



Elementer af en strukturel

fordelingsteori

Axel Mossin

[http://img.kb.dk/tidsskriftdk/pdf/nto/nto\\_0114-PDF/nto\\_0114\\_87805.pdf](http://img.kb.dk/tidsskriftdk/pdf/nto/nto_0114-PDF/nto_0114_87805.pdf)

pdf genereret den : 25-1-2006

# Elementer af en strukturel fordelingsteori

*Axel Mossin*

*Økonomisk Institut, Københavns Universitet*

**SUMMARY:** *Two main themes are considered: (a) the economic distribution and the relative prices explained by several explanatory categories among which the rôle of prices in economic coordination is only one, and (b) the problem of theoretical consistency between such theories of distribution and prices and the necessity of explaining coordination in a market economy. Section 1 contains a number of statements on the theoretical problem of economic distribution. Section 2 presents a structural price theory and includes a remark on Kalecki's price theory. Section 3 presents a solution of the above mentioned consistency problem and includes a price theoretical interpretation of Keynes' theory, and the main points of a consumer theory.*

---

## **I. Fordelingsteoretiske problemstillinger**

*Sigtet med fordelingsteori*

En fordelingsteori kan eksplicit eller implicit have formål, der falder i to hovedkategorier. Den kan sigte mod (a) at forklare ulighed, forskel i levevilkår, som et fænomen i sin egen ret; det vil næsten nødvendigvis være motiveret af ulighed som et moralsk problem. Det alternative eller parallelle sigte er (b) at belyse den økonomiske fordeling som fænomen af betydning for økonomiens funktion.

Økonomisk fordeling i relation til økonomiens funktion kan igen betragtes på to måder. Ud fra en ressource-kommando synsvinkel eller ud fra en styringssynsvinkel. Ricardo og Marx kan illustrere den første mulighed. Ricardo fordeler økonomiens overskud på jordejerklassen og kapitalistklassen. De to klasser har forskellig adfærd. De disponerer over de ressourcer, de har kommando over, på forskellig måde; derfor er fordelingen på de to klasser betydningsfuld. Marx forklarer kapitalistklassens disposition over økonomiens overskud, kapitalisternes adfærd er lovmæssig; derved bestemmes kapitalismens udviklingsproces.

Marx giver samtidig med sin værditeori det mest markante eksempel på en teoretisk analyse af ulighed som et fænomen i sin egen ret.

# Elementer af en strukturel fordelingsteori

*Axel Mossin*

*Økonomisk Institut, Københavns Universitet*

SUMMARY: *Two main themes are considered: (a) the economic distribution and the relative prices explained by several explanatory categories among which the rôle of prices in economic coordination is only one, and (b) the problem of theoretical consistency between such theories of distribution and prices and the necessity of explaining coordination in a market economy. Section 1 contains a number of statements on the theoretical problem of economic distribution. Section 2 presents a structural price theory and includes a remark on Kalecki's price theory. Section 3 presents a solution of the above mentioned consistency problem and includes a price theoretical interpretation of Keynes' theory, and the main points of a consumer theory.*

---

## **I. Fordelingsteoretiske problemstillinger**

*Sigtet med fordelingsteori*

En fordelingsteori kan eksplicit eller implicit have formål, der falder i to hovedkategorier. Den kan sigte mod (a) at forklare ulighed, forskel i levevilkår, som et fænomen i sin egen ret; det vil næsten nødvendigvis være motiveret af ulighed som et moralsk problem. Det alternative eller parallelle sigte er (b) at belyse den økonomiske fordeling som fænomen af betydning for økonomiens funktion.

Økonomisk fordeling i relation til økonomiens funktion kan igen betragtes på to måder. Ud fra en ressource-kommando synsvinkel eller ud fra en styringssynsvinkel. Ricardo og Marx kan illustrere den første mulighed. Ricardo fordeler økonomiens overskud på jordejerklassen og kapitalistklassen. De to klasser har forskellig adfærd. De disponerer over de ressourcer, de har kommando over, på forskellig måde; derfor er fordelingen på de to klasser betydningsfuld. Marx forklarer kapitalistklassens disposition over økonomiens overskud, kapitalisternes adfærd er lovmæssig; derved bestemmes kapitalismens udviklingsproces.

Marx giver samtidig med sin værditeori det mest markante eksempel på en teoretisk analyse af ulighed som et fænomen i sin egen ret.

Styringssynsvinklen er neoklassikernes. I den generelle ligevægtsmodel er fordelingen på økonomiens deltagere et middel til at koordinere den økonomiske aktivitet. Styringen sker ved den marginale fordeling. Den absolutte fordeling kan ændres vilkårligt ved et system af bloktilskud og blokafgifter. Den absolutte fordeling er i neoklassisk teoretisk sammenhæng ikke et særlig betydningsfuldt fænomen.

#### *Hovedtræk af et velfærdsbegreb*

Økonomiske variable er størrelser, der måles i pengeenheder, eller det er mængder af varer og visse andre goder. Den økonomiske fordeling er en opgørelse af dispositionsret m.h.t. sådanne variable.

Generelt kan man spørge, om man kan lave rimelige økonomiske teorier, altså teorier om sådanne økonomiske variable, uden at inddrage ikke-økonomiske størrelser som variable og ikke kun som konstante data. Forskellen i svar markerer en vigtig front i den økonomisk-teoretiske debat.

Specielt når det fordelingsteoretiske sigte er ulighed som fænomen i sin egen ret – som moralsk problem, må man spørge, om ikke fordelingen m.h.t. rent økonomiske variable er af underordnet betydning, sammenlignet med fordelingen af velfærd.

Besvarelsen af spørgsmålet er delt i en præcisering af begrebet velfærd, herunder en overvejelse af de komponenter, der er bestemmende for velfærd, og en overvejelse af den vægt, rent økonomiske variable må antages at have blandt velfærdskomponenterne.

Velfærd kan som begreb knyttes til individer eller til kollektiver. Et begreb som en samfundsklasses velfærd, som fordelingsteoretisk kunne være af interesse, er et kollektivt velfærdsbegreb. Der er ingen a priori grund til, at kollektiv velfærd definatorisk skal være afledt af individernes velfærd.

Selv om kollektive velfærdsbegreber samfundsmæssigt spiller en betydelig rolle, koncentrerer det følgende om individuel velfærd.

Velfærd er som begreb knyttet til en totalsituation. Velfærd er ikke nødvendigvis målelig (på en ordinal, kardinal eller proportional skala), men velfærd har under alle omstændigheder en dimension af større/mindre velfærd. Mindstekravet må være, at alternative totalsituationer for et individ må kunne ordnes partielt (ikke alle situationer kan sammenlignes). Ordningen er ikke nødvendigvis transitiv.

Principielt kan man knytte velfærd til individets indre tilstand (tilfredshed, glæde) eller til en beskrivelse af dets ydre tilstand og forhold. (Ud fra en tro på det aktive menneske kan beskrivelsen af den ydre tilstand begrænses til

de ressourcer, hvormed mennesket kan forme sin situation). Principielt kan man lade velfærden bero på individets egen vurdering (eventuelt afsløret gennem adfærden) eller på en ekstern vurdering.

