod at få dem ændret. Når en prisstruktur har været gældende en vis tid, er der en tendens til, at den opfattes som en ligevægts-tilstand. En porcelænsfabrik undlod således at rette sin prisstruktur op, fordi man ventede at få vrøvl fra forbrugerne af de prisforhøjede varer og blot tavshed fra dem, der ville nyde godt af prisnedsættelsen. Om man vil, kan man godt hævde, at dette er i overensstemmelse med grænsebetrægtningen, idet tilfældet er en variant af den knækkede afsætningskurve, nemlig hvor knækket skyldes hensynet til forbrugernes, ikke konkurrenternes reaktioner.¹ Et lignende eksempel, hvor det er hensynet til konkurrenternes politik, der skaber træghed, frembyder kamgarnsspinderierne. Antagelig som følge af u hensigtsmæssige kalkulationsmetoder i de prisangivende (udenlandske) virksomheder, svarer prisrelationerne mellem forskellige typer garn ikke til de faktiske omkostningsforskelle. (Og uden at dette kan forklares ved priselasticitetsforskelle). Således er de meget tynde garner relativt dyrere at fremstille, end forskellene i salgspriserne lader formode.

Men dernæst gælder, at når en virksomhed ønsker at foretage en ændring i de relative priser, behøver det ikke at gå i retning af det objektivt optimale, men kan tværtimod være i retning af, hvad der er blevet betegnet som subjektivt optimalt. Det er ikke ualmindeligt at træffe den opfattelse, at det må være rationelt, at alle varer skal bære samme procentvise avance (netto eller brutto), hvilket man så bevidst stræber imod. Det er formentlig forestillinger om, at priserne skal være moralsk forsvarlige, ideelle, kort sagt forestillingen om »den retfærdige pris«, der ligger bag. Så længe afsætnings- og indtjeningsforhold er gode, må man vente, at disse forestillinger spiller en væsentlig rolle, men brydes med grænsebetrægtningens mere »hårdkogte« synspunkter; og kommer der vanskeligheder, tvinges virksomhederne mere og mere over mod det, der ud fra gevinsthensyn er rationelt.

Men visse traditionelt bestemte avancesatser synes at være modstandsdygtige, selv mod ret stærk konkurrence. Dette gælder således adskillige detailhandelsavancer, jvf. følgende artikel i »Papirhandleren«²:

»I vor branche – ligesom antagelig i en del andre brancher – foregår kalkulationerne formodentlig i stor stil efter princippet: »Sådan plejer man at kalkulere denne vareart.« Om det i og for sig er rationelt at basere sine kalkulationer på traditioner, turde vel være tvivlsomt, særligt nu om dage, da så meget forandres.

1. Se iøvrigt eksemplerne, Bjarke Fog »Priskalkulation og Prispolitik«, s. 122-23

2. Her citeret efter »Danmarks Handels Tidende«, 18. sept. 1960.

Kalkulationsproblemerne er jo en indviklet affære. Eksempelvis kan nævnes, at en detailhandlerbranche i USA kom ud for, at næsten ingen af virksomhederne kunne præstere en rimelig forrentning. Man kunne ikke påvise, at fejlen lå på indkøbssiden, og med hensyn til salgspriserne lå det sådan, at der var en knivskarp priskonkurrence for alle varer. Branchen tilkaldte eksperter, der efter en grundig undersøgelse meddelte, at det kun var en mindre del af branchens varer, som publikum var prisbevidste overfor. En anden del af varesortimentet var præget af en uensartet prisbevidsthed af lokalt anstrøg, medens den største del af omsætningen lå på varegrupper, hvor publikum havde meget ringe ide om eller interesse for priserne.«

b) Den uvilje mod forandringer i priser og avancesatser, der ofte kan iagttages, ikke bare inden for detailhandelen, gør det noget betænkeligt at postulere en almindelig overensstemmelse med grænseteoriens resultater. Det er nævnt foran, at mange virksomheder synes at have den opfattelse, at priselasticiteten ved den herskende pris er så lille, at det skulle indicere, at optimalprisen må ligge højere – i hvert fald på kort sigt. Det er sandsynligt, at en vigtig årsag til, at man ikke forhøjer prisen, er, at man ikke gør det, hvis »man ikke er nødt til det«, kombineret med usikkerhed over for, om afsætningsforventningerne nu også holder stik.

For nogen tid siden forhøjede dagbladet »Information« sin pris fra det på det pågældende tidspunkt sædvanlige for eftermiddagsblade gældende 40 øre til 50 øre. Jeg vil antage, at årsagen til dette i bladverdenen usædvanlige skridt var et let fortvivlet forsøg på at forbedre bladets økonomi, efter at en række andre udveje åbenbart ikke havde givet tilstrækkeligt resultat.¹ Da oplaget ikke gik nævneværdigt ned, var prisforhøjelsen oplagt rentabel. Hvorfor havde man så ikke allerede tidligere forhøjet prisen? Jeg vil gætte på, at man ikke havde forhøjet prisen, hvis ikke bladets økonomiske stilling havde nødvendiggjort, at der blev gjort noget, for *hvis* prisforhøjelsen slog fejl, så salget svigtede, kunne følgerne have været ret katastrofale. Men netop for dette blad måtte man vente, at forsøget kunne lykkes, da det er kendt for at have en ret trofast og formentlig ikke særlig prisfølsom læserkreds. Er prisen 50 øre så optimalprisen? Måske. Måske ikke. Det er muligt, ja, sandsynligt, at en yderligere prisforhøjelse kunne svare sig – men hvor mange virksomhedsledere turde i den situation tage ansvaret for et sådant skridt?

