

4. Konkurrence

Handel og konkurrence fører til øget velstand. De to ting går for det meste hånd i hånd, men er ikke det samme. I dette kapitel ser jeg på konkurrencens betydning og på konsekvensen af snyd og indgriben.

Prisdannelsen

På universitetet fik vi følgende opgave i driftsøkonomi: Vi skulle forestille os, at vi ville ind på markedet med en maskine, som vi fremstillede, og vi skulle finde frem til en salgspris. Vi fik oplyst dens funktioner, og at det kostede 17.000 kr. at fremstille den. Så gik vi i gang med at drøfte, hvor meget vi skulle tjene. Var det rimeligt at lægge 25 % til prisen eller 30 % eller måske 35 %?

Da vi fik at vide, at det var et virkeligt eksempel, og at maskinen blev solgt for 48.000 kr., blev vi forargede. Var det ikke ret grådigt at sælge varen til næsten det tredobbelte af fremstillingsprisen?

Vores vejleder forklarede, at vi manglede den mest relevante information, og den havde vi ikke engang spurgt efter. Vi havde lagt vægt på, hvad det koster at fremstille maskinen, men det betyder ikke noget for prisdannelsen. Derimod var det væsentligt, at der på markedet i forvejen var en maskine, som kunne stort set det samme som vores maskine. Prisen var 67.000 kr. Køberen af vores maskine ville altså spare 19.000 kr. i forhold til alternativet. Derfor var vores maskine et godt køb for vores kunde, og det var dagens lektion for de unge ingeniører.

Da vi i forrige kapitel fastsatte prisen for mælk, kom vi heller ikke ind på, hvad det koster landmanden at fremstille mælken. Det må blot konstateres, at hvis han kan fremstille mælk billigere end markedsprisen, kan han tjene penge på at fremstille mælk. Hvis han ikke kan det, er det måske bedre at lave noget andet.

I næste eksempel tager tre forskellige landmænd på markedet for at sælge deres kartofler til forskellige priser. Hvis kvaliteten ellers er den samme, vil kunderne først købe kartoflerne hos ham, der sælger for 4 kr./kg. Han får succes, og først når han har udsolgt, vil kunderne købe hos de andre.



Den effektive kartoffelavler vil indse, at han ikke behøver at sælge så billigt, og ham med de dyre kartofler vil sætte prisen ned, for ellers risikerer han slet ikke at sælge noget. Ligesom i eksemplet med mælk vil der indtræffe en balance, hvor kartoflerne sælges til en pris, der passer til den mængde, markedet efterspørger.

De dygtigste af dem, altså dem, der producerer billigst, tjener de fleste penge, og hvis de dårligste ikke kan producere billigt nok, er det måske bedre for dem at forlade markedet. For alle kartoffelavlere er der god fornuft i at gå hjem og se på, om de kan fremstille kartoflerne mere effektivt og derved tjene mere.

Konkurrence og innovation

Ønsket om at tjene mere ansporer kartoffelavlerne til at være innovative og finde på bedre fremstillingsmetoder. Den forbedrede effektivitet får det resultat, at der produceres flere kartofler. Så skal der altså også sælges flere kartofler, og for at det kan lade sig gøre, er de nødt til at sætte prisen ned. Der indtræffer derfor snart en ny ligevægt ved en større mængde til en lavere pris.

Det var Adam Smiths hypotese, at varerne på sigt vil blive solgt til priser, der svarer til produktionspriserne. Det sker, fordi den, der producerer billigst, sænker priserne for at opnå en større andel af markedet. De andre er nødt til at følge med ned i pris, og hvis der er fuldkommen konkurrence, vil de i princippet blive ved, indtil markedsprisen svarer til produktionsprisen. Så kan de ikke sælge billigere uden at begynde at tabe penge, og der vil slutbalancen indtræffe.

Kartoffelavlernes forbedringer svarer grafisk til, at udbudskurven sænkes. Den vil krydse efterspørgselskurven til højre og længere nede ved en lavere pris og en større mængde. For samfundet som helhed fører det til velstandsforøgelse.

Monopoler og samordnet praksis

Hvad nu, hvis kartoffelavlerne aftaler at sætte prisen til 7 kr./kg? Da vil de alle tjene godt på kartoflerne, selvom de ikke sælger så mange. De kan sætte prisen til den kombination af pris og mængde, de tjener mest på. Så er der ingen grund til at være effektiv, for den solgte mængde bestemmes af salgsprisen. Mængden vil være lille, og prisen vil være høj. For samfundet vil det være dårligt.



Grus i maskineriet

Vi er ikke lige! Ikke som individer og ikke som nationer. Vi er ikke født med de samme talenter, og nogle steder er der olie i jorden eller vand i floderne, så folk netop dér har adgang til energi, der kan bruges til landets produktion, mens andre må købe eller bytte sig til energi eller råstoffer. Nogle steder er klimaet sådan, at det er let at dyrke flotte, velsmagende appelsiner, mens der andre steder hverken er sol eller regn i de rigtige mængder eller de rigtige temperaturer.