Det neoklassiske velfærdsbegreb bygger på individets egen vurdering af sin ydre tilstand. Det passer sammen med en teori, hvor ulighed ikke er et fænomen i sin egen ret, og det passer til den tids fremherskende menneskeopfattelse.

Det velfærdsbegreb, der passer bedst ind i en nutidig sammenhæng, beror på en ekstern vurdering af individets ydre tilstand, hvor vurderingen foretages af forskellige, ikke nødvendigvis repræsentative udsnit af befolkningen.

Med dette som definatorisk udgangspunkt kan det overvejes, hvilke komponenter der er afgørende for velfærden. En ikke udtømmende liste kan, udover individkarakteristika som (1) uddannelse og helbred, omfatte (2) materielle levekår, (3) familierelationer, (4) arbejdsmiljø, (5) dispositionsmuligheder, (6) tryghed. Hver af komponenterne har (*a*) et absolut niveau og (*b*) et relativt niveau. Det relative niveau vedrører positionen i forhold til andre med hensyn til komponenternes absolutte niveau samt den indre balance mellem komponenterne. Man må antage, at det er afgørende for velfærden, at individets totalsituation er i balance.

Rent økonomiske variable som indkomst og formue er i mere eller mindre samspil med det absolutte niveau af flere af velfærdskomponenterne. Forbindelsen mellem indkomst og materielle levevilkår kan synes umiddelbar, men forhold i forbindelse med samtidige og historiske forskelle i prisniveauer og i forbindelse med forbrugets karakter af differentieret masseforbrug bevirker, at samme disponible indkomst køber meget forskellige materielle leveniveauer, og at væsentligt forskellige indkomster kun køber marginalt forskellige leveniveauer. Samspillet med de øvrige velfærdskomponents absolutte niveau er betydelig mere kompliceret.

Konsekvensen for fordelingsteori med sigte mod ulighed som fænomen er (*a*) at arbejde på et aggregeringsniveau, hvor velfærdskomponenter som materielle levevilkår, arbejdsmiljø og tryghed direkte indgår som variable, (*b*) at inddrage de nævnte velfærdsbestemmende forhold af relativ karakter i teorien.

#### *Fordelingsteoretiske forklaringskategorier*

Der er tre kategorier af forklaringer på udfaldet af de forskellige fordelingsprocesser. (*a*) Markedsøkonomiske forhold; priser bestemt af udbud og efterspørgsel eller ensidigt sat efter markedsreaktionen, (*b*) forhandlingskonfron-

tationer; hver part har visse pressionsmidler inden for institutionelle rammer, (c) administrative beslutninger; truffet efter visse normer.

En markedsøkonomisk proces kan bl. a. ses som og eventuel defineres som en forenklet form for forhandlingskonfrontation, hvor den gensidige pression består i at undlade at købe eller sælge.

De nævnte forklaringskategorier virker i samspil i en økonomi med bestemte institutioner og bestemt struktur, og udfaldet er påvirket af eller styret af forskellige normer.

Økonomiens institutioner, struktur og de forskellige normer er udviklet historisk. Normerne kan antages i et vist omfang at afspejle udbuds-efterspørgselsbalancer og magtbalancer – henholdsvis en funktionalistisk og en konfliktteoretisk opfattelse.

Det er et vigtigt spørgsmål, om de normer, der har fordelingsmæssig betydning, generelt kan antages afledt af udbudsefterspørgselsbalancer og magtbalancer inden for de institutionelle og strukturelle rammer. Dette ville reducere antallet af forklaringskategorier til to.

Som eksempel kan man tage normerne vedrørende acceptabel forskelsbehandling af mænd og kvinder med hensyn til løn og arbejdsvilkår. Disse normer er under udvikling i retning af større lighed; dette er én af forklaringerne på de registrerede ændringer på arbejdsmarkedet. Kan de ændrede normer forklares ved ændrede udbuds-efterspørgselsbalancer og magtbalancer?

(a) I givet fald er transformationen af de nævnte balancer til normer en kompliceret social proces, hvor de forskellige balancer indgår med vekslende vægt, og hvor der er trægheder og irreversibiliteter. (b) Der må være en sammenhæng i systemet af normer og med samfundets institutioner og struktur. Normerne på et partielt felt kan derfor ikke kun afhænge af partielle udbuds-efterspørgselsbalancer og magtbalancer.

Det er derfor nødvendigt at anvende normer af fordelingsmæssig betydning som selvstændige forklaringselementer.

#### *Ekstern og intern sektorfordeling*

Det har betydelig intuitiv appel at opfatte fordelingen som vedrørende en endimensional størrelse: økonomiens samlede resultat – eller korrigeret for den del, der er nødvendig for økonomiens basale reproduktion, det klassiske begreb: økonomiens overskud. I præcis formalisering hører disse begreber hjemme i makro realmodeller, og sådanne vil kun kunne dække en del af de fordelingsteoretiske problemstillinger, der er rejst i det forudgående. Med denne indskrænkning er begreberne dog nyttige didaktiske hjælpemidler.

Ved transaktioner inden for institutionelle og strukturelle rammer fordeles økonomiens resultat på forskellige sektorer.

De muligheder der ligger i en sektorbetragtning, kan antydes ved en hypotese om, at delsektorer, der forenklet udtrykt står stærkt i fordelingsspillet, gennemgående vil være karakteriseret ved (1) relativ stor ekspansion og akkumulation (2) relativt højt løn- og ydelsesniveau (3) relativt stort organisatorisk slør – dette fra den nyere virksomhedsteori velkendte begreb dækker bl. a. effektivitetstab på grund af bekvemmelighedshensyn (4) relativt rimeligt arbejdsmiljø.

Den eksterne sektorfordeling er inden for strukturen blandt andet bestemt af et system af transfereringssatser og sektorprisniveauer. Transfereringssatserne er hovedsagelig bestemt ved politiske forhandlinger. Sektorprisniveauerne vil blive behandlet i det følgende hovedafsnit.

En side af den interne sektorfordeling er strukturen af lønninger, sociale pensioner (i den offentlige sektor) og selvstændiges udtræk (i erhvervssektorerne). I erhvervssektorerne er denne strukturs niveau i forhold til sektorprisniveauet determinerende for akkumulationen sammen med de offentlige og private transfereringer. Samlet udgør sektorernes interne strukturer økonomiens samlede struktur af lønninger, sociale pensioner og selvstændiges udtræk. Denne struktur er for de første to leds vedkommende i betydeligt omfang fastlagt gennem forhandlingskonfrontationer – fra centrale kollektive til individuelle forhandlinger. Dette er dog overbygget med et åbenbart element af markedsøkonomisk løndannelse – f. eks. når en virksomhed placerer sin lønskala i forhold til en kollektiv skala med henblik på at tiltrække en vis type arbejdskraft.

