

Konkurrenceprocesser og konkurrencepolitik

Axel Mossin

Økonomisk Institut, Københavns Universitet

SUMMARY: The article points at critical features of the 1986 committee report on Danish anti-trust legislation. It includes a restatement of the competition concept, and theoretical models of price and innovation competitive processes. Finally, aim and means of competition policy are stated from the author's point of view.

1. Konkurrencelovbetænkningen – kommentar med to hovedkritikpunkter

1.1. Regulering i en blandingsøkonomi

Den regulering, monopoltilsynet udøver, er kun en mindre del af den samlede regulering i den danske blandingsøkonomi.

Tager man udgangspunkt i 1950'erne – monopolloven er fra 1955 – er reguleringen udbygget stærkt på en række områder. Det gælder f.eks. vedrørende ydre miljø, arbejdsmiljø og fysisk planlægning. På visse andre områder er der sket en deregulering. Det gælder mest betydningsfuldt vare- og kapitalbevægelser over grænserne.

På det egentlige monopollovområde er der ikke sket tilsvarende store ændringer. Derimod er monopolloven blevet suppleret med pris- og avanceloven i 1974. Pris- og avanceloven har i lighed med de mange midlertidige prisstoplove indkomstpolitisk sigte, og er udtryk for, at indkomstpolitik gennem årene er blevet et stadig vigtigere reguleringsområde.

Med to udtryk hentet fra Hernes (1978) kan blandingsøkonomien også betegnes en forhandlingsøkonomi med blandingsadministration. I det sidste udtryk ligger, at den samlede regulering er både offentlig og privat og blandet offentlig/privat. Et typisk eksempel er den indkomstpolitiske regulering, som de faglige organisationer søges inddraget i. På monopollovområdet er monopolrådet et blandingsadministrativt organ, med medlemmer delvis hentet fra interesseorganisationerne.

Principielt mest betydningsfuldt er det at se monopoltilsynet som modmagt i en forhandlingsøkonomi til modsatrettede private og modsatrettede offentlige interesser.

Med hensyn til regulerings- og dereguleringsudviklingen kan iøvrigt henvises til Larsen (1986) og Tollison (1983).

Konkurrenceprocesser og konkurrencepolitik

Axel Mossin

Økonomisk Institut, Københavns Universitet

SUMMARY: The article points at critical features of the 1986 committee report on Danish anti-trust legislation. It includes a restatement of the competition concept, and theoretical models of price and innovation competitive processes. Finally, aim and means of competition policy are stated from the author's point of view.

1. Konkurrencelovbetænkningen – kommentar med to hovedkritikpunkter

1.1. Regulering i en blandingsøkonomi

Den regulering, monopoltilsynet udøver, er kun en mindre del af den samlede regulering i den danske blandingsøkonomi.

Tager man udgangspunkt i 1950'erne – monopolloven er fra 1955 – er reguleringen udbygget stærkt på en række områder. Det gælder f.eks. vedrørende ydre miljø, arbejdsmiljø og fysisk planlægning. På visse andre områder er der sket en deregulering. Det gælder mest betydningsfuldt vare- og kapitalbevægelser over grænserne.

På det egentlige monopollovområde er der ikke sket tilsvarende store ændringer. Derimod er monopolloven blevet suppleret med pris- og avanceloven i 1974. Pris- og avanceloven har i lighed med de mange midlertidige prisstoplove indkomstpolitisk sigte, og er udtryk for, at indkomstpolitik gennem årene er blevet et stadig vigtigere reguleringsområde.

Med to udtryk hentet fra Hernes (1978) kan blandingsøkonomien også betegnes en forhandlingsøkonomi med blandingsadministration. I det sidste udtryk ligger, at den samlede regulering er både offentlig og privat og blandet offentlig/privat. Et typisk eksempel er den indkomstpolitiske regulering, som de faglige organisationer søges inddraget i. På monopollovområdet er monopolrådet et blandingsadministrativt organ, med medlemmer delvis hentet fra interesseorganisationerne.

Principielt mest betydningsfuldt er det at se monopoltilsynet som modmagt i en forhandlingsøkonomi til modsatrettede private og modsatrettede offentlige interesser.

Med hensyn til regulerings- og dereguleringsudviklingen kan iøvrigt henvises til Larsen (1986) og Tollison (1983).

1.2. Hovedlinjer i konkurrencelovbetænkningen

Betænkningen *Fra monopollov til konkurrencelov* (1986) betegnes i det følgende konkurrencelovbetænkningen (eller kort betænkningen).

En offentlig betænkning indeholder information og rådgivning til regering, folketing og offentlighed.

Med hensyn til monopolloven er betænkningens råd – udover at loven skal omdøbes til konkurrenceloven – (a) at kontrol- og indgrebsbeføjelserne skal afdæmpes en kende, (b) at der til gengæld skal lægges større kræfter i udrednings- og informationsvirksomhed, (c) at der ikke skal gennemføres særlige indgreb mod købermagt, og (d) at der ikke skal indføres fusionskontrol. På monopollovområdet rådgives der således ikke i retning af markante forandringer.

Det gør der til gengæld, når det gælder den indkomstpolitiske del af lovgivningen på monopoltilsynets område. Det indkomstpolitiske og fordelingspolitiske sigte hører ifølge betænkningen ikke hjemme i en konkurrencelovgivning og under det fremtidige konkurrencetilsyn.

Den indkomstpolitiske pris- og avancelov skal derfor ophæves, ligesom det fremhæves i betænkningen, at de midlertidige prisstoplove har været administrativt belastende og antagelig lidet effektive.

På baggrund af betænkningens rådgivning må den kritiske opmærksomhed koncentrerer om to punkter. (1) Hvad er status i den danske økonomi m.h.t. konkurrence og begrænset konkurrence? Den tilhørende kritiske påstand bliver, at betænkningen undervurderer omfanget af begrænset konkurrence. (2) Hvor tæt er forbindelsen mellem begrænset konkurrence, indkomstfordeling, og indkomster i et indkomstpolitisk perspektiv? Den tilhørende kritiske påstand bliver, at betænkningen undervurderer den naturlige tætte forbindelse mellem konkurrencepolitik, indkomstfordelingspolitik og indkomstpolitik.

1.3. Begrænset konkurrence er hovedreglen

Som beslutningsgrundlag lider konkurrencelovbetænkningen af den store svaghed, at den hverken indeholder en samlet oversigt over konkurrenceforholdene i den danske økonomi, eller en eksplicit formuleret vurdering af konkurrenceforholdene.

Læseren er henvist dels til et iøvrigt udmærket kapitel om hovedtræk af sektorudviklingen siden 1950'erne, dels til stof spredt i betænkningen. Af dette og af betænkningens rådgivning iøvrigt må læseren slutte, at betænkningens forfattere vurderer, at konkurrenceforholdene, givet et monopoltilsyn på nogenlunde det nuværende niveau, er rimeligt tilfredsstillende.

