

COPENHAGEN INSTITUTE

&

Centre for New Europe

**“Fra anti-monopolpolitikken mod katastrofen:
En oversigt over den Europæiske Unions konkurrence-politik”**

Af:

Dr. Tim Evans, Dr. Sean Gabb, Alberto Mingardi



**COPENHAGEN
INSTITUTE**

ANSVAR UNDER FRIHED

Indholdsfortegnelse:

Forfatterpræsentation	3
En oversigt over den Europæiske Unions konkurrencepolitik	4
Den europæiske konkurrencedygtigheds sande tilstand	7
En analyse af begrebet markedsfejl	9
Den østrigske skoles teori om konkurrence	12
Yderligere kommentarer om ”imperfekt konkurrence”	15
Hvorfor den Europæiske Unions konkurrence-politik er ødelæggende for den europæiske konkurrencedygtighed	17
Faren ved Public Choice	18
De samlede omkostninger er dynamiske i modsætning til statiske	20
En forsøgsvis kvantificering af de europæiske konkurrence-regler	23
Afsluttende bemærkninger	24

Forfatterpræsentation

Dr. Tim Evans er præsident og generaldirektør ved Centre for the New Europe (CNE), der er Europas førende Bruxelles-baserede frimarkedstænketank. Udover at være tidligere administrerende public affairs direktør ved The Independent Healthcare Association in London har Tim Evans også været assisterende direktør ved the Foundation for Defence Studies - samt senior policy konsulent ved *the Adam Smith Institute*. I 1991 var han ansat som cheføkonom og politisk rådgiver for den slovakiske premierminister i det tidligere Tjekkoslavakiet samt leder af premierministerens policy-enhed. Det pågældende år var han den højst rangerende politiske rådgiver i den tidligere sovjetiske handelsblok.

Dr Sean Gabb's karriereforløb omfatter forretningsverdenen, offentlige embeder, den akademiske verden, journalistikken, medier, politik samt public affairs. Foruden at være tidligere politisk og økonomisk rådgiver for den slovakiske premierminister er han samtidig en ofte benyttet deltager i såvel radio som tv-mediet, og har blandt andet optrådt i britiske, amerikanske, canadiske, argentinske samt diverse internationale tv- og radiostationer. Han har allerede passeret det 250. antal deltagelser i større nyhedsudsendelser, dokumentarprogrammer, debatudsendelser samt chatshows – herunder i News Night, The Midnight Hour, Scottish Question Time samt the World Tonight. Han konsulteres blandt andet i sin egenskab af ekspert vedrørende spørgsmål om civile friheder, økonomisk frihed og det åbne samfund. Som bredt favnende skribent er hans essays og klummer offentliggjort via en række institutioner - herunder the Social Affairs Unit, the Independent Healthcare Association, the Adam Smith Institute, the Libertarian Alliance, hvor han har beskæftiget sig med emner såsom forfatningsret, sundhedspolitik, religiøse friheder, borgerrettigheder, historie, økonomi samt økonomisk politik.

Alberto Mingardi er Visiting Fellow ved CNE samt Administrerende Direktør ved den prisvindende italienske fri-markedstænketank - Istituto Bruno Leoni (IBL) – www.brunoleoni.it, for hvem han dækker emner, der er relateret til globalisering, konkurrence og velfærdsreformer. Som bredtfavnende akademiker og journalist bidrager Hr. Mingardi som columnist til en række italienske dagblade herunder "Il Riformista", "Libero", "Il Foglio", "L'Indipendente". Hans engelsksprogede bidrag er at finde i så forskellige medier som The Wall Street Journal, Markets and Morality, National Review samt Religion and Liberty. Han holder regelmæssigt foredrag i såvel Italien som resten af verden.

Fra antimonopol-politikken mod katastrofen: En oversigt over den europæiske unions konkurrencepolitik

Indledning

Den europæiske unions grundlæggende dokumenter lyder nærmest usædvanligt venligtsindede overfor forretningslivet sammenlignet med stort set alle andre handelsblokke. Dokumenterne betoner behovet for konkurrencedygtige markeder, og søger samtidig at forhindre enhver virksomhed eller et hvilket som helst marked i at opnå nogen form for beskyttelse mod konkurrerende elementer.

Til trods for dette er den Europæiske Union ikke desto mindre et af de mindst konkurrencedygtige områder på jorden. Niveauet for beskatning overgår langt det internationale gennemsnit. Dets belastninger, hvad angår regulering er også langt mere omfattende. Virksomheder er åbenlyst betænkelige ved at etablere sig, og de søger ofte aktivt at etablere sig andetsteds. Økonomisk vækst er langt under det internationale gennemsnit, og arbejdsløsheden langt over.

Den europæiske unions målsætning er at blive en åben, dynamisk økonomi – et alternativ og en konkurrent til USA. De virkelige udsigter peger nærmere i retning af EU som en økonomisk statist i en verden, der stadigvæk domineres af USA, og snart i fremtiden af Kina og måske endda Indien.

Som følge af den konkurrencepolitik, der rent faktisk føres af den Europæiske Union er der måske tale om, at så mange som 780.000 er arbejdsløse uden grund. Med andre ord: Konkurrencepolitik koster måske den Europæiske Union omkring næsten en million jobs.

Med dette in mente vil vi med dette paper søge at afdække, hvad det er, der er gået galt med konkurrencepolitikken i den Europæiske Union.

En oversigt over den Europæiske Unions konkurrencepolitik

Kilden til den lovgivning, der bestemmer EU's konkurrencepolitik findes i Traktaten for den Europæiske Union, som blev ratificeret i Amsterdam-traktaten, og som blev underskrevet den anden oktober 1997. Artikel 81 i traktaten er styrende for de aftaler eller den adfærd mellem to eller flere parter, der i fællesskab agerer for at opnå - eller som konsekvens har - at begrænse konkurrencen i EU. Artikel 82 regulerer en enkelt aktørs forvriddende forretnings-adfærd, når denne siges at have en dominerende markedsposition¹.