#### *Fordelingsbestemmende normer*

Hvis et komplekst system af forhandlingskonfrontationer skal kunne fungere uden kaos – uden en escalerende afprøvning af de gensidige pressionsmidler – må systemet styres af et sæt normer. (Kendskab til disse normer vil i øvrigt være en forudsætning for at få indkomstpolitik til at fungere i længere perioder.)

En af de mest åbenbare af disse normer er sammenhængen mellem social status og aflønning. Inden for et sammenligneligt område – en branche eller hele den offentlige sektor – vil det være normbrud ikke at aflønne et job med højere social status (uddannelse, anciennitet, antal underordnede, omsætningsstørrelse) med højere løn end et lavstatusjob. En variant af dette er, at selvstændiges aspirationsniveau med hensyn til udtræk fra virksomheden kan betragtes som en statusbestemt indplacering i indkomststrukturen.

Andre normer er mere specifikke, f.eks. i relation til størrelsen af sociale ydelser og pensioner. Normsystemet som helhed er dog ikke mere specifikt, end at ændrede styrkeforhold og ændrede udbuds-efterspørgselsforhold viser sig i strukturen af lønninger m.v. Men (a) ændringer i normsystemet er en selvstændig faktor i skabelsen af strukturen af lønninger m.v. og (b) store dele af strukturen kan kun forstås som bestemt af normer, der er en integreret del af det samlede sociale system.

#### *Den principielle teoretiske angrebsmåde*

De forudgående afsnit giver et signalement – set med bestemte øjne – af fordelingsproblematikken. Den korresponderende principielle teoretiske angrebsmåde er at bygge et konsistent system af partielle teorier, delvis med et betydeligt deskriptivt indhold. I udtrykket system af partielle teorier ligger, at de enkelte teorier ikke behøver at have noget enhedspræg; de kan f.eks. udnytte forskellige forklaringskategorier. Systemet skal være konsistent. Heri ligger et selvfølgelig krav om logisk konsistens, men herudover at systemet af teorier skal tegne billedet af en funktionsdygtig økonomi; dette betydeligt mere komplicerede konsistenskrav behandles mere indgående i et senere hovedafsnit. I udtrykket betydeligt deskriptivt indhold ligger, at antallet af forklaringslementer i visse af de partielle teorier kan være meget stort til modsætning til f.eks. axiomatiserede modeller, hvor forklaringslementerne søges begrænset til et mindre antal grundbegreber og aksiomer.

Den formulerede angrebsmåde er eksplicit forskellig fra angrebsmåden i generel ligevægtsteori og i kernen af marxistisk teori. Her er i begge tilfælde tale om generelle samfundsteorier, baseret på et system af få forklaringslementer. Angrebsmåden er naturligvis også forskellig fra angrebsmåden i en ateoretisk, ren deskription.

## **2. En strukturel pristeori**

### *Baggrunden*

Analysen vedrører en delsektor af erhvervssektoren af en økonomi, eventuelt begrænset til en region af den nationale økonomi eller udvidet over flere nationale økonomier. En sådan delsektor leverer en række varer til tilhørende priser. Prisniveau hentyder til en passende valgt parameter, der karakteriserer prisrækkens beliggenhed i forhold til priserne i resten af økonomien.

(a) I generel ligevægtsteori er det teoretiske problem at bestemme en delsektors priser relativt til priserne i resten af økonomien et afklaret spørgsmål. De enkelte priser er bestemt ved det generelle samspil i økonomien på



en sådan måde, at værdien af en delsektors produktion kan opløses i aflønning af de forskellige indgående specifikke produktionsfaktorer. Gennemgående er prisen på hver af disse bestemt på markeder, der dækker hele økonomien. Hvis der i produktionen indgår reale eller immaterielle produktionsfaktorer, som der ikke findes markeder for, vil deres aflønning blive bestemt som rente – en art ricardiansk forskelsrente – i moderne ligevægtsteori blot betegnet profit.

(b) De forskellige teorier om ikke-fuldkommen-konkurrence markeder modificerer disse resultater. I Chamberlin's monopolistisk-konkurrence teori fører manglende barrierer mod nye konkurrenter til en ligevægt, hvor profitten (som ovenfor defineret) er nul, men hvor der er overkapacitet i branchen. (Chamberlin 1956, kap. V). Omkostningerne ved denne overkapacitet udtømmer forskellen mellem monopolistisk-konkurrence prisen og den teoretiske fuldkommen-konkurrence pris.

Andre teorier beskæftiger sig med markeder, der er beskyttet af mere eller mindre permanente barrierer. Der er da mulighed for ligevægte, der indebærer profit, der tilfalder de barrierebeskyttede produktionsfaktorer. De forhold, der i disse teorier lægger loft over den overnormale pris og monopolprofitten er (1) efterspørgselsreaktioner, (2) branchens interne konkurrenceforhold samt (3) effektiviteten af barriererne mod ny konkurrence, jfr. titlen på (Bain 1956).

(c) Kalkulationsbestemte priser (full-cost- eller mark-up-pricing) strider ikke nødvendigvis mod de nævnte teorier, idet man kan forudsætte, at omkostnings- og profitelementerne i kalkulationerne, bortset fra kortløbsafvigelser, bestemmes af teorierne.

(d) Kalecki's pristeori (Kalecki 1971, kap. 5) vedrører prisen på fremstillede goder i modsætning til råvarer. Prisfastsættelsen beskrives med formlen

$$p = m u + n \bar{p}$$

hvor  $p$  og  $\bar{p}$  er den betragtede virksomheds pris og brancheprisgennemsnittet respektive.  $u$  er løn- og materiale-enhedsomkostningerne.  $m$  og  $n$  er koefficienter,  $n < 1$ .

Kalecki lægger stor vægt på, at prisdannelsen sker under indflydelse af andre virksomheders priser. Reelt afviger Kalecki's teori imidlertid ikke meget fra en ren mark-up teori. Man kan reformulere Kalecki's formel til:

$$p = a (1 + \lambda) u + (1-a) \bar{p}$$

$a$  og  $(1-a)$  kan fortolkes som vægte, som omkostningerne inklusive et mark-up

tillæg og brancheprisgennemsnittet indgår med. Den beskedne afvigelse fra mark-up prisdannelse kommer frem i specialtilfældet, hvor alle virksomheder er ens, og der bliver ren mark-up prisdannelse. Med  $\bar{p}=p$  fås

$$p = (1 + \lambda) u$$

Kalecki anvender  $\bar{p}/u$  som indikator for branchens monopolgrad. I den verbale diskussion henføres monopolgraden til bl.a. koncentrationsgraden.

Stærke fagforeninger antages at trykke monopolgraden, fordi branchen kommer i klemme mellem hensynet til konkurrenceevne og pres fra fagforeningerne.