Monopoldirektoratet har i årenes løb samlet en betydelig viden om begrænset konkurrence i den danske økonomi. Denne viden formidles bl.a. ved de årlige beretninger fra Monopoltilsynet. Vedrørende konkurrenceforholdene i den europæiske økonomi kommer der årlige beretninger om konkurrencepolitikken i EF.

I betænkningens sammenhæng havde det været nærliggende at få udarbejdet en samlet oversigt over dette eksisterende materiale om konkurrenceforholdene. En sådan oversigt ville med stor sikkerhed have formidlet et stærkt indtryk dels af, hvor komplicerede og vanskeligt overskuelige markedsforholdene er, dels af, at begrænset konkurrence er yderst udbredt. Ved ikke at give en sådan oversigt fremstår konkurrencelovbetænkningen med et undervurderet billede af omfanget af begrænset konkurrence i den danske økonomi.

1.4. Er tilbudspriser udtryk for priskonkurrence?

Det må dog medgives, at det er vanskeligt at vurdere, om der på et bestemt område foreligger konkurrence eller ej.

I betænkningen omtales den i dagligvarehandelen (og detailhandelen iøvrigt) udbredte brug af tilbudspriser i en sammenhæng, som viser, at betænkningens forfattere anser dette for et tegn på priskonkurrence (betænkningen side 224). Der kan være grund til at se noget nærmere på dette fænomen, fordi det i kraft af sin velkendthed er med til at præge offentlighedens opfattelse af konkurrenceforholdene generelt i den danske økonomi.

Tilbudspriser er en udbredt prisfastsættelsesform i dansk dagligvarehandel. Hvis dette som hovedregel ikke er udtryk for priskonkurrence, hvad er det da? Spørgsmålet kan besvares, hvis man forestiller sig, at dagligvarehandelen var kontrolleret af ét monopol. Dette monopol kunne med fordel anvende et prisfastsættelsessystem, hvori indgik tilbudspriser. En første grund til anvendelse af tilbudspriser er, at de kan bruges til at flytte efterspørgsel til varer, hvor der er forbigående eller sæsonbetonet overskudsudbud, eller til nye varer, eller til nye udsalgssteder, der skal introduceres.

Mest interessant er det, at tilbudspriser kan bruges til prisdiskriminering. Prisdiskriminering i denne form kan gennemføres indenfor den enkelte butiksenhed ved over tiden at anvende tilbudspriser på skiftende varegrupper. Diskrimineringen sker mellem de prisfølsomme forbrugere, der skifter deres efterspørgsel til tilbudsvarerne, og de prisufølsomme forbrugere, der i ringe grad skifter efterspørgsel. Over tiden betaler de prisufølsomme forbrugere en højere gennemsnitspris end de prisfølsomme.

Da det tænkte monopol disponerer over flere butiksenheder, kan prisdiskriminering

også opnås ved at anvende tilbudspriser på forskellige varegrupper i de forskellige butikker. De prisfølsomme forbrugere går fra butik til butik og finder tilbudsvarerne. De prisufølsomme samler deres indkøb i en enkelt butik og betaler priser på et højere gennemsnitligt niveau. Denne mulighed for prisdiskriminering er omtalt i en konferenceafhandling af Matutes og Lal (1986).

Prisdiskrimineringen giver det tænkte monopol en større profit. Udbydersiden på de faktiske lokale dagligvaremarkeder er oligopol, ofte med nogle få, dominerende, store supermarkeder. Prisfastsættelsessystemet med tilbudspriser har udviklet sig gennem en læreproces nationalt og på de lokale markeder. Som det vil være fremgået indebærer systemet en mulighed for oligopolitisk forståelse om fælles prisdiskriminering. Da supermarkederne som hovedregel undgår samtidig at have tilbud på de samme varer kan det ses som tegn på en sådan faktisk forståelse.

Som hovedregel kan man ikke fortolke tilbudspriser i dagligvarehandelen og detailhandelen iøvrigt som tegn på priskonkurrence.

Med hensyn til konkurrence i dagligvarehandelen kan iøvrigt henvises til Holger B. Nielsens store opgave (1987).

1.5. Prisdiskriminering og magtrabatter

Prisdiskriminering er et udbredt fænomen, som tilsyneladende vinder ny udbredelse. Som det vil være fremgået ovenfor, vil det, der på overfladen fremtræder som priskonkurrence, ofte snarere være prisdiskriminering.

En særlig form for prisdiskriminering findes i forbindelse med rabatter, der fremtvinges af købermagt. Dette findes både på forbrugermarkeder og virksomhedsmarkeder.

På forbrugermarkeder er det blevet udbredt, at organisationer, der har grupper af forbrugere som medlemmer, eller medarbejdere, eller abonnenter, aftaler med forskellige virksomheder, at de pågældende får rabatter på varer og ydelser. Disse rabatter er ikke begrundet i omkostningsbesparelser, normalt tværtimod, men alene i, at en organisation, der møder med en organiseret forbrugergruppe, repræsenterer en købermagt.

På virksomhedsmarkeder er der mange eksempler på en vertikal struktur, hvor købersiden er mere koncentreret end sælgersiden. Når der både er store og små købervirksomheder kan de store typisk fremtvinge rabatter, som de små ikke vil kunne opnå. Disse rabatter kan i et vist omfang være begrundet i omkostningsbesparelser. Den rabat, der går herudover, forklares af magten hos en stor køber, der aftager en stor del af en lille sælgers produktion.

Prisdiskriminering i sig selv er ikke ubetinget et negativt fænomen, købermagt i sig selv heller ikke, men prisdiskriminering i forbindelse med købermagt er der næppe nogen sociale eller samfundsøkonomiske argumenter for.

Konkurrencelovbetænkningen behandler efter kommissoriets pålæg købermagt på virksomhedsmarkeder, men har en ret opgivende holdning til fænomenet.

Når det gælder prisdiskriminering i forbindelse med købermagt, kan der anvises effektive indgrebsmuligheder. Forudsætningen er etablering af et lovgrundlag, der forbyder denne form for prisdiskriminering, og giver ret til erstatning til de købere, der er ofre for prisdiskriminering. De forbrugere eller virksomheder, der har betalt en højere pris end de købere, der har opnået en magtrabat, skal tillægges ret til en erstatning fra sælgeren. Hvis en sådan lov skal have fuld virkning må det være muligt for f.eks. Monopoltilsynet, Forbrugerrådet eller tilsvarende organisationer at anlægge sag på vegne af generelle købergrupper.