¹ For ordlyden, se artiklerne 81 og 82 af "The Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Community", underskrevet i Amsterdam i 1997, Official Journal C32, 24. December 2002 – som findes online på http://europa.eu.int/eur-lex/en/treaties/dat/EC_consol.html (tjekket september 2004): http://www.europa.eu.int/eur-lex/da/treaties/dat/C_2002325DA.003301.html

Artikel 81

1. Alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, er uforenelige med fællesmarkedet og er forbudt, navnlig sådanne, som består i:

- a) direkte eller indirekte fastsættelse af købs- eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser
- b) begrænsning af eller kontrol med produktion, afsætning, teknisk udvikling eller investeringer
- c) opdeling af markeder eller forsyningskilder

Fortolkningen af reglerne, der er underlagt den Europæiske domstol, samt håndhævelse af disse paragraffer er henlagt den enkelte EU-kommissærs ansvar. For tiden er dette hvad angår konkurrencepolitikken - Neelie Kroes, hvis fulde officielle titel er Medlem af den Europæiske Kommission med ansvar for konkurrence. Indtil november 2004 var den pågældende kommissær Mario Monti. I år 2000 beskrev Hr. Monti sine opgaver således.

Konkurrencepolitikken som den udføres af kommissionen som medlemsstaternes myndigheder samt domstole har til formål at bevare og udvikle en tilstand præget af effektiv konkurrence i fællesmarkedet ved at øve indflydelse på markedsstrukturene samt markedsaktørernes adfærd. Ved at sikre at virksomheder konkurrerer med hinanden fremmes innovationen, produktionsomkostningerne reduceres, den økonomiske effektivitet øges og som følge af dette øges den europæiske konkurrencedygtighed i forhold til de primære samhandelspartnere. Virksomheder, der er udsat for konkurrence tilbyder således produkter og serviceydelser, der er konkurrencedygtige, hvad angår pris og kvalitet.²

Hovedområderne for konkurrencepolitikken er:

- Kontrol med monopoler og karteller
- Kontrol med fusioner
- Liberalisering af markeder
- Forhindring af staters assistance

d) anvendelse af ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, som derved stilles ringere i konkurrencen
 e) at det stilles som vilkår for indgåelse af en aftale, at medkontrahenten godkender tillægsydelser, som efter deres natur eller ifølge handelssædvane ikke har forbindelse med aftalens genstand.

2. De aftaler eller vedtagelser, som er forbudt i medfør af denne artikel, har ingen retsvirkning.

3. Bestemmelserne i stk. 1 kan dog erklæres uanvendelige på:

- enhver aftale eller kategori af aftaler mellem virksomheder
- enhver vedtagelse eller kategori af vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder, og
- enhver samordnet praksis eller kategori deraf

som bidrager til at forbedre produktionen eller fordelingen af varerne eller til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling, samtidig med at de sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelene herved, og uden at der:

- a) pålægges de pågældende virksomheder begrænsninger, som ikke er nødvendige for at nå disse mål
- b) gives disse virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer.

Artikel 82

En eller flere virksomheders misbrug af en dominerende stilling på fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf er uforenelig med fællesmarkedet og forbudt i den udstrækning, samhandelen mellem medlemsstater herved kan påvirkes.

Misbrug kan især bestå i:

- a) direkte eller indirekte påtvingelse af urimelige købs- eller salgspriser eller af andre urimelige forretningsbetingelser
- b) begrænsning af produktion, afsætning eller teknisk udvikling til skade for forbrugerne
- c) anvendelse af ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, som derved stilles ringere i konkurrencen
- d) at det stilles som vilkår for indgåelse af en aftale, at medkontrahenten godkender tillægsydelser, som efter deres natur eller ifølge handelssædvane ikke har forbindelse med aftalens genstand.

² ”Borgeren og konkurrencepolitikken i Europa”, EU-kommissionen, 2000, p.4 – findes på:
http://europa.eu.int/comm/publications/competition_policy_and_the_citizen/en.pdf (checked September 2004)

Anti-monopollovgivning og karteller

Det er ulovligt for næringslivet, herunder brancherne, at finde sammen for at aftale faste priser eller opdele markeder. Hvis en enkeltstående virksomhed har en dominerende position i et givent marked, må denne ikke misbruge sin markedsindflydelse til at drive de andre konkurrenter ud. Ej heller må en større virksomhed udnytte mindre forbrugere samt udbyderes svagere forhandlingsposition. Disse stipuleringer gør det ulovligt for et stort firma at fastsætte forhold for sine udbydere, der gør det umuligt for disse at drive forretninger med andre virksomheder. Kommissionen kan give – og giver – bøder til de virksomheder, der benytter sig af denne praksis.

Fusioner

Kommissionen kan forbyde fusioner mellem to større virksomheder eller en virksomheds overtagelse af en anden, hvis den udvidede virksomhed kan komme til at ”dominere markedet” (og dermed udøve det, der kaldes for ”markedsmagt”); og hvis virksomheden dermed kan komme til at befinde sig i en situation, hvor den med alt for stor lethed vil være i stand til at presse sine konkurrenter ud, eller hvis en virksomhedsfusion vil efterlade så få aktører på markedet, at incitamenterne til innovation blev hæmmet, eller konkurrencen på prisfastsættelse eller forbrugervalg blev mærkbart reduceret.

Liberalisering

Kommissionen opmuntrer til - og forlanger ofte - at markederne i Europa skal være åbne, sådan at virksomheder i alle medlemslande kan konkurrere på lige vilkår, og som sikrer, at europæiske virksomheder i videst muligt omfang kan nyde godt af fordelene ved stordrift. Undtagelser og subsidier er tilladt for en række grundlæggende uøkonomiske serviceydelser, der opfattes som basale rettigheder såsom postudbringning i landdistrikter. En monopolistisk udbyder har imidlertid ikke ret til at bruge indtægterne fra sine monopol-aktiviteter til at krydssubsidiere kommercielle aktiviteter, der hvor udbyderen konkurrerer med andre virksomheder.

Staternes støtte

Kommissionen overvåger nøje hvor meget støtte de enkelte medlemsstaters regeringer giver til forretningslivet. Der ses ikke bare på åbenlyse former for bistand såsom lån og tilskud, men også på skattefritagelser, goder og serviceydelser givet på særligt favorable vilkår samt på lånegarantier som giver låntageren en bedre kreditrisiko.

De fremtidige ambitioner

Ved et møde i Lissabon marts 2000 lancerede Europarådet et strategisk mål, om i 2010 at gøre EU ”den mest konkurrencedygtige og dynamiske vidensbaserede økonomi i verden funderet på en bæredygtig vækst med flere og bedre arbejdspladser og større social sammenhængskraft.” De forskellige repræsentanter fra medlemsstaterne blev også enige om en detaljeret strategi til at sikre dette mål:

- At forberede overgangen til den vidensbaserede økonomi
- At fremme økonomiske reformer der sikrer konkurrencedygtighed og innovation
- At forny den europæiske socialmodel ved at investere i mennesker og bekæmpe social udstødelse

- At tilvejebringe den rette makro-økonomiske politik-sammensætning for en bæredygtig vækst³.

