

oversigt og diskussion af de empiriske resultater.

Modellen forudsætter, at realkapitalen er givet og immobil, mens arbejdskraften er fuldstændig homogen og mobil. Modellen udelukker substitution i produktionsprocesser, jfr. linearitetsforudsætningen, mens der på den anden side er substitution i »final demand«, hvor man skifter over til forsyning via import, så snart dette betaler sig. De empiriske beregninger forudsætter en estimation af realkapitalens kapacitet, hvilket ikke forskrækker forf. meget. Werin er modig – undertiden (desværre) dumdrigt.

Blandt mangt og meget giver den empiriske anvendelse to resultater, som efterlader varige chok hos læseren:

For det første får man at vide, at en optimal fordeling ville have forøget leverancerne til konsum og investering med 0,4 (nul-komma-fire) procent. Dette er naturligvis groft vildledende. Hvorvidt det »rigtige« tal er 10 eller 15 eller noget helt andet vides ikke, men forf. har i det store og hele givet fornuftige kommentarer til det forbløffende resultat.

For det andet finder Werin, at skyggeprisen på arbejdskraft er 40 pct. højere end den faktiske pris. Forf. lader på dette punkt læseren i stikken.

For en diskussion heraf og en mere grundig og kritisk drøftelse af Werin's bog kan henvises til et kommende nummer af *The Swedish Journal of Economics* (Økonomisk Tidsskrift). Her skal bogen kun summarisk anbefales til kritisk læsning.

*P. Nørregaard Rasmussen**

* Professor ved Københavns Universitet, dr. polit.

P. W. S. Andrews: On Competition in Economic Theory, MacMillan and Co. Ltd., London 1964, 141 sider, pris 21 sh.

Forfatteren til denne bog er en af de mest fremtrædende kritikere af pris- og

konkurrence teorien, således som den er blevet udformet siden 1930 af E. H. Chamberlin, Joan Robinson, W. Fellner m.fl. Fra hans hånd foreligger således i forvejen bl.a. »Manufacturing Business« fra 1949, hvori der foruden kritik af den traditionelle teori findes modeller med helt specielle adfærdsforudsætninger. Ideen til disse handlingsmønstre har A. bl.a. fået gennem empiriske adfærdsstudier i den britiske industri.

Også den foreliggende bog bærer et stærkt polemisk præg. Den er delt op i to dele: En oversigt over moderne pris- og konkurrence teori og en kritik heraf. Desværre kan A. ikke gemme sine kritiske argumenter til anden del af bogen, hvorfor polemikken allerede tager sin begyndelse i oversigten over de forskellige forfatteres bidrag. Efter anmelderens mening skader dette bogens indledende kapitler meget.

A. får dog i *første del* af bogen mindet læseren om de fleste centrale bidrag til pris- og konkurrence teorien siden 1930, og det virker oplivende, at han kan gengive nogle af de implicerede økonomers senere vurdering af deres egne bidrag. Således siger f.eks. Joan Robinson i 1954 om »The Economics of Imperfect Competition«: »Jeg vil ikke undskylde, at jeg skrev denne bog for tyve år siden, men jeg finder det chokerende, at folk stadig læser den« (p. 24).

Af spørgsmål fra den traditionelle pris- og konkurrence teori, som A. dels gengiver, dels kritiserer i denne del af bogen, kan særligt fremhæves transportomkostningernes betydning (H. Hotelling), den faldende afsætningskurve (J. Robinson og E. H. Chamberlin), prispørerskab (W. Fellner) og potentiel konkurrence (J. S. Bain og R. F. Harrod). Diskussionen af disse problemer bliver undertiden lidt tør og teknisk, men man bliver klogere af at læse A.s fremstilling.

A. indleder værkets *anden del* med at erklære, at han føler sig overbevist om, at der kunne findes en fremstillingsmåde, som ville opstille hans kritik i et sammenhængende system af klare argumenter; desværre må han beklage, at han ikke har været i stand til at finde frem til denne fremstil-

oversigt og diskussion af de empiriske resultater.

Modellen forudsætter, at realkapitalen er givet og immobil, mens arbejdskraften er fuldstændig homogen og mobil. Modellen udelukker substitution i produktionsprocesser, jfr. linearitetsforudsætningen, mens der på den anden side er substitution i »final demand«, hvor man skifter over til forsyning via import, så snart dette betaler sig. De empiriske beregninger forudsætter en estimation af realkapitalens kapacitet, hvilket ikke forskrækker forf. meget. Werin er modig – undertiden (desværre) dumdrigt.

Blandt mangt og meget giver den empiriske anvendelse to resultater, som efterlader varige chok hos læseren:

For det første får man at vide, at en optimal fordeling ville have forøget leverancerne til konsum og investering med 0,4 (nul-komma-fire) procent. Dette er naturligvis groft vildledende. Hvorvidt det »rigtige« tal er 10 eller 15 eller noget helt andet vides ikke, men forf. har i det store og hele givet fornuftige kommentarer til det forbløffende resultat.