Forslaget er inspireret af den rolle, private erstatningssøgsmål spiller på antitrustområdet i USA, uden at USA generelt skal tages som forbillede på området.

1.6. Naturlig tæt forbindelse mellem konkurrencepolitik, indkomstfordelingspolitik og indkomspolitik

Det politisk mest opsigtsvækkende i konkurrencelovbetænkningen er forslaget om at fjerne det indkomstpoltiske sigte fra konkurrencelovgivningen og fra det fremtidige konkurrencetilsyns område. Dette skal blandt andet finde udtryk i ophævelse af pris- og avanceloven.

Indkomspolitik er et af de mest betydningsfulde politikområder i dansk politik og vil givet være det mange år fremover. Selv om indkomspolitikken har en lang historie, er der kun i beskedent omfang udviklet særlige indkomstpoltiske institutioner. Pris- og avanceloven er et af de få eksempler på en lov med tilhørende tilsynsmyndighed med permanent indkomstpoltisk indhold.

I det følgende skal der argumenteres for, at der modsat betænkningens anvisninger bør være en tæt forbindelse mellem konkurrencepolitik (forstået som politik i forbindelse med konkurrenceforholdene i den danske økonomi) og indkomspolitik.

Indkomspolitik kan tillægges to adskilte mål: (1) at holde indkomstinflationstakten på et passende niveau og (2) at ændre og fastholde profit- og lønniveauforskelle mellem økonomiens forskellige sektorer og i forhold til udlandet. Mere eksplicit, hvis det bagvedliggende mål er at fremme den industrielle vækst, bør indkomspolitikken sigte mod følgende (a) det sammenlignelige profitteniveau i industrisektoren skal være højere end i udlandets industri, højere end i økonomiens andre sektorer, og højere end ved

Tabel 1. Timelønomkostninger for kvindelige industriarbejdere 1983. (Relative tal med vesttysk fremstillingsvirksomhed ialt = 100,0.)

	Danmark	Vesttyskland
Fødevareindustri	96	80
Drikkevareindustri	140	92
Papir- og papirvareindustri	109	96
Grafisk industri	118	99
Tekstilindustri	90	86
Beklædningsindustri	89	82
Maskinindustri	100	106
Kemisk industri	100	103
Fremstillingsvirksomhed ialt	99,5	100,0

Kilde: Swedish Employers' Confederation (1985).

spekulative og passive kapitaltransaktioner, (b) det sammenlignelige lønniveau skal være højere end i økonomiens andre sektorer. (Udtrykket »sammenlignelig« sammenfatter hensynet til forskellige strukturelle forskelle).

Konkurrenceforholdene i økonomiens forskellige sektorer er af stor betydning både for sektorernes relative profitniveau og relative lønniveau. Denne sammenhæng vil blive belyst teoretisk i den følgende del af artiklen. I dette afsnit præsenteres en empirisk illustration.

Hypotesen er, at konkurrenceforholdene på afsætningsmarkederne for virksomhederne i økonomiens forskellige sektorer og brancher er en bestemmende faktor for både de relative profitindkomster og de relative lønomkostninger. Konkurrence trykker profitterne og dette tryk virker videre på lønomkostningerne.

Bl.a. på grund af vanskelighederne ved at arbejde med mål for profitten bruges til den empiriske illustration tal for de totale timelønomkostninger. Sammenhængen mellem konkurrenceforholdene på virksomhedernes afsætningsmarkeder og løndannelsen kompliceres dog af, at løndannelsen også påvirkes af forskellig knaphed på medarbejdere med specifik og ofte branchebegrænset uddannelse. Dertil kommer i en blandingsøkonomi/forhandlingsøkonomi betydningen af atypiske organisatoriske styrkeforhold på delarbejdsmarkederne. Disse komplikationer overvindes delvis ved at bruge tal for kvindelige industriarbejdere, som typisk bliver tillærte til et bestemt job.

Tabel 1 indeholder relative tal for de totale timelønomkostninger for kvindelige industriarbejdere 1983 i forskellige danske og vesttyske industribrancher. For

Tabel 2. Relativ lønomkostningsstruktur Danmark/Vesttyskland. Kvindelige industriarbejdere 1983. (Relationen mellem dansk og vesttysk beklædningsindustri = 100.)

	Danmark/Vesttyskland
Fødevareindustri	111
Drikkevarerindustri	141
Papir og papirvarerindustri	105
Grafisk industri	109
Tekstilindustri	96
Beklædningsindustri	100
Maskinindustri	87
Kemisk industri	89

Danmarks vedkommende er der en forskel på 51 procentpoint mellem drikkevarerindustrien (hvor De Forenede Bryggerier er tæt på at have monopol på det danske marked) og den ukoncentrerede beklædningsindustri, hvor der ydermere er en stor importkvote. For Vesttysklands vedkommende er der en forskel på 26 procentpoint mellem maskinindustrien (inklusive den metalforarbejdende industri), der er betydelig mere koncentreret end den tilsvarende danske, og fødevareindustrien.

I tabel 2 findes tal for den relative lønomkostningsstruktur Danmark/Vesttyskland. Tallene er udregnet som timelønomkostningen i Danmark divideret med timelønomkostningen for samme branche i Vesttyskland justeret med en fast faktor, således at kvotienten vedrørende beklædningsindustri bliver 100. Beklædningsindustrien er valgt som ankerpunkt, fordi denne branche er ukoncentreret og påvirket af høj importkvote i både Danmark og Vesttyskland.

Den relative lønomkostningsstruktur viser et ganske markant mønster. Tabellen toppes af fødevareindustrien og drikkevarerindustrien, som begge er relativt stærkt koncentrerede for Danmarks vedkommende. De laveste tal viser maskinindustrien og den kemiske industri, hvor Vesttyskland har den stærkest koncentrerede industri.

Afsluttende understreges, at der er tale om en empirisk illustration af den pointe, at der over økonomiens sektorer generelt er en sammenhæng mellem konkurrenceforholdene og indkomstdannelsen, og at der derfor bør være en tæt sammenhæng mellem konkurrencepolitik, indkomstfordelingspolitik og indkomstpolitik.

2. En reformulering af konkurrencebegrebet

2.1. Modstridende anvendelse af ordet konkurrence

Ordet konkurrence bruges med forskelligt indhold i økonomisk litteratur. I afsætningsøkonomisk litteratur drejer det sig om at vinde kundernes bevågenhed og efterspørgsel. Hertil kan anvendes konkurrenceparametre som reklame, service, produkttilpasning og prisen.

I den industriøkonomiske (industrial economics) litteratur indebærer konkurrence bestemte strukturegenskaber ved et marked. Det såkaldte industriøkonomiske paradigme beskæftiger sig med sammenhængen

structure → conduct → performance

som det er vanskeligt at give en mundret dansk formulering. Dette paradigme dækker også et af generel ligevægtsteoris hovedresultater, at konkurrenceligevægt er Pareto-optimal.