Den europæiske konkurrencedygtigheds sande tilstand

I februar 2004 offentliggjorde EU-kommissionen dets fjerde tilstandsrapport om status for Lissabonstrategiens implementering. Konklusionerne var foruroligende:

Bortset fra fremskridt indenfor særlige områder pegede rapporten især på, at de foranstaltninger der var taget på det europæiske niveau kun var en del af den opskrift, der skulle sikre at Lissabonstrategien blev sat på sporet; en række reformer og investeringer som hørte under medlemsstaternes ressortområde var endnu ikke sat i værk.

Rent faktisk var der indenfor visse områder en række signifikante problemer, der virkede som en barriere for strategien som helhed og som hindrede en tilbagevenden til en stærkere vækst. Derudover er de mest centrale forsinkelser identificeret inden for tre strategiske områder, som er helt essentielle for at fremme vækst: viden og netværk; konkurrencedygtighed indenfor industri- og service-sektorerne samt mobilisering af ældrestyrken⁴.

Så meget for ordene. Lad os herefter se på de økonomiske data:

Samlet real vækst i BNP for den sidste fjerdedel af 2001 til sidste fjerdedel af 2003

Den Europæiske Union	2,2 pct.
USA	7,8 pct.
Japan	5,9 pct ⁵

Økonomisk vækst 2002-03

Den Europæiske Union	0,8 pct
USA	3,1 pct
Japan	2,7 pct ⁶

Ændringer i andelen af arbejdsløse samt sammenligninger

	EU	USA	JPN
Arbejdsløshedsandelen ved forrige konjunkturs højdepunkt	7,3 (3/00)	3,8 (4/00)	2,0 (2/92)
Højeste arbejdsløshedsandel i indeværende konjunktur	8,0 (12/03)	6,4 (4/03)	5,5 (1/03)
2002, Procentdel der fandt arbejde indenfor 3 mdr.	23,6	65,3	33,7
2002, Procentdel der er arbejdsløse efter 6 mdr.	59,0	18,3	49,0 ⁷

³ Kilde: Lissabon Strategy Policy Co-ordination Cycle, Factsheet F068, Infobase Europe, Huddersfield, January 2004. Findes online på: <http://www.ibeurope.com/database/factsheets/F068.htm> (testet september 2004)

⁴ Report From the Commission to the Spring European Council Delivering Lisbon Reforms for the Enlarged Union, Commission of the European Communities, Bruxelles den 20. februar 2004, side 2 – findes online på: http://europa.eu.int/comm/Lisbon_strategy/pdf/com2004_029_en.pdf /testet september 2004)

⁵ Kilde: *International Economic Performance Since the Stock Market Bubble: A Joint Economic Committee Study*, forberedt af vice-direktør Jim Saxton (R-mj), Joint Economic Committee, United States Congress, March 2004, p.8 – findes online på: <http://www.house.gov/jec/growth/03-18-04.pdf> (tjekket september 2004)

⁶ Kilde: More Facts and Figures on the European Union and the United States, European Commission 2004 findes på: <http://www.eurunion.org/profile/EUUSStats.htm> (testet september 2004)

⁷ Kilde Saxton, op.cit., pp7-8

Det billede der tegner sig ud fra disse størrelser, er en markant lavere vækst i den Europæiske Union, end den man finder i de to andre store økonomier, samt en meget højere arbejdsløshed. Rent faktisk giver de rene tal for arbejdsløsheden ikke et fyldestgørende billede. Hvis vi ser på tallene for langtidsledighed kan vi se at den europæiske arbejdsløshed er tre gange højere, end hvad der er tilfældet for USA. I Amerika er arbejdsløshed i vid udstrækning et konjunktur-bestemt fænomen; i hjertet af Europa er det tværtimod kronisk. Samtidig er disse tal påvirkede af, at de omfatter Storbritannien, der grundlæggende har en tilgang til økonomisk politik, der er helt anderledes, end der gælder for de øvrige medlemsstater samt tilsvarende bedre økonomiske forhold.

Disse europæiske tilstande indebærer personlige økonomiske katastrofer for de millioner af familier der lever i, hvad der skal forestille at være ”den mest konkurrencedygtige og dynamiske vidensbaserede økonomi i verden funderet på en bæredygtig vækst med flere og bedre arbejdspladser og større social sammenhængskraft”. Det betyder lave indkomster og tab af faglig kunnen for de arbejdere, det vedrører. Det betyder højere skatter for alle andre med henblik på at bidrage til byrden af velfærdsydelser. Og det indebærer betragtelige tab i form af lavere vækst, hvad angår den europæiske økonomi set under ét.

Man kan også anvende et mere sofistikeret mål for økonomisk præstation. Man kan se på væksten i arbejdskraftproduktiviteten. Den viser hvor effektivt arbejdere er organiseret, eller hvor effektivt arbejdskraften fungerer i samspil med investeringer i kapital, når det gælder om at tilfredsstille behovene for dem, der køber producenternes varer.

Vækst i arbejdskraftens produktivitet 1995-2002
Den årlige gennemsnitlige procentdel

Den Europæiske Union	1,3
USA	1,9
Japan	1,8 ⁸

Disse størrelser viser atter et betydeligt efterslæb, hvad angår økonomisk formåen. Kunne det tænkes, at fokuset på ”konkurrencedygtig” og ”dynamiske” økonomier i løbet af den seneste generation i grunden har været malplaceret, og at kritikerne af markedsliberaliseringer har fået historien på deres side? Eller kunne det tænkes, at den Europæiske Union grundlæggende har grebet målsætningen om liberaliseringen af forretningslivet forkert an?