For det andet finder Werin, at skyggeprisen på arbejdskraft er 40 pct. højere end den faktiske pris. Forf. lader på dette punkt læseren i stikken.

For en diskussion heraf og en mere grundig og kritisk drøftelse af Werin's bog kan henvises til et kommende nummer af *The Swedish Journal of Economics* (Økonomisk Tidsskrift). Her skal bogen kun summarisk anbefales til kritisk læsning.

*P. Nørregaard Rasmussen**

* Professor ved Københavns Universitet, dr. polit.

P. W. S. Andrews: On Competition in Economic Theory, MacMillan and Co. Ltd., London 1964, 141 sider, pris 21 sh.

Forfatteren til denne bog er en af de mest fremtrædende kritikere af pris- og

konkurrence teorien, således som den er blevet udformet siden 1930 af E. H. Chamberlin, Joan Robinson, W. Fellner m.fl. Fra hans hånd foreligger således i forvejen bl.a. »Manufacturing Business« fra 1949, hvori der foruden kritik af den traditionelle teori findes modeller med helt specielle adfærdsforudsætninger. Ideen til disse handlingsmønstre har A. bl.a. fået gennem empiriske adfærdsstudier i den britiske industri.

Også den foreliggende bog bærer et stærkt polemisk præg. Den er delt op i to dele: En oversigt over moderne pris- og konkurrence teori og en kritik heraf. Desværre kan A. ikke gemme sine kritiske argumenter til anden del af bogen, hvorfor polemikken allerede tager sin begyndelse i oversigten over de forskellige forfatteres bidrag. Efter anmelderens mening skader dette bogens indledende kapitler meget.

A. får dog i *første del* af bogen mindet læseren om de fleste centrale bidrag til pris- og konkurrence teorien siden 1930, og det virker oplivende, at han kan gengive nogle af de implicerede økonomers senere vurdering af deres egne bidrag. Således siger f.eks. Joan Robinson i 1954 om »The Economics of Imperfect Competition«: »Jeg vil ikke undskyldte, at jeg skrev denne bog for tyve år siden, men jeg finder det chokerende, at folk stadig læser den« (p. 24).

Af spørgsmål fra den traditionelle pris- og konkurrence teori, som A. dels gengiver, dels kritiserer i denne del af bogen, kan særligt fremhæves transportomkostningernes betydning (H. Hotelling), den faldende afsætningskurve (J. Robinson og E. H. Chamberlin), prislejerskab (W. Fellner) og potentiel konkurrence (J. S. Bain og R. F. Harrod). Diskussionen af disse problemer bliver undertiden lidt tør og teknisk, men man bliver klogere af at læse A.s fremstilling.

A. indleder værkets *anden del* med at erklære, at han føler sig overbevist om, at der kunne findes en fremstillingsmåde, som ville opstille hans kritik i et sammenhængende system af klare argumenter; desværre må han beklage, at han ikke har været i stand til at finde frem til denne fremstil-

lingsmåde. Læseren må derfor lade sig nøje med en lidt usammenhængende fremførelse af kritikpunkter, som ihvertfald i A.s øjne piler den traditionelle pris- og konkurrence-teori helt fra hinanden. Det ville føre for vidt blot tilnærmelsesvis at referere A.s kritik, da der øjensynlig ikke findes noget i teorien, der er ham helligt, følgelig skal kun enkelte punkter drages frem:

1) Anvendelsen af den enkelte virksomheds afsætningskurve kritiseres, fordi denne kurve må antages at stå i nøje forbindelse med andre virksomheders omkostningsforhold, fordi disse er af afgørende betydning for, hvad disse andre virksomheder vil udbyde og dermed altså (i forening med købersidens præferencer) for den først betragtede virksomheds afsætningsmuligheder. Da man kan regne med, at stort set de samme faktorer påvirker alle de konkurrerende virksomheders omkostninger, falder en af de væsentligste forudsætninger for den traditionelle prisbestemmelse, nemlig at afsætningskurven og omkostningskurven er uafhængige, bort.

2) Den traditionelle teori har m.h.t. spørgsmålet om hvorvidt køberne handler rationelt eller ej forsømt i tilstrækkelig grad at sondre mellem detailvirksomheder og andre virksomheder. Medens man nemlig nogenlunde kan forsvare at operere med irrationelle købere i detailledet, synes det vildledende at gøre det samme i andre led, hvor køberne er virksomheder. Hermed bortfalder i følge A. ihvertfald i det lange løb begrundelsen for at anvende faldende afsætningskurver for virksomheder uden for detailledet.