I den industriøkonomiske litteratur bruges ordet konkurrence dog også i andre betydninger, dels i samme betydning som i afsætningsøkonomien, dels i sammensætningen »workable competition«, der er en noget uklar blanding af strukturbetydningen og den afsætningsøkonomiske betydning.

I konkurrencelovbetænkningen anvendes udtrykket »virksom konkurrence«, men uden egentlig definition.

Faren ved den modstridende sprogbrug er, at resultater, der gælder under forudsætning af konkurrence f.eks. i strukturbetydningen, overføres til omstændigheder, hvor der formodes at herske konkurrence, men i en anden betydning. Dette sker mest oplagt i den ideologiske fortolkning af økonomisk teori.

2.2. En analyse af dagligsprogets konkurrencebegreb

Ordet konkurrence anvendes som bekendt også i dagligsproget og muligvis også i en flerhed af betydninger. Dagligsproget bærer en vældig informationsmasse, og det er derfor nærliggende at afklare konkurrencebegrebet ved at analysere anvendelsen af ordet i dagligsprogets betydningssammenhænge. Denne metode er som bekendt hovedmetoden for den såkaldte Oxford filosofi, der havde stor indflydelse i efterkrigsperioden. Metoden tilskrives Wittgenstein. Se f.eks. Politikens filosofi leksikon (1983).

»Konkurrere« stammer fra latin con (med) og curre (løbe), dvs. løbe (sammen) med. En typisk konkurrencebegivenhed er da også et kapløb. For at et sådant løb skal kunne betegnes med ordet konkurrence skal det opfylde forskellige karakteristiske krav.

(1) Løberens mål er en relativ placering. Der kan også komme et absolut mål, f.eks. i form af en præmiesum, ind i billedet, men dette absolutte mål er koblet til en relativ placering. Det er en forudsætning, at løbernes mål er inkonsistente. Hvis tre løbere løber efter henholdsvis plads nr. 1, 2 og 3 er det ikke konkurrence. Men hvis de to kæmper om andenpladsen er der konkurrence.

(2) Der anvendes konkurrencemidler, som forbedrer eget resultat, og inden for visse sportslige grænser vanskeliggør andres præstation. I løb er der tale om teknik, taktik og træning foruden selve den fysiske indsats.

(3) Løberne må nødvendigvis have inkonsistente forventninger m. h. t. løbets udfald. Hvis resultatet er kendt på forhånd kan der ikke være tale om konkurrence. Konkurrence forudsætter ufuldstændig viden og/eller usikkerhed, samt på dette grundlag inkonsistente forventninger.

(4) Konkurrencen afklares ved at de tabende løbere når grænsen for deres præstationsevne. Indikatoren for, at der faktisk foreligger konkurrence, er generel anstrengelse og et særligt pres på de tabende.

2.3. Økonomisk konkurrence og begrænset økonomisk konkurrence

Kan man overføre dette konkurrencebegreb til økonomisk teori?

(1) Økonomisk adfærd er præget både af relative mål og af absolutte mål. Markedsandel samt forrentningsprocent i forhold til andre virksomheder er eksempler på relative mål. De er ofte også inkonsistente, f.eks. hvis alle tilstræber en forrentningsprocent over gennemsnittet.

I økonomi optræder konkurrencemål imidlertid koblet til absolutte mål, navnlig m. h. t. profit og likviditet. Denne kobling kan have den form, at konkurrencemålet er det styrende med profit- og likviditetsmål som restriktion. I denne forbindelse er det vigtigt, at en fremtidig profit kun kan opgøres efter fastlæggelse af en regnskabskonvention og på grundlag af forventninger. I praksis kan et profitkrav derfor ex ante være en ret fleksibel restriktion.

(2) Konkurrencemidler er de tidligere nævnte konkurrenceparametre, men tillige foranstaltninger, der sætter en virksomhed bedre i stand til at klare en konkurrencesituation, f.eks. omkostningsreduktioner, jævnfør senere.

(3) Forudsætningen om inkonsistente forventninger indebærer, at økonomisk konkurrence udspiller sig under usikkerhed og/eller ufuldstændig viden.

(4) Indikatoren for, at der foreligger økonomisk konkurrence bliver, at virksomhederne underkaster sig og underkastes et pres. Dette pres må kunne måles med regnskabsresultater, omkostningstal, eller andre økonomiske variable.

Det forudgående muliggør en definition af et begreb, begrænset konkurrence, som vil kunne forekomme i forskellige grader. Der foreligger *begrænset konkurrence*, når (a) der kun i mindre omfang bruges konkurrencemidler, i svag form og eventuelt kun nogle af de mulige, og når (b) der kun kan konstateres et ringe pres på deltagerne.

Begrænset konkurrence kan skyldes, (a) at konkurrencemålene kun er svagt inkonsistente, f.eks. på grund af ringe konkurrenceindstilling i en etableret branche, (b) at deltagerne har en konsistent erkendelse af meget ulige styrkeforhold, og at de svage bøjer sig for de stærke uden kamp, (c) at deltagerne har en konsistent erkendelse af lige styrkeforhold, og derfor indgår en stiltiende eller udtrykt aftale om at undgå konkurrence, eller (d) at der foreligger en ekstern privat eller offentlig regulering, der begrænser anvendelsen af konkurrencemidler.

2.4. En introducerende priskonkurrencemodel

Der er n udbydere på et marked. Nr. i har prisen p_i og markedsandelen

$$s_i; \sum_i s_i = 1 \quad (2.4.1)$$

Udbyderne har modstridende konkurrencemål. Nr. i har markedsandelsmålet

$$x_i; \sum_i x_i > 1 \quad (2.4.2)$$

Det forudsættes, at x_i både kan være større, lig, eller mindre end s_i , men der kan eventuelt stilles krav om, at konkurrencen ikke stammer fra blot én udbyder

$$\sum_{j \setminus i} x_j > \sum_{j \setminus i} s_j \quad \text{for alle } i \quad (2.4.3)$$

(Symbolet $j \setminus i$ betyder over j bortset fra i).

Konkurrencemidlet er en prisændring

$$\Delta p_i = a p_w \left(1 - \frac{x_i}{s_i} \right) \quad (2.4.4)$$

a er en positiv konstant og p_w er den vægtede gennemsnitspris. Prisændringen er negativ, hvis målet er en større markedsandel, og proportional med den ønskede procentiske forøgelse; positiv hvis målet er mindre markedsandel.