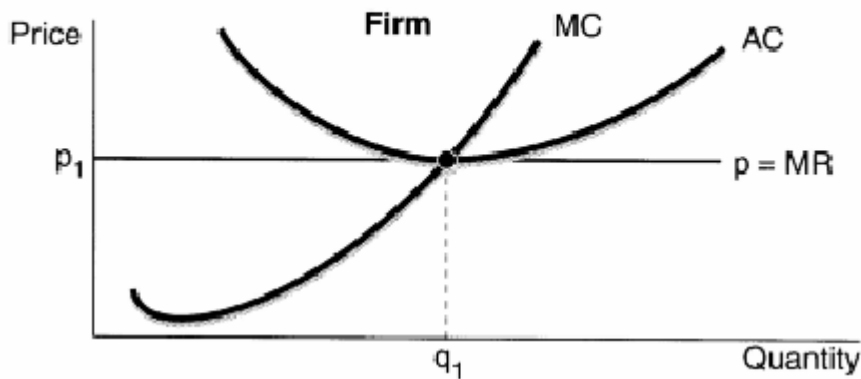
Analysen af markedsfejl

Mainstream-forsvaret for det frie marked baserer sig på påstanden om, at markedet fordeler ressourcerne mere effektivt end noget andet system. I et formelt sprog tenderer markedet mod at tilvejebringe såvel produktiv som allokativ efficiens. Det første betyder, at goder og serviceydelser produceres til de for tiden lavest kendte omkostninger. Det andet betyder, at produktionen tilfredsstiller forbrugernes kendte behov på den bedst tænkelige måde og i den højeste grad.

Argumentationen er lettest at forstå i analysen af virksomheder under en situation med perfekt konkurrence. Her hersker følgende betingelser: at der er mange købere og sælgere på markedet; at alle de goder, der produceres på markedet er af den samme kvalitet; at der ikke er nogen barrierer for indtræden eller udtræden på markedet for virksomhederne, samt at der hersker optimal viden blandt

⁸ Kilde: Robert H. McGuckin and Bart Van Ark, Despite Cyclical Downturns, Structural Trends in Productivity Remain in Place into 2003, Conference Board/Groningen Growth and Development Centre, New York, 2003 – findes på: http://www.ggdc.net/pub/performance_2003.pdf (testet september 2004)

alle aktører på markedet, hvad angår priser og produktionsmetoder. Ud fra disse forudsætninger er det muligt at udtrykke output i følgende diagram.



Eftersom hver enkelt virksomhed er for lille til at dets beslutninger om produktion kan påvirke prisfastsættelse, står alle virksomhederne overfor en perfekt elastisk efterspørgselskurve for dets output. D.v.s. virksomheden kan sælge så meget eller så lidt, som det vælger at producere af varen - til nøjagtig den samme pris. Eftersom der er fri adgang for andre firmaer for at træde ind på markedet vil konkurrencen presse priserne ned til det laveste mulige punkt for hvert enkelt virksomheds gennemsnitlige omkostningskurve hvilket [med ovenstående forudsætninger] samtidig vil være punktet, hvor de gennemsnitlige og de marginale omkostninger mødes. Da viden under dette scenario er perfekt vil enhver virksomhed, der er i stand til at sænke sine gennemsnitlige produktionsomkostninger opnå en overnormal profit. Det vil imidlertid kun være tilfældet på kort sigt. På længere sigt vil andre virksomheder efterligne den nye produktionsmetode, og dermed sikre at priserne atter finder ned til det nye laveste punkt for den gennemsnitlige omkostningskurve. Alle producenter vil derefter udelukkende opnå den "normale profit", d.v.s. de vil tjene nok til at dække alle deres omkostninger samt de påførte omkostninger, ved at sikre virksomhedsejeren en indkomst, der svarer til hvad der kunne tjenes ved at udføre den samme funktion andetsteds som almindelig lønmodtager.

Den langsigtede ligevæktstilstand vil være produktivitetmæssigt efficient, eftersom virksomheder vil producere på den mest økonomisk optimale måde med det aktuelle vidensniveau. Ligevægtstilstanden vil også være fordelingsmæssigt efficient, eftersom ingen forbruger vil være afholdt fra at købe noget, som han vurderer, har en værdi, der er højere end varens produktionsomkostninger.

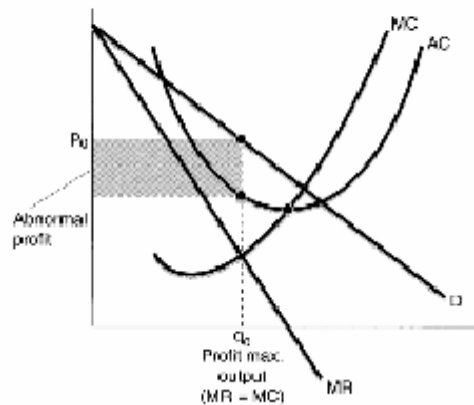
Denne økonomiske model er kompatibel med det ideal om markedskonkurrence som den Europæiske Union ønsker at implementere oppefra og nedefter. Den mest åbenlyse kritik af modellen er, at det frie markeds output ganske sjældent opfylder modellens betingelser. De der ikke er bekendt med økonomisk litteratur føler måske instinktivt at konkurrencen burde være perfekt – eftersom der, når det er tilfældet, hersker en situation med en række konkurrerende firmaer, priserne er nærmest ensartede, og der som følge heraf er en ganske begrænset grad af "markedsmagt".

Imidlertid er enhver forfatter til en bestemt bog i realiteten en monopolist. Trods det forhold at der findes en stor mængde af konkurrenter, samt det forhold at enhver af de produkter, de sælger, samtidig ligner en potentiel erstatning for en anden bog, kan bogmarkedet ikke for alvor siges at minde om situationen med perfekt konkurrence.

Som med markedet for romaner, hvor copyright er udløbet, og som derfor frit står til rådighed for genoptryk af en uendelig mængde af forlag, er det et faktum, at produkterne stadigvæk vil variere, når det gælder forsidelay-out, papirkvalitet og illustration.

Der er således ganske få markeder, hvor produktet er af den samme kvalitet, særdeles få hvor der ikke er et firma, der er i stand til at påvirke prisen, og stort set intet, hvor der er perfekt frihed, hvad angår adgang og udtræden til/af markedet - og ingen overhovedet, hvor al viden er perfekt til rådighed for samtlige aktører.