I den radikale teoretiske tradition ses prisdannelsen hovedsagelig fra produktionssiden, og den specifikke organisation af produktionssiden er af betydning for de relative priser i modsætning til, hvad tilfældet er i generel ligevægts-teori. Man kan opfatte Kalecki's bidrag som bestående i introduktion af komplekse organisatoriske forhold på produktionssiden som afgørende for prisdannelsen.

Opfattet på denne måde er Kalecki's pristeori en vigtig baggrund for den efterfølgende pristeori.

#### *Forudsætninger*

Teorien vedrører en delsektor af økonomien, bestående af et antal  $n$  virksomheder, som hver sælger og prissætter et sortiment af varer differentieret fra de øvrige virksomheders varer. Differentieringsgraden kan være meget betydelig, d.v.s. de sammenlignelige produkter fra de forskellige sortimenter kan reelt være forskellige varer.

Gruppen af virksomheder har (a) en konkurrencestruktur og (b) en social struktur. Hver af disse strukturer består af et netværk af relationer. Afgrænsningen af delsektorer sker ved isolering af en gruppe virksomheder med en forholdsvis afsluttet indre struktur, d.v.s. et tæt net af indre relationer i forhold til relationerne ud over sektoren.

En virksomheds omkostninger ved en given vare (ved en given produktion) er ikke en præcist defineret størrelse. (1) Hvad specielt en multiproduktvirksomhed opfatter som sine omkostninger ved et bestemt produkt afhænger af virksomhedens regnskabssystem og regnskabsideologi. De variable direkte enhedsomkostninger og de fuldt fordelte totale enhedsomkostninger ved virksomhedens specifikke regnskabssystem kan betragtes som to positionsparametre for omkostningerne. (2) Omkostningerne påvirkes af organisatorisk slør, der

gennemgående varierer med virksomhedens indtjening. (3) På det differentierede marked er produktet en variabel størrelse, som ofte er designet med omkostningerne som udgangspunkt. (4) For gruppen af virksomheder under ét og for den enkelte virksomhed er der sammenhæng mellem indtjeningsniveau og lønniveau. Den relative forhandlingsposition m.h.t. moralske argumenter og pressionsmuligheder ved lønforhandlinger forskydes med indtjeningsniveauet. Samtidig er delsektorens lønniveau og lønstruktur dog delvis fastlagt af forskellige normative bånd på økonomiens samlede lønstruktur. (2) til (4) betyder for delsektoren under ét, at sektorens prisniveau påvirker omkostningsniveauet. Denne samvariation må inddrages ved den teoretiske bestemmelse af prisniveauet.

Den følgende notation dækker kun et produkt af hver virksomheds sortiment. For virksomhed  $i$  betegnes den af virksomheden satte pris  $p_i$  og de nævnte omkostningsparametre  $c_i$  og  $C_i$ .

#### *Konkurrencestrukturen*

Konkurrenceforholdene beskrives på følgende måde: Hver virksomhed sætter sin pris i relation til et udsnit af andre virksomheders priser:

$$p_i = \sum_{(j)} w_{ij} p_j \quad w_{ii} = 0$$

Eksempel: En lokal købmand sætter sine priser i relation til de nærmeste andre lokale købmænd samt f. eks. et par af de større kæder. Med hensyn til de øvrige virksomheder i en delsektor, omfattende daglig varehandel i et handelsområde, er  $w_{ij} = 0$ . Eksemplets markedsform er et kompliceret system af overlappende oligopolistiske markeder.

Matricen  $\{w_{ij}\}$  beskriver konkurrencerelationerne. Den kan ikke antages at være symmetrisk.

En virksomhed anlægger en konkurrenceposition, en neutral position og en ikke-konkurrenceposition, hvis henholdsvis

$$\sum_{(j)} w_{ij} < 1, \quad \sum_{(j)} w_{ij} = 1 \quad \text{og} \quad \sum_{(j)} w_{ij} > 1$$

Vektoren  $(p_i)$  betegner prisstrukturen. Konkurrenceposition er ikke nødvendigvis sammenfaldende med lav placering i prisstrukturen, idet virksomheden kan sætte sin pris i forhold til priser højt i prisstrukturen. Konkurrence-

position er ikke identisk med aktiv konkurrenceadfærd, idet produktet kan være kvalitetsmæssigt differentieret til lavpris.

*Prisstrukturen - stationær eller i bevægelse*

Det er ikke givet, at der eksisterer en stationær prisstruktur ( $p_i$ ), som er i overensstemmelse med konkurrencerelationerne  $\{w_{ij}\}$ . Eksistensproblemet kan formuleres som spørgsmålet om eksistens en egentlig løsning ( $p_i$ ) til ligningssystemet

$$\sum_{(j)} w_{ij} p_j - p_i = 0 \quad w_{ii} = 0 \quad (i=1, \dots, n)$$

eller

$$\sum_{(j)} w_{ij} p_j = 0 \quad w_{ii} = -1 \quad (i=1, \dots, n)$$

(a) Hvis alle virksomheder er i neutral konkurrenceposition, er koefficientmatricens determinant nul, idet summen af søjlevektorerne er nulvektoren, og de derfor er lineært afhængige. Der eksisterer en egentlig løsning,  $p_i$  lig en arbitrær konstant, d.v.s. der eksisterer en fælles stationær pris.

Hvis koefficientmatricen er af lavere rang end  $n-1$ , bliver løsningsrummet flerdimensionalt. Konkurrencerelationerne er sådanne, at der kan være undergrupper af virksomheder med hver deres fælles stationære pris.

(b) Hvis virksomhederne er enten alle i konkurrenceposition eller alle i ikke-konkurrenceposition, kan det bevises, at koefficientmatricens søjlevektorer er lineært uafhængige. Ligningssystemet har kun løsningen alle  $p_i$  lig nul.

I disse to specialtilfælde eksisterer der altså ikke en prisstruktur, der er i stationær ligevægt.

I dynamisk formulering udvikler prisstrukturen ( $p_i(t)$ ) sig fra en initialstruktur. Hvis alle virksomheder er i ikke-konkurrenceposition, fås følgende resultat om den laveste pris i prisstrukturen

$$\underset{(i)}{\text{Min}} \{p_i(t)\} = \underset{(i)}{\text{Min}} \{ \sum_{(j)} w_{ij} p_j(t-1) \} \geq$$

$$\underset{(i)}{\text{Min}} \{ \sum_{(j)} w_{ij} \underset{(j)}{\text{Min}} \{p_j(t-1)\} \} > \underset{(j)}{\text{Min}} \{p_j(t-1)\}$$

Et modsvarende resultat gælder m.h.t. strukturens højeste pris, hvis alle virksomheder er i konkurrenceposition. Det vil altså sige, at hvis virksomhederne enten alle er i ikke-konkurrenceposition eller alle er i konkurrenceposition, vil prisstrukturen med mindsteprisen henholdsvis højsteprisen som indikator være i bevægelse opad henholdsvis nedad.

(c) Hvis virksomhederne er i blandede positioner – det er denne mulighed, der er empirisk relevant – kan coefficientmatrixens determinant være nul eller forskellig fra nul, afhængig af den specifikke matrix.