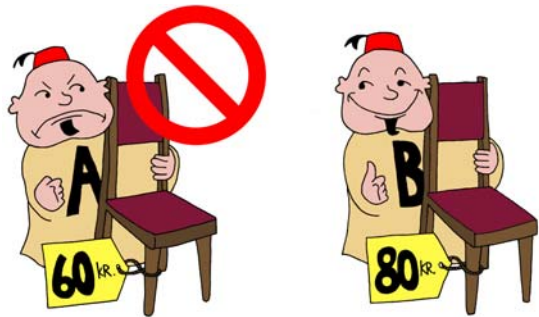
Der kan være mange årsager til, at man i nogle lande er bedre til at producere bestemte varer. Uanset årsager kan økonomerne vise, at det er en fordel at bruge kræfterne på det, man er bedst til - eller i hvert fald relativt bedst til, hvis man er dårlig til det hele - og derefter handle. I en verden med mange aktører og mange varer er det dog for kompliceret at aftale at dele produktionen af forskellige varer. I stedet må man sikre, at markedet fungerer.

Historien har vist, at markedet ikke altid fungerer. For den enkelte nation kan det være mere tillokkende at hjælpe egne betrængte industrier med privilegier på bekostning af nabolandene end at respektere de langsigtede fordele ved fair play. Når ens nationale industri står på spil, vil man som regering ofte prøve at hjælpe den, selvom det betyder, at man dermed bevarer en produktion, der er ineffektiv i det større perspektiv. I årene efter 2. verdenskrig var protektionisme udbredt.

Der er flere metoder, man som nation kan bruge til at påvirke den internationale konkurrence. Forbud, told, afgifter og offentlig støtte er de almindelige metoder.

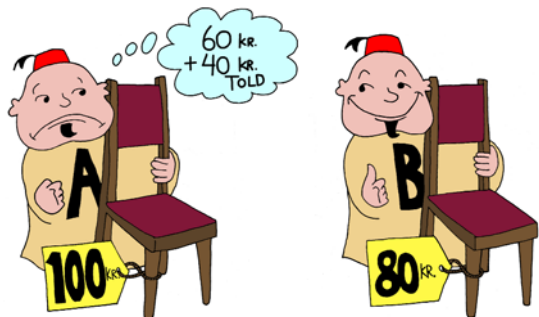
Forbud

Forbud er det stærkeste indgreb. Hvis B har svært ved at klare sig på markedet for borde og stole, vil han føle sig godt hjulpet, hvis hans regering forbyder import af A's borde og stole. Folk har brug for borde og stole, så de er nødt til at købe B's dyre produkter.



Told

Regeringen kan også lægge told på de varer, der importeres fra A. Så bliver A's varer så dyre på B's marked, at folk her vil købe B's stole og borde. Det vil ikke være synligt for folk, at de egentlig er dyrere, men det vil forbedre B's konkurrencesituation.



Afgifter

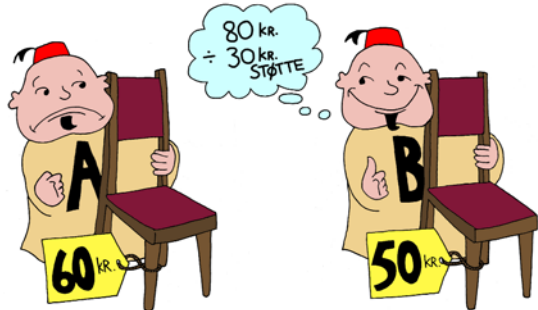
Told opkræves, når varerne krydser grænsen, mens afgifter er knyttet til forbruget og er uafhængige af, om varerne er importeret eller indenlandsk produceret, så det er ikke oplagt at bruge afgifter til at hjælpe sin betrængte nationale industri.

Medlemskabet af EU forbyder utvetydigt told EU-medlemsstaterne imellem, men hvis man vil snyde, kan man prøve at omgå forbuddet med en afgiftspolitik, der lægger afgifter på varer, der overvejende importeres. På den måde beskyttes tilsvarende nationale produkter, der måske blot er en lille smule anderledes, med lavere afgifter eller slet ingen afgifter. Der er vist eksempler på dette på side 45.

Offentlig støtte

En regering kan også se i øjnene, at den nationale industri ikke er særlig effektiv, men med offentlig støtte kan den holdes i live.

Hvis B får et beløb pr. stol og et beløb pr. bord i støtte, kan det hjælpe B til at sælge sine varer i konkurrence med A.



Det større perspektiv

Fælles for de politiske tiltag er, at de hæmmer de dygtige i at udfolde sig, og hvis alle lande svarer igen på naboernes protektionisme ved at gøre tilsvarende, bliver det bare værre og værre. Hvis man går et skridt tilbage for at få et overblik over situationen, kan man godt se, at det ikke fører til flere varer til lavere priser.

I sportens verden er der forståelse for, at ikke alle er lige dygtige. Hvis man har talent og øver sig, kan man opnå fine resultater og blive belønnet for dem. Ingen finder det forkert, at vinderen af finalen får den store præmiecheck, mens der er mindre til taberne af første runde. Hvis man klarer sig dårligt, er der ingen lette løsninger: Gå hjem på træningsbanen, øv dig og bliv bedre!

Det er baggrunden for, at indslaget *Caroline 'Number 1' Wozniacki* i satireserien *Live fra Bremen* (2010) er sjovt, for "Caroline"s plan for at slå Serena Williams er bl.a. at fjerne strengene fra hendes ketcher og binde hendes snørebånd sammen. Iben Hjejle siger: "Det virker som om, du bruger mere energi på at spolere din modstanders chancer end på at spille tennis," dvs. præcis som de svage virksomheder vil løse deres konkurrenceproblemer.



danskjultekorruption.dk/video3