Alle disse forhold indrømmes uden videre af mainstream-økonomerne; og yderligere diagrammer kan fremstilles, der viser effekten af den ”imperfekte” konkurrence som hersker i den virkelige verden. Følgende viser situationen med monopol eller oligopol:



Her ses det at hvis en virksomhed ønsker at maksimere sin kortsigtede profit vil det producere mindre, end hvad der svarer til det laveste punkt på dets gennemsnitlige omkostningskurve. Eftersom virksomheden er i stand til at påvirke prisen via dets output-beslutninger, er der således en divergens mellem det gennemsnitlige og det marginale udbytte. Resultatet af dette, er højere priser end hvad der ville være tilfældet under perfekt konkurrence samt overnormal profit – også på langt sigt. Denne profit er således et rent overskud og tjener ikke noget økonomisk formål ud fra en effieciens-betragtning. Sådan en situation er hverken produktivt eller allokativt set effieient.

Med denne type diagrammer og med analysen vedrørende assymetrisk viden, har vi dermed den velfærdsøkonomiske superstruktur: Der antages markeder, hvor alle aktører har perfekt viden om købs-, produktions- og salgsmuligheder; og den overordnede succes af modellen bedømmes ud fra i hvilket omfang, den tilnærmer den kendte eller tænkelige ligevægtstilstand. Når ligevægtstilstanden ikke realiseres, råber økonomerne derfor op om ”markedsfejl”, og begynder derefter at udtænke måder, hvorpå regeringer kan træde til og implementere ligevægten - gennem tvungen koordinering af divergerende interessers adfærd.

Dette er den intellektuelle retfærdiggørelse for hele den Europæiske Unions konkurrencepolitik – for kontrollen med monopoler og fusioner, for reguleringen af markedsføring, og for det overordnede aktivitet, der handler om indblanding i forretningsbeslutninger, som vi lever med i dag. Formålet er at skabe en tilstand, hvor ingen virksomhed er stor nok til at have en mærkbar indflydelse på prisfastsættelsen og hvor forbrugerne er fuld informerede om et bredt spektrum af de emner, der vurderes som relevante.

Det er også forklaringen på, at den Europæiske Union, hvad angår fordelene ved konkurrence offentliggør udtalelser som eksempelvis nedenstående:

For at være effektiv forudsætter konkurrencen, at markedet består af udbydere, der er uafhængige af hinanden og som hver især er underlagt det konkurrencemæssige pres fra de andre aktører på markedet. For at bevare udbydernes evne til at udøve sådan et pres, søger konkurrence-lovgivningen at forhindre aftaler eller praksis, der kunne tænkes at reducere sådan dette pres⁹.

Det er et fåtal af mainstream økonomer, der er socialister. Ikke desto mindre har fagområdet - sådan som det er blevet udviklet af dem, og som følge af den måde som de underviser i det på – ført til at mange af de økonomistuderende i realiteten kommer til at minde om socialister: Først får de at vide at frie markeder er efficiente på en måde, som de tydeligvis ikke er det. Virkeligheden trænger sig derefter på med realiseringen af at det ideelle marked og de faktiske marked har så meget mindre med hinanden at gøre end f.eks. modellerne for klassisk naturvidenskab har det med den virkelige verdens friktions og variable tyngdekraft. De økonomistuderende accepterer herefter et regulerings-niveau, der nærmer sig en de facto afvikling af det frie marked.

Med disse forudsætninger om meningen og værdien af konkurrence kunne man således argumentere for, at det var helt uundgåeligt, at Microsoft ville blive udsat for omfattende undersøgelser i de seneste år. Microsoft har en 90 pct.'s andel i markedet for operativsystemer for Intel-kompatible PC'er, og dette gjorde det – for reguleringsmyndighederne på begge sider af Atlanten – en oplagt kandidat til at blive kulegravet. Her kommer imidlertid lovgivernes essentielle kunstgreb: ”markedsdefinitionen”. Når man siger, at Microsoft har en 90 pct.'s andel af OS for Intel-compatible PC'er, siger man samtidig, at Microsoft har et monopol over operativ systemet, Windows, som det opfandt. Det er det samme som at sige at Ken Follet er monopolist på et bestemt marked, d.v.s. det marked der findes for Kenn Follets bøger.

Udover dette, er det vigtigt at gøre følgende klart: En virksomheds markedsandel er ikke det, der er afgørende for om der er tale om et monopol. Det afgørende er hvad der er definitionen af markedet. Ved at tale om Intel-compatible PC'er har vi jo per automatik set bort fra alle de PC'er, der ikke er baseret på Intel-processorer.

Den østrigske skoles konkurrence-teori

En mere konstruktiv tilgang til at forstå markeder er givet af økonomerne tilhørende den ”østrigske skoles” tradition. Startende med Carl Menger samt Eugen Böhm-Bahwerk i det 19. århundrede og fortsættende i det 20. århundrede med Ludwig von Mises, F.A. von Hayek op til vore dage med Murray N. Rothbard, Israel Kirzner samt mange andre, står denne tradition i skarp kontrast til mainstreamteoriens ide om virksomheder.

⁹ Borgeren og konkurrencepolitikken i Europa, op. Cit. p.7

Mainstreamteorien fokuserer ensidigt på tilstande, og ser dermed samtidig bort fra processer. Den fokuserer på analysen af statiske situationer, hvorunder alle tænkelige former for information angående forbrugerpræferencer, produktionsteknikker og ressourcer allerede er tilgængelige, og hvor entreprenørens eneste funktion er at bruge denne information til at frembringe ligevægtstilstanden på markedet. Det økonomiske problem under dette scenario kommer derved udelukkende til at handle om at bruge de rette midler til at nå en allerede kendt målsætning¹⁰. Hvis det var tilfældet i virkelighedens verden kunne denne koordinerende funktion sandsynligvis udføres af en computer inden for de nærmeste år. Og det kunne derfor med lethed være en opgave, der blev overladt til en hvilken som helst begavet økonom, ansat ved en statslig reguleringsmyndighed. Frimarkeds-økonomer, der samtidig arbejder ud fra de ovenfor beskrevne antagelser kan hylde det private initiativ for at udføre ressourcefordelingen bedre end myndighederne. Men deres syn på entreprenøren er som hovedregel tonløst: entreprenøren er en profitjæger, én der organiserer produktionen, tager risici, og får kurverne på grafen til at tilnærme sig den rette ligevægt¹¹.