Den umiddelbare ændring i det vægtede prisen gennemsnit bliver med anvendelse af (2.4.1), (2.4.2) og (2.4.4)

$$\Delta p_w = \sum_i s_i \Delta p_i = a p_w (\sum_i s_i - \sum_i x_i) < 0 \quad (2.4.5)$$

Det forudsættes, at priserne (bortset fra de særlige konkurrenceskridt) fastsættes relativt til et vægtet gennemsnit af de øvrige udbyderes priser (b_i er en positiv konstant)

$$p_i = b_i \sum_{j \neq i} s_j p_j \quad (2.4.6)$$

Konkurrenceprisændringerne får derfor afledte virkninger. Med anvendelse af (2.4.4) og (2.4.6) fås de umiddelbart afledte virkninger

$$\Delta_2 p_i = b_i \sum_{j \neq i} s_j a p_w \left(1 - \frac{x_j}{s_j} \right) \quad (2.4.7)$$

$$\Delta_2 p_i = a b_i p_w (\sum_{j \neq i} s_j - \sum_{j \neq i} x_j) \quad (2.4.8)$$

Med anvendelse af (2.4.3) følger, at

$$\Delta_2 p_i < 0 \quad (2.4.9)$$

og heraf, at det vægtede gennemsnit

$$\Delta_2 p_w < 0 \quad (2.4.10)$$

Modellen viser samspillet mellem inkonsistente konkurrencemål, konkurrence-midler, og det resulterende pres på udbyderne. Konkurrencemål, der er inkonsistente i den generelle form (2.4.2) og (2.4.3) medfører prisændringer med et vægtet gennemsnit, der er negativt, og et afledt nedadgående pres på priserne generelt.

Både de anførte konkurrenceprisændringer og de umiddelbart afledte virkninger er kun første trin i et dynamisk forløb, som også er påvirket af, om udgangspriserne er i ligevægt i overensstemmelse med (2.4.6). I det videre dynamiske forløb vil markedsandele og markedsandelsmål formodentlig også ændres.

3. En priskonkurrenceproces

3.1. Relativ prisfastsættelse

Det antages, at udbyderne sætter deres priser relativt til de øvrige udbydere. Ideen om relativ prisfastsættelse har jeg anvendt tidligere bl.a. i dette tidsskrift (1976).

For udbyder nr. i ud af n udbydere bliver

$$p_{i,r+1} = \sum_j w_{ij} p_{j,r}; \quad w_{ii} = 0 \quad (3.1.1)$$

Udtrykket er dynamisk specificeret med r som periodebetegnelse. Den relative størrelse af w_{ij} udtrykker hensynet til de forskellige øvrige udbyderes priser. Summen af w_{ij} over j kan være mindre end, lig, eller større end én. Dette kan både afspejle »kvalitets«forskelle mellem de udbudte goder, og at udbyderne anlægger konkurrence-, neutrale, eller ikke-konkurrencepositioner. Antages w_{ij} konstant over tiden fås med vektor- og matrixnotation:

$$(p_{i,r}) = \{w_{ij}\}^r (p_{j,0}) \quad (3.1.2)$$

Prisprocessen over tiden kan konvergere eller divergere. Spørgsmålet om produktmatricen konvergerer er beslægtet med, om stokastiske matricer i teorien om Markov-kæder konvergerer. Betingelserne bliver beslægtede, men uddybes ikke her.

Det antages nu som udgangssituation, at prisstrukturen er i ligevægt. Ligevægtspriserne kendetegnes ved manglende periodeangivelse

$$(p_i) = \{w_{ij}\}^r (p_j) \quad (3.1.3)$$

Over tiden vil gælde

$$(p_i) = \{w_{ij}\}^r (p_j) \quad (3.1.4)$$

Det antages nu, at én af udbyderne én periode afviger $\Delta p_j < 0$ fra den sædvanlige prisfastsættelse. Der er altså tale om et tidsbegrænset priskonkurrenkeskridt. Det følger da med anvendelse af (3.1.2) og (3.1.4)

$$(p_{i,r}) = \{w_{ij}\}^r (p_j + \Delta p_j) \quad (3.1.5)$$

$$(p_{i,r}) = (p_i) + \{w_{ij}\}^r (\Delta p_j) \quad (3.1.6)$$

Under passende forudsætninger om sammenhængen i den indbyrdes prisfastsættelse vil alle elementer i produktmatricen være større end nul efter et vist antal perioder r^* som udtryk for, at alle priser afhænger af alle på lidt længere sigt. Det betyder, at

$$\Delta p_j \leq 0 \quad \text{for alle } j \text{ og } \Delta p_j < 0 \quad \text{for ét } j \quad (3.1.7)$$

medfører, at

$$p_{i,r} < p_i \quad \text{for alle } i, \quad \text{for } r > r^* \quad (3.1.8)$$

forudsat, at udgangspriserne er i ligevægt.

3.2. Beslutningsgrundlaget for et priskonkurrenkeskridt

Udbyder nr. i overvejer et priskonkurrenkeskridt. Udgangspriserne er i ligevægt i overensstemmelse med (3.1.3). Tillige antages, at markedsandelene (s_i) er konstante over tiden ved opretholdte ligevægtspriser.

Det samlede marked er konstant. Den anvendte enhed er hele markedet. Udbyder nr. i har konkurrencemålet at vinde en markedsandel Δs_i . Konkurrencemålet er koblet til et profitmål.

At vinde en markedsandel er en dynamisk proces. En konkurrenceprisposition på

Δp_i (i forhold til en pris vægtet med udgangsvægtene), som opretholdes i tiden t , antages at give en markedsandelsforskydning på

$$\Delta s_i = s_i(1 - s_i)v(\Delta p_i)t \quad (3.2.1)$$

Der sker kun markedsandelsforskydninger, når der er afvigelse fra ligevægtspriserne. Begrundelsen for de fire faktorer i produktet er følgende. s_i måler tilstedeværelseseffekten (og demonstrationseffekten) af at være på markedet med andelen s_i . $(1 - s_i)$ måler det markedsudsnit det er muligt at hente Δs_i fra. t er den tid priskforskellen Δp_i opretholdes. Endelig måler $v(\Delta p_i)$ den normerede hastighed (pr. tidsenhed) hvormed efterspørgslen ville flyttes fra et markedsudsnit på én ved en tilstedeværelseseffekt på ligeledes én.

De øvrige udbydere kan reagere på flere måder: (1) Passivt uden prisreaktion, dvs. de accepterer at afgive markedsandele og der foreligger ikke konkurrence. (2) Defensivt med en forsinket nedadgående pristilpasning i overensstemmelse med udgangsvægtene (w_{ij}). Den defensive reaktion muliggør opretholdelse af en priskonkurrenceforskelle Δp_i , men med et nedadgående pres på priserne som resultat. (3) Modoffensivt med egne priskonkurrenceskridt fastsat med henblik på at tage enhver tabt markedsandel tilbage.