Der eksisterer konkurrencestrukturmatrixer, svarende til at virksomhederne er i blandede positioner, som gør coefficientmatrixens determinant lig nul, og som derfor er forenelige med en stationær prisstruktur.

Omvendt eksisterer der også konkurrencestrukturmatrixer, svarende til at virksomhederne er i blandede positioner, som gør coefficientmatrixens determinant forskellig fra nul. Dette medfører manglende eksistens af en stationær prisstruktur.

I dynamisk formulering vil såvel initialprisstrukturen som den specifikke konkurrencestrukturmatrix  $\{w_{ij}\}$  være bestemmende for udviklingsforløbet af prisstrukturen ( $p_i$ ).

Det samlede resultat af analysen under punkterne *a*, *b* og *c* er følgende: (1) Der eksisterer en stationær prisstruktur ( $p_i$ ), når alle virksomheder er i neutralposition samt ved specifikke konkurrencestrukturer, når virksomhederne er i blandet position. (2) Ved alle andre konkurrencestrukturer vil prisstrukturen være i bevægelse. Hvis alle virksomheder er i ikke-konkurrenceposition, vil prisstrukturen med den laveste pris som indikator være i bevægelse opad. Hvis alle virksomhederne er i konkurrenceposition, vil prisstrukturen med den højeste pris som indikator være i bevægelse nedad.

Den specifikke konkurrencestruktur er således af betydning for prisstrukturen og dens udvikling.

#### *Den sociale struktur og konkurrencestrukturen*

I gruppen af virksomheder er der et personkendskab, der foregår social interaktion mellem de forskellige virksomhedsorganisationer, og der er et oplevet interessefællesskab samt normfællesskab inden for delgrupper af virksomheder. Som didaktisk hjælpemiddel kan man forestille sig en kvalitativ beskrivelse af disse forhold registreret i matrix-form, således at der på plads *i*, *j* står en kvalitativ beskrivelse af de sociale relationer fra virksomhed *i* til virksomhed *j*. Denne matrix kan betegnes delsektorens sociale strukturmatrix.

Jævnføres denne sociale strukturmatrix med den tidligere anførte konkurrencestrukturmatrix, er det åbenbart, at to virksomheder kan have sociale relationer af den nævnte karakter uden at have konkurrencerelationer og omvendt.

I den sociale struktur er der et tryk i retning af bestemte adfærdsmønstre, eventuelt sådan at trykket går i forskellig retning i forskellige undergrupper af virksomheder. I en stabiliseret struktur vil der kunne blive tale om en accepteret rollefordeling mellem virksomheder i konkurrenceposition og ikke-konkurrenceposition. Accepteret konkurrenceposition vil enten forudsætte en korresponderende produktdifferentiation, eller at omstændighederne er sådanne, at stabiliteten af de øvrige konkurrencerelationer ikke trues. Disciplinen i den sociale struktur opretholdes bl. a. af frygten for en almindelig destabilisering af konkurrencerelationerne.

Selv om der givet i den sociale struktur eksisterer visse forestillinger om et rimeligt indtjeningsniveau, er der ikke grundlag for at tro, disse forestillinger har direkte betydning for prisdannelsen. Der er heller ingen grund til at antage en direkte transmissionsmekanisme fra omkostningsstigninger til prisstigninger.

Man kan derimod antage, at der i delsektorer med en udviklet social struktur er en permanent tendens til en sådan balance mellem virksomheder i konkurrence- og ikke-konkurrenceposition, at prisniveauet vil være i stadig bevægelse opad, medmindre tendensen modvirkes af andre hensyn, der påvirker virksomhedernes valg.

#### *En virksomheds skift til konkurrenceposition*

En virksomhed i ikke-konkurrenceposition har prismæssigt placeret sig relativt højt i forhold til de virksomheder, den har konkurrencerelation til. Et positionsskift kan ske med uændret produkt. En anden mulighed er, at positionsskiftet er ledsaget af en produkttilpasning, f.eks. til en såkaldt konkurrencekvalitet. Den samtidige pris- og produkttilpasning har større mulighed for at blive accepteret uden direkte reaktion i den sociale struktur med en destabilisering af konkurrencestrukturen som følge.

Ved skiftet til konkurrenceposition ændres vektoren ( $w_{ij}$ ) på en sådan måde, at summen af koordinaterne bliver mindre end én. Det følger ikke, at  $p_i$  nødvendigvis nedsættes, selv om dette vil være det typiske.

Betragt en virksomhed ved alternative værdier af prisstrukturvektoren ( $p_i$ ). Den bestemte virksomhed er ved de forskellige ( $p_i$ ) i uændret ikke-konkurrenceposition. Betegnes afsætningen  $y_i$ , bliver omsætningen  $y_i p_i$ , og

virksomhedens profit respektive dækningsbidraget vedrørende den pågældende vare bliver

$$y_i p_i - y_i C_i \text{ og } y_i p_i - y_i C_i.$$

I analysen indføres et gulv under prisstrukturen ( $p_i > g$ ). Gulvet tænkes hævet – andre delsektors prisniveauer holdes konstant. Hvis den bestemte delsektor dækker et bredt varespektrum velafgrænset m.h.t. substitutionsmuligheder, kan gulvet muligvis lægges meget højt, før sektorens afsætning under ét påvirkes stærkt. Der skal derimod gøres den antagelse, at fordelingen af afsætningen mellem delsektorens virksomheder viser voksende sensitivitet for relative prisdifference, efterhånden som gulvet hæves. Mere løst udtrykt: 10 pct. prisdifference flytter relativt mere afsætning ved et højt prisniveau end ved et lavt.

Denne antagelse fører umiddelbart til, at når delsektorens prisniveau ligger tilstrækkelig højt, vil den relative omsætningsændring

$$\frac{d(y_i p_i)}{y_i p_i} = \frac{dy_i}{y_i} + \frac{dp_i}{p_i}$$

i forbindelse med virksomhedens overgang til konkurrenceposition i form af prissænkning på uændret produkt kunne blive betydelig.

Den relative profitændring er tilsvarende

$$\frac{d(y_i p_i - y_i C_i)}{y_i p_i - y_i C_i} = \frac{dy_i}{y_i} + \frac{dp_i}{p_i - C_i} - \frac{dC_i}{p_i - C_i}$$

Ved en høj pris vil der kunne være tale om betydelig overkapacitet og organisatorisk slør.  $dC_i < 0$  på grund af bedre kapacitetsudnyttelse og omkostningsrationalisering. Dette vil kunne bidrage til en betydelig relativ profitændring. Hvis  $dC_i : C_i < dp_i : p_i$ , vil den relative profitændring være større end den relative omsætningsændring.

Generelt vil den relative profitændring nærme sig den relative omsætningsændring, hvis  $(p_i - C_i) : p_i$  nærmer sig én, d.v.s. prisen bliver meget høj i forhold til omkostningerne, samt forudsat f.eks.  $|dC_i| < C_i$ .