Problemet med viden

Som nævnt er et af problemerne, at det vidensniveau, som det forudsættes af mainstreamteorien, - ikke er tilgængelig i virkeligheden. Forbrugernes præferencer skifter fra minut til minut, oftest på måder, som ikke kan forudsiges. Hvem kunne eksempelvis have forudset den pludselige fremkomst i de tidlige 90'erne i ønsket om at få en tatovering eller en body-piercing eller den ledsagende efterspørgsel i magasiner og andre publikationer om dette emne? Og hvem ved, hvornår denne trang til at blive piercet vil høre op? Hvem kan forudse i hvilket omfang befolkningen i England vil efterspørge mobiltelefoner med indbyggede kameraer. Det faktum at disse i dag nyder nogen popularitet i Japan behøver ikke, at betyde at de også vil blive populære her hos os. Vi kan allerede nu se, at den tredje generation af mobiltelefoner, som allerede er blevet introduceret her, ikke genvinder det, som det koster at introducere dem på markedet. Tilsyneladende er der ikke nok mennesker, der er interesserede i at opnå adgang til Internettet via de små tastaturer og skærme, der nu kan stilles til rådighed. Ligeledes er produktionsteknikker ikke statiske, men derimod i konstant og kontinuert forandring - i takt med at nye teknikker opdages og i takt med at nye måder at bruge de gamle teknikker på, bliver opdaget.

Ud fra dette kan vi se, at de efterspørgsels og udbudsfunktioner, der antages i mainstream teorien er yderst upræcise og i realiteten stort set ukendte på forhånd. Selv om det virker muligt at tegne indtægtskurver, vil disse være baseret på gisninger og på information, som kan være aldeles forældede.

Antag eksempelvis at et fald i prisen på et givet gode følges af en forøgelse af den købte mængde. Viser dette en bevægelse langs en i øvrigt uforandret efterspørgselskurve? Eller viser det et uafhængigt skift til højre for efterspørgselskurven? I virkelighedens verden kan vi aldrig kende svaret på dette temmelig centrale spørgsmål. Og derfor må ethvert forsøg på at måle indkomst-elasticiteter i den virkelige verden blive et spørgsmål om gætteri, snarere end den præcise analyse, vi præsenteres for i lærebøgerne.

I et hvilket som helst marked kan der være en tendens mod ligevægt. D.v.s. prisen for en given vare tenderer mod det punkt, hvor udbud og efterspørgsel er nøjagtig den samme. Men dette ligevægtspunkt er så flygtigt, at det praktisk talt aldrig bliver nået, og når det bliver det så findes det ikke i mere end

¹⁰ Se eksempelvis James Buchanan, *What should Economists Do?*, Liberty Press, Indianapolis, 1979, pp.17-37.

¹¹ Se for eksempel denne definition fra en regulær "A Level" grundbog: "Entreprenører er individer der: -organiserer produktion – organiserer land, arbejdskraft og kapital til produktionen af varer og serviceydelser; - tager risici – med deres egne penge og med andre finansielle kapital; hvormed de køber produktionsgoder for at producere forbrugsgoder og frembringer serviceydelser, i håbet om at de vil opnå en profit, men med den viden, at de også kan risikere at tabe alle deres penge og gå konkurs (Alain Anderton, *Economics*, Causeway Press, Lancashire, third edition, 2000.

nogle få sekunder i hvert enkelt tilfælde. Selv hvis den nødvendige information majsommeligt kunne indsamles, vil den på det tidspunkt dermed være ubrugelig som en guide frem mod den nuværende ligevægt.

Konkurrence som en proces

Det andet og ligeså fundamentale problem ved mainstreamøkonomien er, at det er meningsløst at analysere markeder ud fra optikken med en statisk ligevægt, hvor de konkurrencemæssige processer allerede har (ud)spillet deres rolle. Denne kritik gælder ikke bare til den perfekte konkurrences model, som den er udviklet af Marshall, men også til den imperfekte konkurrences model som den er udviklet af Chamberlin og Robinson¹². Disse modeller er mere realistiske, eftersom de fjerner sig fra de usandsynlige forudsætninger om perfekt konkurrence. Men de fejler ikke desto mindre, af den grund, at de stadigvæk er fikseret på analysen af ligevægstilstande, og ikke den proces, hvorved disse opstår¹³.

De fejler også, fordi de bort-antager noget, som det er en af de mest centrale opgaver for analysen af konkurrence at forklare.

Den centrale opgave for økonomien er ikke, at forstå hvordan ligevægten ser ud, når den endelig er opstået, men at forstå den proces, hvorved den konstant bliver tilnærmet. Dette er klart beskrevet af Hayek:

Den særlige problemstilling for en rationel økonomisk orden er bestemt netop af det forhold, at den viden om de omstændigheder, som vi skal bruge, aldrig findes i en koncentreret eller integreret form, men udelukkende som spredte dele af ufærdige og ofte modstridende viden som alle de enkeltstående individer er i besiddelse af. Den økonomiske problemstilling for samfundet er således ikke bare et spørgsmål om, hvordan man fordeler en "given" ressource. Det er snarere et spørgsmål om, hvordan den bedst mulige brug af - for samfundets medlemmer - kendte ressourcer sikres - hvis relative betydning kun disse enkeltstående individer kender. Ofte er det kort sagt - et spørgsmål om udnyttelsen af viden, som ikke er givet til nogen i dets helhed¹⁴.

Thukommende at "alvidenhedens målestok" som den antages af mainstream økonomer ikke er til rådighed for nogen, argumenterede Hayek for, at vi er nødt til at bedømme institutionelle og markedsordninger efter hvor godt, de bidrager til den proces hvorved den viden som eksisterer, og som er nærmest tilfældigt spredt blandt millioner af individer, på en eller anden måde kan mobiliseres og bidrage til den økonomiske aktivitet.

Med dette alternative syn på markedet - med konkurrence set som en proces og ikke som en tilstand - bliver entreprenørens rolle langt større og mere tydelig. Rent faktisk får det private initiativ en langt mere central betydning. Det gælder nu ikke længere om at gøre brug af den information, der allerede er kendt og derefter flytte markederne frem mod deres ligevægstilstand. Det handler snarere om at opdage informationen og koordinere denne information. En entreprenør er ikke så meget en aktør, som er hurtigere end andre til at gøre brug af viden. Han er snarere en aktør, der er åben for muligheder, som ingen før ham, har opdaget.

¹² For den mest klare version af denne model se E.H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Massachusetts, 1956 (7th edition). Se også Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, Cambridge University Press, Cambridge, 1933. For en uddybet kritik af dette værk se Bruno Leoni "Mito e realta dei monopoli" I Alberto Mingardi (ed) *Antitrust mito e realta dei monopoli*, Istituto Bruno Leoni, Soveria Manelli, 2004.