En udbyder antages kun at tage et priskonkurrenceskridt, hvis han venter de øvrige udbydere optræder passivt eller defensivt enten fra starten eller i hvert fald senere. En fuldt opretholdt offensiv reaktion gør det umuligt at vinde markedsandele.

Med en forventet defensiv reaktion bliver profitovervejelserne som følger. Udbyderen har en planlægningshorisont T . Forventet »merprofit« og »mindreprofit« opgøres frem til horisonten. Der vurderes på grundlag af forholdet mellem »merprofit« og »mindreprofit« uden specifik reference til tidsprofilen (uden diskontering).

»Merprofit« ved en vunden markedsandel Δs_i bliver med anvendelse af (3.2.1)

$$s_i(1 - s_i)v(\Delta p_i)t(p'_i - c_i)(T - t) \quad (3.2.2)$$

Af nye symboler betyder p'_i den pris, der fremkommer efter priskonkurrenceforskellen stoppes. p'_i er lavere end udgangsprisen som resultat af den defensive pristilpasningsproces, jvf. (3.1.7-8). c_i er de skalakonstante totale enhedsomkostninger. (Enheden er hele markedet).

»Mindreprofit« bliver

$$s_i \Delta p_i t + s_i(p'_i - p_i)(T - t) \quad (3.2.3)$$

For fremstillingens skyld er det antaget, at de forskellige virkninger viser sig fra t . (3.2.3) skrives som

$$s_i \Delta p_i t (1 + d) \quad (3.2.4)$$

hvor parametren d måler profittabet ved det udløste nedadgående prispres.

Kvotienten mellem (3.2.2) og (3.2.4) kan betragtes som en beslutningsstørrelse

$$BS = \frac{1 - s_i}{1 + d} (p'_i - c_i)(T - t) \frac{v(\Delta p_i)}{\Delta p_i} \quad (3.2.5)$$

Den kritiske *numeriske* værdi af BS er én. Værdier af BS større end én betyder en positiv nettoprofit ved de pågældende konkurrenceprisskridt. Værdier mindre end én betyder, forudsat symmetriske reaktioner på positive og negative prisændringer, en positiv nettoprofit ved en prisforhøjelse.

Små prisdifferencer kan antages at have ringe effekt. Der skal en vis prisdifferens til at skabe en mærkbar effekt. Den sidste brøk i (3.2.5) antages at være tæt ved nul for ganske små prisdifferencer.

Dette betyder imidlertid, at BS er mindre end én for passende små værdier af Δp_i . »Sivende« prisforhøjelser vil efter udbydernes forventning altid indebære en positiv nettoprofit.

Til gengæld vil et konkurrenceprisskridt kunne indebære en betydelig større nettoprofit. Antag, at overvejelserne indledes med, at Δp_i fastlægges efter empiriske erfaringer. Det kan da være oplysende at skrive (3.2.5) lidt anderledes

$$BS = \frac{1 - s_i}{1 + d} \frac{p'_i - c_i}{\Delta p_i} (T - t)v(\Delta p_i) \quad (3.2.6)$$

Selv en udbyder med stærk konkurrenceorientering vil gerne bekræftes af en pæn BS værdi. En udbyder med tøvende konkurrenceindstilling vil kun blive fristet af en stor BS værdi. Hvilke forhold påvirker da BS ?

(1) Udbydernes størrelse i forhold til markedet spiller en mindre rolle. Om s_i ændres fra 0,01 til 0,2 ændrer relativt lidt på faktoren $(1 - s_i)$.

(2) Markedsstrukturen udtrykt ved $\{w_{ij}\}$ samt reaktionstiden (længden af en reaktionsperiode) er af betydning for $(1 + d)$. Ved visse former for polypolstruktur vil $(1 + d)$ være tæt ved én. Ved tæt oligopol kan den blive flere gange større. Med f.eks. s_i lig 0,2, og det øvrige udbud forholdsvis ukoncentreret, bliver $(1 + d)$ dog ikke nødvendigvis meget større end én.

(3) Enhedsprofiten relativt til det fastlagte priskonkurrensecskridt er *noglefaktoren*. Den kan i princippet variere meget stærkt (givet Δp_i). En stor værdi vil bidrage til en stor BS og dermed bidrage til at udløse priskonkurrence. En lille værdi vil give en lille værdi af BS . Priskonkurrencen vil stoppe og blive afløst af sivende prisforhøjelser.

(4) Den normerede hastighed $v(\Delta p_i)$ må antages at variere stærkt med udbudets karakter og markedets gennemsigthed.

(5) Selv om de forskellige forhold skulle føre til en stor værdi af BS , er det ikke givet, at en udbyder beslutter sig til et priskonkurrenceskridt. Forudsætningen for vurderingen af BS værdien som gunstig er, at de øvrige udbydere ikke reagerer modoffensivt. Faren herfor er størst, hvis styrkeforholdene er meget ens. Et forhold, der trækker i retning af priskonkurrenceskridt, er derfor den mulige fejlsvurdering, selv at have større styrke end de øvrige udbydere.

(6) Endelig kan konkurrencemål have meget forskellig vægt som motiv. Der er stor forskel på et yngre, dynamisk firma på et nyt marked og en ældre organisation på et etableret marked. På det etablerede marked vil der også have været større mulighed for, at der er blevet skabt concensus eller aftaler om at begrænse konkurrencen.

3.3. Samfundsøkonomisk effektivitet og økonomisk fordeling

Begrebet samfundsøkonomisk effektivitet kan analyseres på lignende måde som konkurrencebegrebet. Anvendelsen af udtrykket indebærer, (a) at der findes et sammenligningsgrundlag i form af mindst ét faktisk eller hypotetisk alternativ og (b) at der findes et effektivitetskriterie, der kan godkendes som dækkende brede samfundsinteresser, men hvis udformning naturligvis vil kunne diskuteres. Pareto-kriteriet er ét eksempel på et sådant effektivitetskriterie. Det udtrykker egentlig blot, at ressourcepild er uacceptabelt.

Når det gælder de samfundsøkonomiske effektivitetsvirkninger af monopoler, har industriøkonomer været mest optaget af »monopol« prisernes afvigelse fra hypotetiske »ideale« fuldkommen konkurrence priser. Mange har siden Harberger (1954) forsøgt at beregne det deraf følgende effektivitetstab sat i forhold til nationalproduktet.

I disse undersøgelser er der tale om en samfundsøkonomisk effektivitetsvurdering af en hel økonomi. Alternativt kan man vurdere en enkelt organisatorisk enhed (f.eks. en virksomhed eller en husholdning) eller en branche eller en sektor af økonomien.