Lad os tage et andet eksempel fra bladverdenen. Annoncepriserne i Berlingske Tidendes søndagsudgave må i hvert fald i visse perioder have været betydeligt under det optimale, når bladet gang på gang har måttet meddele, at man af pladsmangel ikke har kunnet optage så og så mange spalter annon-

1. Jeg understreger, at jeg ikke har nogen form for intern viden i dette tilfælde.

cer. Hvorfor sættes annonceprisen ikke op? Formentlig fordi »man ikke er nødt til det« og rimeligvis også af sikkerhedshensyn. Det er en behagelig følelse for en virksomhed, at der venter en utilfredsstillet efterspørgsel. Det kan da også tit iagttages under opadgående konjunkturer, at virksomheder, specielt store virksomheder, foretrækker at holde sig med en bestand af endnu ikke ekspederede ordrer frem for at sætte priserne op. I et lignende tilfælde har jeg interne oplysninger om motiverne til den førte prispolitik. Det drejer sig om et ugeblad, der i 1957 forhøjede prisen for de flerfarvede bagsideannoncer med ca. 12 %. Man var godt klar over, at prisen stadig var sat under optimalprisen, bl. a. havde man selv efter prisforhøjelsen forudbestillinger på bagsiden til over et år frem i tiden. Når man ikke satte prisen højere, var det dels fordi man ikke var tvunget til det af økonomiske grunde, dels et vist hensyn til langtids good-will, dels at det ville være vanskeligt at begrunde en større forhøjelse, men navnlig hensynet til sikkerheden; man ville ikke risikere, at det nogensinde skulle kunne ske, at bagsideannoncen til et nummer ikke var tegnet.

Iøvrigt vil det være naturligt at antage, at det spiller en rolle for en virksomheds politik, hvor stærkt gevinsten i optimalsituationen afviger fra andre tænkelige muligheder. I fig. 2 og 3 illustreres således to mulige sammenhænge mellem pris og gevinst. Alt andet lige må man antage, at tendensen til at søge hen mod optimalprisen er stærkere i fig. 2 end i fig. 3.

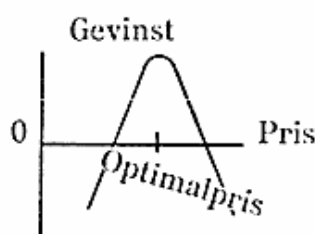


Fig. 2

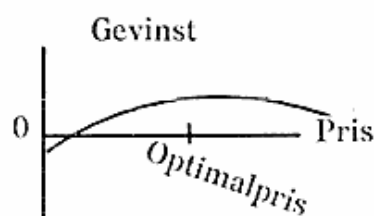


Fig. 3

c) Ifølge grænsebetraktningen er de faste omkostninger uden betydning for optimalprisen. Men vi har allerede nævnt, at de ofte spiller en rolle i praktiske prisovervejelser.

Der kan findes talrige eksempler på, at en forhøjelse i de faste omkostninger ikke udløser prisreaktioner hos en virksomhed. Men der kan også findes talrige eksempler på, at den gør det. Ofte er det simpelthen et udslag af mekaniske tommelfingerregler, som undertiden viser sig at føre til sørgelige konsekvenser, undertiden til udmærkede resultater, idet de får forretningsmanden til at overveje sin prispolitik og giver stødet til en rentabel prisforhøjelse – som vel at mærke ville have været rentabel under alle omstændigheder.

Iøvrigt er det en udbredt filosofi i praksis, at når salget stiger og kapaciteten dermed udnyttes bedre, bliver gennemsnitsomkostningerne reduceret, og man kan derfor »tillade sig« at sætte prisen ned.

d) Der er ingen grund til at gå videre med eksempler. Konklusionen synes ikke at kunne blive anden end, at grænsebetraktningen er realistisk i den forstand, at væsentlige dele af virkelighedens prisfastsættelse er i harmoni dermed. Men den er urealistisk, hvis den prætenderer at give en blot nogenlunde almen beskrivelse af prisfastsættelsen i praksis.

Men frem for alt synes problemet, om virkelighedens priser er i overensstemmelse med grænseteorien, at være et fortolkningsproblem. Grænseteorien er en formel teori, der kun danner en ramme for en prisforklaring, og det afgørende bliver derfor, hvad man i hver enkelt situation indfortolker i begreberne. Spørgsmålet om grænseteorien er realistisk, bliver derfor ikke blot et problem, om virkelighedens priser opfylder grænseteoriens betingelser, men snarere et spørgsmål om den kan give en tilstrækkelig hensigtsmæssig forklaring på virkelighedens prisdannelsesproces. Dette problem vender vi tilbage til i den følgende artikel.