¹³ For en god kritik af en hvilken som helst ligevægtsanalyse se Israel Kirzner, *Konkurrence og Entreprenørskab*, The University of Chicago Press, Chicago and London, 1973, pp.118-19 et passim.

¹⁴ F.A. von Hayek, "The Use of Knowledge in Society", genoptrykt i "Individualism and Economic Order", Routledge and Kegan Paul, London, 1949. Se også hans paper fra 1945, "The Meaning of Competition" offentliggjort I den same bog.

Som Israel Kirzner observerer:

Den succesfulde forretningsmand/entreprenør får øje på det andre markedsaktører endnu ikke har set; entreprenøren ser muligheden for at købe til en pris og sælge til en anden og højere pris. At kunne se sådanne muligheder stiller typisk krav om a) en overlegen forestillingsevne og vision (eftersom den opfattede mulighed for at sælge til en højere pris sandsynligvis kun vil være gældende i fremtiden) og b) kreativitet, eftersom sådan en indtjeningsmulighed som oftest betinger at man køber sine varer i én form og sælger i en anden - og mere innovativ form, og/eller i en anden lokalitet, end det sted, hvor man købte varen)¹⁵.

Profit opstår derfor, hvor der findes muligheder for en mere fyldestgørende koordination af økonomisk aktivet. Den opstår, hvor en forretningsmand/entreprenør opdager og udnytter en mulighed, som ingen indtil dette tidspunkt vidste eksisterede. På den måde afspejles en - på det tidspunkt historisk – uligevægt forårsaget af den systemiske uvidenhed, som denne findes i den virkelige verden.

Yderligere kommentarer vedrørende ”uperfekt konkurrence”

Foreløbig har vi beskæftiget os med den abstrakte tankegang, der understøtter meget af den europæiske konkurrencepolitik. Imidlertid hersker der også en række misforståelser, når det gælder konkret fakta. Dette er i særlig grad tilfældet indenfor moderne teknologi-markeder.

Den øgede hastighed forbundet med produkt-cykler

Blandt de mere grundlæggende antagelser, der er styrende for den nuværende konkurrence-politik er, at markedsdominans er forbundet med en manglende tilbøjelighed til at introducere nye produkter, eller til at finde nye og mere effektive måder at distribuere eksisterende produkter på. Den østrigske analyse kan imidlertid hjælpe os til at forstå, at det modsatte lige såvel kan være tilfældet – at markedsdominans skyldes innovation – og ikke omvendt.

Selv om det eksempelvis for tiden går godt for Microsoft, er dets produkter kun så gode som forbrugerne bedømmer dem til at være i dag. Det lyder måske som en selvfølgelighed. Men den indsigt har fået hidtil uset gyldighed inden for markedet for informations-teknologi. Op til i dag har produkter kun skiftet karakter i et meget langsomt tempo. Et produkts livscyklus, d.v.s. dets fremkomst, vækst, modenhed, og derefter dalende efterspørgsel var for det meste spredt over år eller årtier. En bil produceret i 1980 ville ikke være meget anderledes sammenholdt med en bil skabt i 1985. Markedsandele kunne være bygget op over en længerevarende periode og virksomheder kunne derfor forvente, at deres markedsposition kun ville forsvinde i et afdæmpet tempo, såfremt virksomhederne besluttede sig for ikke at investere i nye produkter. Alternativt ville virksomhederne forvente at være i stand til at beholde deres position ved at indføre små trinvis ændringer i deres eksisterende produkter. Så snart en markedsdominerende position var opnået, kunne den eksistere i generationer; og analysen af den imperfekte konkurrence lod derfor til at stemme overens med virkeligheden, selv hvis de konkrete politikanbefalinger var fejlagtige.

Men produkters livscyklus er blevet mærkbart kortere indenfor Høj-teknologi-markeder indenfor de sidste par år. En livscyklus afsluttes nu ikke i årtier eller blot år, men ofte efter nogle ganske få måneder. For eksempel, kan praktisk talt intet Microsoft-produkt sælges mere end to år efter dets introduktion på

¹⁵ Israel Kirzner, ”The role of the Entrepreneur in the Economic System”, The Freeman, en publikation udgivet af The Foundation for Economic Education, Inc. New York, Februar 2000, Vol. 50, No.2.

markedet – i det mindste ikke uden modifikationer, som grundlæggende gør, at man i højere grad må tale om et helt nyt produkt.

I den forbindelse er det sædvanligvis en fejltagelse, at mene at en virksomheds markedsandel er specielt solid og stabil over tid. I virkeligheden er en markedsandel langt fra at være et monolitisk fænomen.

Dette forhold gør sig især gældende indenfor sektoren for elektronik. Nokia er eksempelvis den førende producent af mobiltelefoner i den Europæiske Union, og en af de førende producenter i verden. Det er en af de mere sjældne tilfælde, hvor en europæisk virksomhed har en førende position på markedet for informationsteknologi. Men Nokia er kun i stand til at bevare sin dominerende position på det europæiske marked fordi det tilfører en kontinuerlig strøm af nye produkter til markedet. Hvis Nokia fortsatte med at sælge den type af telefoner som sikrede dets dominans i – lad os sige år 2000, ville virksomheden i dag være forsvundet.

Det samme forhold kan iagttages indenfor det marked, der findes for transportable musik-teknologier. For tiden dominerer Apple markedet med dets iPod, som uden sammenligning er noget af det mest innovative og hippe af sin art. Det har en 70 procent markeds andel af det marked, der findes for at downloade musik på globalt plan¹⁶. Men denne markedsandel er allerede truet. Sony er ved at gøre sig gældende. Ekspertter siger imidlertid samtidig, at selv disse seneste transportable digitale musik-afspillere, kunne være forældede indenfor tre år. Producenter af mobiltelefoner er allerede ved at udvikle modeller, der også kan lagre tusindvis af sange, og som på denne måde vil gøre de separate musik-afspillere overflødige.

Antagelsen fra EU's konkurrencemyndigheder om, at en dominerende markedsandel er tegn på "markedsmisbrug" har således ikke noget solidt grundlag. Som nævnt er en dominerende position på et marked præget af en høj grad af dynamik, som det er tilfældet med informationsteknologien – snarere et tegn på, at den pågældende virksomhed leverer den vare forbrugerne efterspørger.