Sammenligningsgrundlaget kan være en virksomhed, branche, sektor, hvor produktionen er tilrettelagt ud fra den tilgængelige bedste viden, teknisk og med hensyn til planlægning. Et sådant sammenligningsgrundlag vil typisk præstere højere såvel arbejds-, som kapital- og materialeproduktivitet.

Årsagen til ineffektiviteten kan findes (a) i den materielle og sociale infrastruktur, eller (b) i virksomhedsorganisationen, herunder i arbejdsorganiseringen, eller (c) i forbindelse med en utilstrækkelig motivering til effektivitet i form af enten »gulerod«

eller »stok«. Den sidste mulighed er specielt interessant i relation til betydningen af begrænset konkurrence, med det dermed sammenhængende manglende pres.

Begrebet »organisatorisk slør« er vigtigt i denne sammenhæng. Det indebærer, at en organisation, der ikke er presset, udvikler inefficiens. (Det kan forklares ved en tendens til at vælge de lettest fremkommelige løsninger). Det betyder, at den negative motivering, »stokken«, får en særlig betydning. Hvorvidt et pres på organisationen kan fjerne noget af en opbygget inefficiens må afhænge af, om organisationen har en vis fleksibilitet, og om presset eventuelt er for stærkt, så organisationen ikke kan klare sig gennem en omstillingsperiode.

Som bekendt er der stor forskel på effektiviteten af engelsk industri gennemsnitligt i forhold til vesttysk. Noget af denne forskel kan henføres til infrastrukturelle forskelle, bl.a. svagheder ved det engelske skolesystem, men en stor del kan tilskrives organisatorisk slør, som til gengæld er så rodfæstet, at det ændres tungt.

Organisatorisk slør har to dimensioner, en samfundsøkonomisk i form af ressourcepild f.eks. ved dårlig udnyttelse af arbejdstiden, og en privatøkonomisk f.eks. i form af højere løn end organisationen strengt taget er tvunget til at give.

I afsnit 3.2. blev udbydernes skalakonstante omkostninger betegnet c_i . Man kan måle presset på udbyderen med enhedsprofitten $(p_i - c_i)$. Antagelsen om, at et mindre pres fører til et større organisatorisk slør, er derfor ensbetydende med, at c_i forøges efter, at $(p_i - c_i)$ er blevet større. Forudsat organisationen har en vis fleksibilitet, vil et reduceret $(p_i - c_i)$ efterfølgende føre til et lavere c_i .

Når det gælder lønfastsættelsen er begrebet organisatorisk slør for snævert. Løndannelsen sker dels ved forhandling, og dels ved at virksomheden fastsætter løntillæg under hensyn til rekruttering og motivering af medarbejdere. Når det gælder den forhandlede del, må lønforhandlinger slutte på et højere niveau ved et højere profitniveau. Tilsvarende skal der ved et højere profitniveau større løntillæg til, for at opnå samme motivering af medarbejderne. Disse to forhold ligger udenfor begrebet organisatorisk slør, men fører til samme sammenhæng, at et større $(p_i - c_i)$ efterfølgende fører til et større c_i .

3.4. Beslutningsgrundlaget for innovationskonkurrence

Man kan skelne mellem innovationer, der skaber nye markeder, og innovationer, der løbende fornyer goderne på kendte markeder. Det er den sidste form for innovation, der behandles her.

D_i er udviklingsindsatsen pr. tidsenhed. D_i er ikke inkluderet i c_i . ΔD_i er en forøgelse i en periode t . ΔD_i vil løbende kunne give »bedre« goder og de vil fremkomme hurtigere i

den løbende fornyelsesstrøm. Når ΔD_i ophører falder niveauet til det gamle. Mens ΔD_i opretholdes sker der en markedsandelsforskydning på

$$\Delta s_i = s_i(1 - s_i)v(\Delta D_i)t \quad (3.4.1)$$

Begrundelsen for (3.4.1) svarer til begrundelsen for (3.2.1).

»Merprofitten« ved markedsandelsgevinsten bliver

$$s_i(1 - s_i)v(\Delta D_i)t(p_i - c_i)(T - t) \quad (3.4.2)$$

»Mindreprofitten« bliver forudsat de øvrige udbydere er passive

$$\Delta D_i t \quad (3.4.3)$$

Kvotienten mellem (3.4.2) og (3.4.3) er en beslutningsstørrelse

$$BS = s_i(1 - s_i) \frac{p_i - c_i}{\Delta D_i} (T - t)v(\Delta D_i) \quad (3.4.4)$$

Dette udtryk har lighed med (3.2.6) med den vigtige forskel, at faktoren s_i indgår i (3.4.4). Dette betyder, at BS vokser stærkt med udbyderens initiale markedsandel f.eks. hvis s_i vokser fra 0,01 til 0,2. Alt andet lige vil forekomsten af udbydere af en vis størrelse i forhold til markedet fremme tendensen til innovationskonkurrence.

4. Konkurrencepolitikens hovedsigte og virkemidler

I USA taler man om anti-trust politik. I Danmark har man hidtil måttet tale om monopollov-politik. I EF-sammenhæng bruges udtrykket konkurrencepolitik. Følger man konkurrencelovbetænkningen vil man også i Danmark fremover tale om konkurrencepolitik.

Det er en glimrende sproglig fornyelse med den lille hage, at konkurrencepolitik kan forveksles med det ofte brugte udtryk konkurrence-evnepolitik.

På grundlag af de forudgående afsnit, specielt de to teoretiske, skal der drages visse generelle konklusioner om konkurrence og betydningen af konkurrence i den danske økonomi.

(1) Bevæger man sig horisontalt gennem økonomien fra sektor til sektor, fra branche til branche, fra marked til marked, varierer konkurrenceforholdene betydeligt. Begrænset konkurrence er yderst udbredt, men i varierende grader.

(2) En væsentlig del af de horisontale forskelle med hensyn til profit, løn, og samfundsøkonomisk effektivitet kan forklares af forskelle i konkurrenceforholdene. En betydelig del forklares af forskelle i konkurrenceforholdene på afsætningsmarkederne. En yderligere del forklares af forholdene på del-arbejdsmarkederne.

(3) Den vertikale fordeling mellem profit og løn forklares tilsvarende af balancen mellem konkurrenceforholdene på afsætningsmarkederne og konkurrenceforholdene på arbejdsmarkederne.

(4) Begrænset konkurrence er ikke snævert knyttet til koncentrerede markeder. Der kan forekomme begrænset konkurrence på ikke-koncentrerede markeder. Omvendt kan der udløses konkurrence selv på ret koncentrerede markeder.