Som tidligere nævnt indebærer den sociale struktur et tryk mod virksomhederne i retning af en accepteret rollefordeling af virksomheder i konkurrence- og ikke-konkurrenceposition. Argumenterne ovenfor viser, at hvis delsektorens prisniveau bliver tilstrækkelig højt, bliver den kortfristede, individuelle fordel ved at bryde mønstret efterhånden meget betydelig for samtlige virksomheder.

*Barrierer mod nye virksomheder. Attraktion og mobilitet*

I en delsektor med en etableret deltagerkreds af virksomheder vil den sociale struktur gennemgående være veludviklet. En balance mellem de tendenser, der er behandlet i de to forrige afsnit, medfører, at prisstrukturen typisk stabiliseres på et relativt højt niveau i forhold til de forskellige omkostningsparametre.

Barrierer mod indtrængen af nye virksomheder er af stor betydning for fremkomsten af en etableret deltagerkreds af virksomheder.

Barrierer er en mobilitetshindring, som må analyseres i en dynamisk formulering. Barrierer betyder en begrænsning i antallet af nye virksomheder, der pr. tidsenhed indgår i delsektoren. Det er afgørende for, om forhold som dem, der blev skildret i indledningen til dette afsnit, kan opretholdes, at (a) de nye virksomheder kan absorberes i den sociale struktur, og at (b) afsætningen i forbindelse med nettotilgangen af nye virksomheder dækkes af vækst i delsektorens samlede afsætning. I modsat fald vil et fald i afsætningen for de gamle virksomheder give disse ledig kapacitet. Den proces, der som beskrevet i forrige afsnit fører til en virksomheds overgang til konkurrenceposition, vil derfor sætte ind ved et lavere prisniveau.

Analytisk kan man søge at skelne mellem forhold, der gør en delsektor attraktiv for nye virksomheder, og forhold, der hæmmer mobiliteten. (a) Et højt prisniveau i forhold til det forventede omkostningsniveau gør en delsektor attraktiv. (b) Overskudskapacitet og (c) et stærkt udbygget produktspektrum i stadig udvikling kan opfattes som mobilitetshindringer, fordi de vanskeliggør en ny virksomheds indtrængen. (b) betyder, at de eksisterende virksomheder ikke har leveringsvanskeligheder, og (c) betyder, det er vanskeligt at finde en niche til et nyt differentieret produkt.

Der kan antages en selvforstærkende sammenhæng mellem de betingende forhold for attraktion og mobilitet. I en sektor med højt indtjeningsniveau vil de etablerede virksomheder have ressourcer til at beskytte deres indbyrdes markedsandele med en vis overkapacitet samt en stadig produkttilpasning og produktudvikling. Denne indbyrdes beskyttelse skaber en barriere udadtil.

### **3. Konsistensproblemet**

*Problemet*

Et muligt sigte blandt flere med fordelingsteori er at belyse den marginale eller absolutte fordelings styringsrolle som middel til at koordinere den økonomiske aktivitet.



I det billede, der er tegnet i de forudgående afsnit, indgår (*a*) at strukturen af lønninger, sociale ydelser, selvstændiges udtræk m.v. ikke kan forstås på grundlag af en enkelt forklaringskategori, men at der må anvendes sideordnede forklaringskategorier, der inddrager relative magtforhold, samt normer, der er integreret i samfundets samlede normsystem, (*b*) at der i forklaringen af de relative priser i øvrigt indgår den organisatoriske og sociale struktur af de forskellige erhvervssektorer.

Er de nævnte forhold teoretisk forenelige med den nødvendige koordinering af den økonomiske aktivitet i en økonomi med et ret decentraliseret beslutningsmønster? Det er dette problem, der betegnes konsistensproblemet.

En perfekt koordinering, ensbetydende med at ønsket anvendelse præcist svarer til produktion vare for vare og ydelse for ydelse, er hverken en praktisk nødvendighed i en økonomi eller et nødvendigt logisk krav til en teori.

I generel ligevægtsteori, hvis selve pointe er koordinering af økonomisk aktivitet, defineres ligevægt ved, at efterspørgselen på hvert marked er mindre end eller lig udbudet, og således at prisen er nul, hvis ulighedstegnet gælder, d.v.s. der bliver tale om et frit gode. Dette ligevægtsbegreb resignerer m.h.t. prissystemets evne til at sikre fuld anvendelse af alle ressourcer, hvilket hænger sammen med den asymmetri, at positive priser kan begrænse, men ikke udvide efterspørgsel. Den generelle ligevægtsteoris hovedresultat vedrører eksistensen af et prissæt, der kan koordinere aktiviteten i overensstemmelse med ligevægtsbegrebet.

#### *Inkonsistens som pointe*

Keynes erstattede den ortodokse teori med en generel teori, hvori beskæftigelsesgraden er fluktuerende. Den selvstyrende markedsøkonomis som hovedregel manglende evne til at etablere generel ligevægt henfører Keynes (1937) til (*a*) usikkerhed af principiel karakter, som er bagvedliggende likviditets- og investeringsbeslutningerne, og som navnlig medfører vidt fluktuerende investeringer og (*b*) den manglende gyldighed af Say's lov, som tillader en varierende beskæftigelsesgrad bestemt af investeringerne via multiplikatoren.

Bl. a. set i lyset af den efterfølgende debat kan den pristeoretiske årsag til den manglende ligevægt i Keynes' økonomi søges i en af tre muligheder:

(*a*) Principielt eksisterer der et sæt ligevægtspriser, men dette etableres ikke, fordi lønningerne er ufleksible.

(*b*) Principielt eksisterer der ligeledes et sæt ligevægtspriser, men informationsgrundlaget for etableringen af ligevægtspriserne er utilstrækkeligt.

Clower's teori (1965) er et pionerarbejde i den såkaldte uligevægtsteori. I den Keynes'ske arbejdsløsheds »ligevægt« bliver den formelle overefterspørgsel efter varer ikke registreret på markedet, fordi køberne handler på grundlag af deres faktiske indkomst og ikke på grundlag af deres planlagte fuldbeskæftigelsesindkomst. Markederne får tilført utilstrækkelig information til etablering af ligevægtspriser.

(c) Begge de nævnte forklaringer forekommer ret banale i lyset af forekomsten af mere langvarige arbejdsløshedsperioder. Teoretisk og empirisk er det mere tilfredsstillende at introducere den tese, at der principielt som hovedregel ikke eksisterer et sæt priser, som kan etablere generel ligevægt i en økonomi med lønarbejde. I en dyb krise som den i 30'erne ville ingen justering af løn, rente og pris kunne etablere ligevægt, givet de herskende adfærdsrelationer.

Tesen er af betydning for synspunkterne i denne artikel i øvrigt og skal derfor dokumenteres med en forenklet model.

I modeløkonomien indgår et kapitalgode, der ikke produceres og hvis ydelser ikke handles. Kapitalgodet selv handles til prisen  $P$ . Videre forekommer lønarbejde, hvorved der produceres en vare. Arbejdet og varen handles til henholdsvis  $w$  og  $p$ .