3) Den traditionelle teori har som regel behandlet spørgsmålet om potentiel konkurrence ud fra den forudsætning, at branchen udgjordes af et bestemt antal etablerede virksomheder, og at truslen udefra bestod i, at der kunne blive oprettet helt nye virksomheder i branchen. Derfor synes det fornuftigt at argumentere med, at de bestående virksomheder til en vis grad er beskyttet derigennem, at de nye måske skal skaffe en stor kapital til veje, indarbejde nye mærker på markedet m.m. Men i følge

A. vil de potentielle konkurrenter idag ofte være store bestående virksomheder, som i virkeligheden næppe vil møde de vanskeligheder, som Bain har gjort så meget ud af. Hermed når A. frem til den opfattelse, at den potentielle konkurrence i praksis har langt større betydning, end man sædvanligvis tillægger den.

4) De moderne pristeori-økonomer har fået de smukke U-formede omkostningskurver ind med modermælken. På grundlag af sit kendskab til den britiske industris forhold mener A. at kunne fastslå, at det for dette erhverv må have betydelig større interesse at regne med, at de variable omkostninger pr. enhed er konstante inden for et betydeligt variationsområde.

5) Det har selv i analyser af detailledets forhold været almindeligt at forudsætte, at den betragtede virksomhed kun førte en vare; undertiden har det været formuleret således, at denne ene vare skulle betragtes som repræsenterende hele virksomhedens afsætning. I følge A. er en sådan konstruktion utilladelig, fordi den trækker den meget vigtige indbyrdes sammenhæng mellem de enkelte varetypers afsætning ud af økonomens synsfelt. Ikke mindst lokkevareproblemet har i denne og anden forbindelse A.s store interesse.

6) Økonomerne har næsten været enige om at anbefale statsmagten en hård kurs over for erhvervslivets anvendelse af bindende bruttopriser, fordi sådanne priser skønnedes at bevare ineffektive handelsvirksomheder, at hæmme udviklingen af de nye former for handelsvirksomheder, og i det hele taget at holde priserne på et højere niveau. Disse argumenter kritiserer A., idet han påviser, at effektivitetsbegrebet flyder i samme øjeblik, man opgiver forudsætningen om, at virksomheden kun fører en vare. Desuden mener han, at de forskydninger i detailhandelens struktur, som måtte forventes ved et totalt forbud mod bindende bruttopriser, ikke uden videre ville være til fordel for forbrugerne, fordi de bl.a. kunne få til følge, at antallet af varianter af varerne kunne falde.

Referatet af disse få kritikpunkter er for-

håbentlig tilstrækkeligt til at give et indtryk af problemkredsen.

Der kan ikke herske tvivl om, at det er særdeles nyttigt omend også anstrengende engang imellem at læse et sådant værk, som sætter spørgsmålstegn ved relevansen af en lang række af de begreber, man efterhånden har lært at betragte som fast inventar i teorien. A.s bog kan derfor anbefales til

studium for økonomer, som besidder kendskab til den moderne pris- og konkurrence-teori og som har lyst til at arbejde videre med denne teori. Andre vil formentlig finde bogen for svær eller for speciel.

*Morten Balling**

* Amanuensis ved Handelshøjskolen i Århus, cand. polit.

MODTAGEN LITTERATUR

ALLEN, G. C.: Japan's Economic Expansion. Oxford University Press. London 1965. 296 s. 50 sh. – BOSERUP, ESTER: The Conditions of Agricultural Growth. George Allen and Unwin Ltd. London 1965. 124 s. 22 sh. 6 d. – FELLNER, WILLIAM: Probability and Profit. Richard D. Irwin Inc. Homewood 1965. 239 s. \$ 7.50. – GHOSH, A.: Efficiency in Location and Inter-regional Flows. North-Holland Publishing Company. Amsterdam 1965. 103 s. 15 Fl. – HICKS, JOHN R.: Capital and Growth. Oxford University Press. London 1965. 344 s. 35 sh. – HICKS, URSULA K.: Development Finance: Planning and Control. Oxford University Press. London 1965. 187 s. 28 sh. – MIHALY, EUGENE BRAMER: Foreign Aid and Politics in Nepal. Oxford University Press. London 1965. 202 s. 42 sh. – NICHOLSON, J. L.: Redistribution of Income in the United Kingdom in 1959, 1957 and 1953. Bowes and Bowes. London 1965. 65 s. 12 sh. 6 d. – PEDERSEN, H. WINDING: Industriens struktur og sammenslutninger. G. E. C. Gads Forlag. København 1965. 219 s. – ROBINSON, E. A. G.: Problems in Economic Development. Macmillan and Co. Ltd. London 1965. 626 s. 75 sh. – Statens Offentlige Utredningar 1965: 28. Nytt skattesystem. Remissyttranden. Stockholm 1965. 633 s. – Statistisk Sentralbyrå: Norges økonomi etter krigen. Oslo 1965. 437 s. 15 n. kr. – Socialforskningsinstituttets publikation nr. 17: De ældres levevilkår I: Indkomsterne. Teknisk Forlag. København 1965. 164 s. 10 kr. – STUVEL, G.: Systems of Social Accounts. Oxford University Press. London 1965. 270 s. 40 sh.