Konkurrencepolitikens *hovedsigte* bør være den horisontale fordeling med hensyn til profit, løn og samfundsøkonomisk effektivitet. Det må f.eks. være klart urimeligt, at en del af økonomien har lavere effektivitet end resten af økonomien i kraft af begrænset konkurrence. Det skal dog tilføjes, at f.eks. sektorvise lønforskelle kan være hensigtsmæssige af hensyn til den dynamiske effektivitet.

Der kan anvises en række konkurrencepolitiske virkemidler.

(1) Grundlaget for konkurrencepolitikken bør være en løbende udredning af konkurrence-, effektivitets- og indkomstforhold. Resultaterne bør som hovedregel offentliggøres. I en forhandlingsøkonomi spiller rimelighedsargumenter en ikke ubetydelig rolle. Offentligt kendskab til uønskelige forhold er derfor et selvstændigt virkemiddel af en vis styrke.

(2) Det fremgik af afsnit 3.2, at højere efterspørgselsmobilitet forøger muligheden for at der kommer til at foreligge konkurrence. Efterspørgselsmobiliteten kan forøges ved at forsyne efterspørgerne med let tilgængelige prisinformationer f.eks. i form af en databank, der kan konsulteres fra terminaler i bibliotekerne. På nogle områder er efterspørgselsmobiliteten begrænset af, at det er unødvendigt vanskeligt at sammenligne de forskellige udbyderes produkter (det kendte eksempel er forsikringer). Her vil et standardiseringspålæg fremme efterspørgselsmobiliteten.

Det skal fremhæves, at konkurrencelov-betænkningen netop lægger stor vægt på at fremme markedsgennemsigtigheden.

(3) Begrænset konkurrence hænger i mange tilfælde sammen med offentlig og/eller privat regulering. En systematisk fjernelse af reguleringer, der er svagt begrundet i rimelige samfundshensyn, kan vise sig at have betydelig effekt.

(4) På en række områder vil de hidtil nævnte midler virke for svagt. Der er derfor behov for en konkurrencemyndighed, der kan træde frem som en *modmagt* til private eller offentlige interesser, der ikke holdes i skak af indbyrdes konkurrence. Konkurrencemyndigheden må gives mulighed for at etablere et modpres, med henblik på at opnå rimelige effektivitets- og indkomstforhold. Winding Pedersen (1985) skriver om prisreguleringsmuligheder i en sådan sammenhæng.

(5) Fremkomsten af en konkurrenceorienteret, effektivitetsorienteret, i forhold til markedet mellemstor udbyder, kunne i mange tilfælde tænkes at udløse en

priskonkurrence- og innovationskonkurrenceproces. En sådan udbyder kunne tænkes at fremkomme ved en strukturrationalisering. Dette er et eksempel på, at erhvervsfremmepolitik kan gå hånd i hånd med konkurrencepolitik. Erhvervsfremmende virkemidler bør derfor bruges også med konkurrencepolitisk sigte.

Litteratur

- Harberger, Arnold C. 1954. Monopoly and Resource Allocation. *American Economic Review* vol. 44, pp. 77-87.
- Hernes, Gudmund (red.). 1978. *Forhandlingsøkonomi og blandingsadministration*. Oslo.
- Industriministeriet. 1986. *Fra monopollov til konkurrencelov. Om modernisering af monopolloven og pris- og avanceloven*. København. (Betænkning, 1075).
- Kommissionen for De europæiske fællesskaber. Årlig. *Beretning om konkurrencepolitikken*. Luxembourg.
- Larsen, Henrik. 1986. Statslig reguleringspolitik under pres. *Økonomi og politik* bd. 59 pp. 112-124.
- Lübcke, Poul (red.). 1983. *Politikens filosofileksikon*. København.
- Matutes, Carmen and Rajiv Lal. 1986. *Loss-leaders, A Phenomenon of Price Competition or Implicit Collusion*, European Association for Research in Industrial Economics conference paper. Berlin.
- Monopoltilsynet. Årlig. *Årsberetning*. København.
- Mossin, Axel. 1976. Elementer af en strukturel fordelingsteori. *Nationaløkonomisk Tidsskrift*. bd. 114, pp. 263-282.
- Nielsen, Holger B. 1987. *Konkurrencesituationen på dagligvaremarkedet*, stor opgave, Københavns Universitets Økonomiske Institut. København.
- Swedish Employers' Confederation. 1985. *Wages and total labour costs for workers*. Stockholm.
- Tollison, R. D. 1983. Antitrust in the Reagan Administration. *International Journal of Industrial Organisation*. vol. 1, pp. 211-221.
- Winding Pedersen, H. 1985. *Prisregulering mod monopolmagt. Nogle hovedproblemer*. København. (Studier fra Københavns Universitets Økonomiske Institut, 29).

priskonkurrence- og innovationskonkurrenceproces. En sådan udbyder kunne tænkes at fremkomme ved en strukturrationalisering. Dette er et eksempel på, at erhvervsfremmepolitik kan gå hånd i hånd med konkurrencepolitik. Erhvervsfremmende virkemidler bør derfor bruges også med konkurrencepolitisk sigte.

Litteratur

- Harberger, Arnold C. 1954. Monopoly and Resource Allocation. *American Economic Review* vol. 44, pp. 77-87.
- Hernes, Gudmund (red.). 1978. *Forhandlingsøkonomi og blandingsadministration*. Oslo.
- Industriministeriet. 1986. *Fra monopollov til konkurrencelov. Om modernisering af monopolloven og pris- og avanceloven*. København. (Betænkning, 1075).
- Kommissionen for De europæiske fællesskaber. Årlig. *Beretning om konkurrencepolitikken*. Luxembourg.
- Larsen, Henrik. 1986. Statslig reguleringspolitik under pres. *Økonomi og politik* bd. 59 pp. 112-124.
- Lübcke, Poul (red.). 1983. *Politikens filosofileksikon*. København.
- Matutes, Carmen and Rajiv Lal. 1986. *Loss-leaders, A Phenomenon of Price Competition or Implicit Collusion*, European Association for Research in Industrial Economics conference paper. Berlin.
- Monopoltilsynet. Årlig. *Årsberetning*. København.
- Mossin, Axel. 1976. Elementer af en strukturel fordelingsteori. *Nationaløkonomisk Tidsskrift*. bd. 114, pp. 263-282.
- Nielsen, Holger B. 1987. *Konkurrencesituationen på dagligvaremarkedet*, stor opgave, Københavns Universitets Økonomiske Institut. København.
- Swedish Employers' Confederation. 1985. *Wages and total labour costs for workers*. Stockholm.
- Tollison, R. D. 1983. Antitrust in the Reagan Administration. *International Journal of Industrial Organisation*. vol. 1, pp. 211-221.
- Winding Pedersen, H. 1985. *Prisregulering mod monopolmagt. Nogle hovedproblemer*. København. (Studier fra Københavns Universitets Økonomiske Institut, 29).