Der gøres følgende adfærdsantagelser m.v.: (1) Arbejdsudbudet er en konstant større end nul for  $w > 0$  og lig nul for  $w = 0$ . Arbejdsudbudsfunktionen har en diskontinuitet for  $w = 0$ . Denne diskontinuitet kan siges at ligge i selve lønarbejdets karakter, der udelukker et positivt arbejdsudbud, når lønnen er nul. (2) Efterspørgselen efter varen er målt i værdi en ægte brøk af arbejdsudbudets værdi. (3) Efterspørgselen efter kapitalgodet er målt i værdi værdien af kapitalgodet plus opsparingen af den planlagte lønindtægt. (4) Varen produceres ved konstant skalaafkast.

Eksisterer der et sæt ligevægtspriser  $P, w, p$ ? Bestemt af (4) må  $p$  og  $w$  have et bestemt forhold. For alle  $w > 0$  vil der være overskudsefterspørgsel efter kapitalgodet og overskudsudbud af arbejde. Den eneste måde at eliminere overskudsefterspørgselen efter kapitalgodet er at gøre købekraften af opsparingen lig nul; dette forudsætter  $w = 0$  og derfor efter (4)  $p = 0$ . Antages vareefterspørgselen kontinuert, er vareefterspørgselen da større end nul. Hvis arbejdsudbudet havde været tilsvarende kontinuert, ville arbejde have været i overskud som et frit gode; d.v.s. der ville principielt have været ligevægt. Diskontinuiteten betyder imidlertid, at der ikke er arbejdsudbud til at gennemføre produktionen af den efterspurgte varemængde.

Der eksisterer således ikke ligevægtspriser i modeløkonomien. Dette hænger sammen med (a) kapitalgodets rolle og (b) det diskontinuerte arbejdsudbud.

I en virkelig markedsøkonomi må der være udbredte diskontinuiteter i udbudet af de forskellige typer arbejdskraft og andre produktionsfaktorer. Overført til modeløkonomien vil dette typisk udelukke generel eksistens af ligevægtspriser.

*En løsning af konsistensproblemet*

Baggrunden for det følgende er således (a) den pristeoretiske fortolkning af den keynesianske økonomi, at der i en økonomi med lønarbejde typisk ikke eksisterer priser, der kan sikre fuldstændig koordination, selv når priserne kan vælges eksklusivt med henblik på koordinering af den økonomiske aktivitet og (b) at ydermere de relative priser og den relative fordeling i en faktisk markedsøkonomi netop ikke er bestemt eksklusivt med henblik på koordinering, men må forklares ved flere sideordnede forklaringskategorier.

Definitivt bestemmes løsningen på konsistensproblemet til at bestå i påvisningen af autonome processer, der over tiden skaber approksimative udbudsefterspørgselsbalancer i en markedsøkonomi, hvor prisforholdene er som beskrevet under (b) ovenfor.

Løsningen beskrives for en markedsøkonomi med en producentside og en forbrugerside. Løsningen har to komponenter. (1) Det udvalg af godekategorier, der produceres i økonomien, betragtes som variabelt og bestemt ved en prøve/fejle-proces og (2) forbrugersidens adfærdsstruktur antages at være variabel på en nærmere specificeret måde.

Betragt to tidspunkter,  $t_1$  og  $t_2$ , med et åremål imellem. Betinget af teknologi, ressourcer m.v. på  $t_1$  vil produktionen på  $t_2$  principielt kunne ske efter en af en mængde planer. En af dimensionerne i disse planer er de kategorier af producerede goder, der indgår. Den principielle planmængde er på intet tidspunkt kendt af økonomiens deltagere, fordi blot et udvalg af principielt mulige goder kommer til eksistens gennem den teknologiske og sociale udviklingsproces fra  $t_1$  til  $t_2$ . Gennem tiden  $t_1-t_2$  eksperimenterer producenterne med produktudvikling og kapacitetsudvikling. Udviklingen foregår på et indsnævret felt i forhold til det principielt mulige, bl.a. fordi koncentrationen af finansielle og forskningsmæssige ressourcer er skæv over delsektorerne. Udviklingsprocessen er en prøve/fejle-proces med en stor spildprocent. Visse produktioner opgives p.g.a. vanskeligheder ved at skaffe input, andre forkastes af efterspørgerne. Under udviklingsprocessen bliver en række produkter fortrængt.

Med den fleksibilitet, der er i det skitserede udviklingsforløb, vil der eksistere en mængde af produktionsplaner, der for producentsiden set isoleret er afbalancerede og som anvender alle faktorer. Til hver afbalanceret plan svarer produktion af et udvalg af godekategorier, som i givet fald skal kunne

sælges til forbrugersiden til priser, der ikke eksklusivt er bestemt af koordineringshensyn.

Med hensyn til forbrugersidens adfærdsstruktur er der to ekstremmuligheder. (1) Forbrugerne er passivt adapterende (og manipulerbare). Det er et standpunkt, visse radikale kritikere indtager. På baggrund af resultaterne ovenfor indskrænkes konsistensproblemet til, at en central myndighed sikrer det nødvendige effektive efterspørgselsniveau. (2) Forbrugerne har invariable præferencer og fuld information om de principielt mulige godekategorier. Det er standardantagelsen i generel ligevægtsteori. Eksistensen af en afbalanceret produktionsplan, som ved relative priser efter antagelserne accepteres af forbrugersiden, bliver en atypisk tilfældighed.

Begge disse ekstremmuligheder er klart urealistiske. Løsningen på konsistensproblemet beror åbenbart på en forbrugerteori, hvor forbrugersidens adfærdsstruktur er variabel på en nærmere specificeret måde.

#### *Hovedtræk af en forbrugerteori*

Teorien tager udgangspunkt i to iagttagelser. (a) Forbrugerne vælger gennem en sekvens af partielle valg, som foregår i en institutionsbunden ramme. Specielt betydningsfuld er institutionen betalingsmidler. I de partielle situationer indgår typisk ganske få godekategorier samt betalingsmidler. (b) Det er umuligt for forbrugere (eller andre beslutningstagere) at vælge mellem eller vurdere komplekse totalsituationer som sådanne. Den måde, mennesker opfatter komplekse af information på, behandles af perceptionspsykologien. Videnskabssteoretisk er det interessant, hvor ringe indflydelse selv meget etablerede resultater fra f.eks. perceptionspsykologien har haft på økonomisk teoris adfærdsantagelser. En totalsituation perciperes i en gestaltet og bearbejdet form. I en forbrugerteori kan man antage, en totalsituation perciperes som havende visse egenskaber, som hver for sig er en bearbejdning af et stort antal komplekse informationer.

En forbrugerteori på dette grundlag kan formuleres som antagelsen af et system af deterministiske eller stokastiske præferencer. I de partielle valg er præferencerne defineret direkte på økonomiske variable. Vedrørende komplekse totalsituationer er præferencerne defineret på de perciperede egenskaber. Præferenceordningen af totalsituationerne er ikke fuldstændig og er ikke nødvendigvis transitiv.

Forbrugers tilstand beskrives ved en række komponenter, svarende til kategorier af goder. En af de perciperede egenskaber ved totalsituationen

antages at være balancen mellem niveauet af de forskellige komponenter vurderet i forhold til et af forskellige mulige socialiserede forbrugsmønstre.

Præferencerne i de partielle valg indebærer implicit specifikke marginale substitutionsforhold mellem betalingsmidler og de varer, der indgår i de specifikke valg. Antages det, at præferencer med hensyn til balance i totalsituationen i det lange løb er dominerende i forhold til præferencerne i partialvalgene, betyder det, at de forskellige substitutionsforhold mellem betalingsmidler og varer efterhånden tilpasses, således at det samlede resultat af de partielle valg nærmer sig et af de socialiserede mønstre. Det ligger i dette teoretiske oplæg, at de relative priser i de korte løb kan virke systematisk styrende på forbruget, afhængigt af den nærmere udformning af teorierne for de partielle valg<sup>1</sup>. I det længere løb domineres betydningen af de relative priser af socialiseringen af bestemte afbalancerede forbrugsmønstre.

#### *Konklusion vedrørende konsistensproblemet*

Argumentet vedrørende løsning af konsistensproblemet kan konkluderes ved reference til tre mængder vedrørende produktionsplaner for økonomien. (1) Mængden af planer, der er afbalanceret over produktionssektoren isoleret. Med udvalget af godekategorier, der udvikles og produceres, som variabel bliver denne mængde meget bredt afgrænset. (2) Mængden af planer, som af forbrugersiden accepteres som afbalanceret i forhold til et muligt system af socialiserede forbrugsmønstre. (3) Mængden af sådanne delmængder af (2), hvis elementer accepteres af forbrugersiden ved et specifikt sæt relative priser.

Løsningen af konsistensproblemet beror på, om (1) og en af delmængderne fra (3) har et fælles element, som kan nås gennem et udviklingsforløb fra  $t_1$  til  $t_2$ .

Indledningsvis skal det undersøges, om (1) og (2) har et sådant fælles element. (2) er i lighed med (1) en bredt afgrænset mængde. Den sammenlignende kulturforskning kan citeres for (a) den vældige variabilitet af mulige kulturmønstre og dermed forbrugsmønstre og (b) kravet om indre sammenhæng i disse, som udelukker arbitrær variabilitet. Udviklingsprocessen fra  $t_1$  til  $t_2$ , hvorunder producentsiden eksperimenterer med nye goder, der forkastes eller accepteres af forbrugersiden, korresponderer på forbrugersiden til skridtvis ændringer af forbrugsmønstret, som derfor netop vil kunne bevare en

---

1. Sådanne partielle teorier er udviklet i: Axel Mossin: *Consumer behavior and the rôle of money; a stochastic theory of consumption*, Stencil (København 1976) og Axel Mossin: *Price formation in exchange; the rôle of money*, Stencil (København 1976).

indre sammenhæng. Udviklingsforløbet er bestemt af forhold på både producent- og forbrugerside, men initiativet ligger i decentraliseret form på producentsiden. Variabiliteten inden for mængderne (1) og (2) er den første præmis for eksistensen af et fælles element, som kan nås gennem et udviklingsforløb.

Den anden præmis er, at producentsiden er innovativ og ekspansiv, fordi dette er forudsætningen for, at tilpasningsprocessen kan realisere et fælles element af (1) og (2). Vækst må således antages at være en afgørende præmis for en markedsøkonomis funktion.

På disse præmisser antages, at (1) og (2) har et fælles element, som nås ved et udviklingsforløb. Gennem udviklingsforløbet etableres et sæt relative priser og en relativ fordeling, bestemt ved en række sideordnede forklaringskategorier. Dette specifikke prissæt bestemmer en specifik delmængde fra mængden (3). Det er herefter afgørende for konklusionen vedrørende konsistensproblemet, om det ovenfor bestemte fælles element af (1) og (2) tillige kan antages at være element af den specifikke delmængde fra (3). Det var netop et resultat i den ovenfor i hovedtræk beskrevne forbrugerteori, at dette ville være tilfældet for et bredt spektrum af specifikke relative priser.

### Litteratur

- BAIN, JOE S. 1956. *Barriers to new Competition*. Cambridge, Mass.
- CHAMBERLIN, EDWARD HASTINGS. 1956. *The Theory of Monopolistic Competition*. 7. udg. Cambridge, Mass.
- CLOWER, R. W. 1965. The Keynesian Counter-revolution: a theoretical appraisal. I *The theory of interest rates*, red. F. H. Hahn og F. Brechling, pp. 103-25. London.
- KALECKI, MICHAL. 1971. *Selected Essays on the dynamics of the capitalistic Economy 1933-1970*. Cambridge.
- KEYNES, J. M. 1937. The general theory of employment. *Quarterly Journal of Economics*, bd. 51, pp. 209-23.

indre sammenhæng. Udviklingsforløbet er bestemt af forhold på både producent- og forbrugerside, men initiativet ligger i decentraliseret form på producentsiden. Variabiliteten inden for mængderne (1) og (2) er den første præmis for eksistensen af et fælles element, som kan nås gennem et udviklingsforløb.

Den anden præmis er, at producentsiden er innovativ og ekspansiv, fordi dette er forudsætningen for, at tilpasningsprocessen kan realisere et fælles element af (1) og (2). Vækst må således antages at være en afgørende præmis for en markedsøkonomis funktion.

På disse præmisser antages, at (1) og (2) har et fælles element, som nås ved et udviklingsforløb. Gennem udviklingsforløbet etableres et sæt relative priser og en relativ fordeling, bestemt ved en række sideordnede forklaringskategorier. Dette specifikke prissæt bestemmer en specifik delmængde fra mængden (3). Det er herefter afgørende for konklusionen vedrørende konsistensproblemet, om det ovenfor bestemte fælles element af (1) og (2) tillige kan antages at være element af den specifikke delmængde fra (3). Det var netop et resultat i den ovenfor i hovedtræk beskrevne forbrugerteori, at dette ville være tilfældet for et bredt spektrum af specifikke relative priser.

### Litteratur

- BAIN, JOE S. 1956. *Barriers to new Competition*. Cambridge, Mass.
- CHAMBERLIN, EDWARD HASTINGS. 1956. *The Theory of Monopolistic Competition*. 7. udg. Cambridge, Mass.
- CLOWER, R. W. 1965. The Keynesian Counter-revolution: a theoretical appraisal. I *The theory of interest rates*, red. F. H. Hahn og F. Brechling, pp. 103-25. London.
- KALECKI, MICHAL. 1971. *Selected Essays on the dynamics of the capitalistic Economy 1933-1970*. Cambridge.
- KEYNES, J. M. 1937. The general theory of employment. *Quarterly Journal of Economics*, bd. 51, pp. 209-23.