Behovet for markedsdominans

Samtidig betyder de omstændigheder, der vedrører nye produkters korte livscyklus indenfor informationsteknologien, at succes for et hvilket som helst produkt netop må defineres ud fra opnåelse af markedsdominans. Kun hvis et produkt kan overvinde andre konkurrenters alternativer, kan det forventes at tjene sig ind og dække udviklingsomkostningerne i løbet af sin korte levetid.

Som eksempel kan nævnes transportabel dataopbevaring. I midten af 1990'erne, var 3,5 floppy-disken ved at nå enden af dets produkt-cyklus. Kapløbet mellem producenterne handlede om, hvem der kom først med en erstatning. En tidlig udfordrer var zip-disk formatet. Dette produkt solgte i stor stil. I lang tid tydede meget på, at der med dette produkt, ville blive tale om standarten for transportabel dataopbevaring. Derefter overtog CD'en af årsager, der ikke skal diskuteres her, Zip-diskens position, og opnåede herefter den komplette markedsdominans. Indenfor få måneder var Zip-formatet nærmest at betegne som ikke-eksisterende. I dette tilfælde lykkedes det dog producenterne at genvinde deres omkostninger. Men det var også kun fordi det *lige akkurat* var ved at lykkedes for producenterne at vinde kapløbet. CD-rommen blev herefter markedsstandarten; og først derefter fik producenterne af den førende hardware mulighed for at opnå en høj indtjening. Disse var imidlertid også flygtige. Blandt de første virksomheder indenfor dette marked var Hewlett Packard. Allerede i 2002 måtte HP imidlertid forlade markedet; og HP var nu i stedet ved at sætte sine gevinster over styr på markedet for

¹⁶ Kilde: Nic Hopkins, "Crunch time for Apple as iPod faces new crop of rivals for shelf space", The Times, London, den 20. juli 2004.

DVD-håndterende hardware. Dette marked har imidlertid vist sig at være langt mindre, end hvad man havde håbet på, og det er sandsynligt, at det vil forsvinde helt, når det udsættes for konkurrence fra de eksterne drivere, der tillader harddiske at behandle inputs.

I almindelighed, må vi konkludere at markedsdominans er den normale tilstand, når det gælder sektoren for informations-teknologi. Selv om ethvert nyt produkt måske kun har en livscyklus på et par år eller nogle måneder, vil det, hvis det bliver en succes, kunne nå at drive konkurrenterne ud af markedet, i den korte tid, hvor det er på mode. Således kan en model for konkurrence-adfærden, som skønt den grundlæggende var forkert, måske kunne forsvares i den sene del af det 20ende århundrede under ingen omstændigheder bruges i det 21. århundrede.

Hvorfor den europæiske unions konkurrencepolitik er ved at ødelægge den europæiske konkurrencedygtighed.

Vi kan ikke skyde hele skylden for den lave økonomiske ydeevne på den europæiske unions konkurrencepolitik. Der er samtidig andre kræfter på spil. Ansvar for nogle af disse kræfter må placeres blandt regeringerne i de enkelte medlemsstater – eksempelvis de meget høje skattesatser samt de former for politik, der opmuntrer til velfærdsafhængighed. Andre forhold er uden for regeringernes rækkevidde - for eksempel den demografiske stagnation, som i det mindste indenfor de kommende årtier uundgåeligt vil reducere udviklingen i arbejdskraftens produktivitetstigning i Europa. Men konkurrence-politikken har ikke desto mindre en stor del af skylden for den økonomiske lavvækst. Som sagt baserer denne politik sig på en fejlagtig opfattelse af, hvad konkurrence er, og hvad konkurrencen kan sikre. Dårlige ræsonnementer indenfor samfundsvidenskab fører i almindelighed til dårlige resultater i den virkelige verden. Lad os se hvorfor - og hvordan:

Konkurrencepolitikken driver konkurrencen væk

Thomas Anderson skriver følgende:

Den økonomiske ydeevne blev i EU - især når man sammenligner med USA - forværret i løbet af 1990'erne. ICT [information og computerteknologi], der er grundstenen i den såkaldt "nye økonomi" spillede en stor rolle i det langvarige, og ikke-inflationære boom i USA og som også virkede som en drivkraft for investeringer og vækst i adskillige EU-lande. Samtidig med at en række af de mindre EU-lande forbedrede deres økonomiske output betydeligt, øjensynligt med ICT-relaterede årsager som værende en vigtig bidragsyder, så måtte de større europæiske økonomier imidlertid kæmpe for at holde sig oppe¹⁷.

Som sagt kan vi ikke vide hvilken rolle konkurrencepolitikken spillede for lige præcis denne lave grad af økonomisk ydeevne. Imidlertid er der grund til at antage, at den økonomiske ydeevne i den nærmeste fremtid i altovervejende grad vil være bestemt af sundheden, når det gælder sektoren for informationsteknologi. Der er samtidig god grund til at formode, at en hård håndhævelse af den nuværende konkurrencepolitik vil fortsætte med at skade IT-sektoren i Europa set under ét.

Konkurrencepolitikken driver research og udvikling væk fra Europa

Som sagt er det nærmest per definition en nødvendighed, at en succesfuld virksomhed i højteknologi-sektoren bliver dominerende på dets eget marked. Hvis der samtidig er en høj sandsynlighed for at

¹⁷ Thomas Andersson, The European Union in the New Economy: FDI, Technology Flows and Economic Growth, IKED (International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development), June 2003, p26 – findes online på: <http://www.iked.org/pdf/ikedworkingpaper.pdf> (testet september 2004)

succes blive misforstået som markedsmissbrug - og derfor straffes, vil europæiske virksomheder – hvoraf der i forvejen ikke er for mange – blive mere tilbøjelige til at forlade den europæiske union. Som udgangspunkt vil de holde R&D-aktiviteterne indenfor Europas grænser, ud fra antagelsen om, at det er her man finder de fornødne evner. Deres markedsføring og centrale hovedsalg vil derimod blive koncentreret i mere liberale markeder og deres produkter vil først blive introduceret i de europæiske markeder, når disse har vundet fodfæste andre steder.

På samme måde kan man forestille sig at multinationale selskaber vil beslutte sig for at reducere deres udsathed, hvad angår Europæisk konkurrence-lovgivning ved at trække sig ud af markedet og i stedet sælge deres produkter via mellemhandlere. På den måde vil de kunne holde sig udenfor den europæiske lovgivnings rækkevidde.

En streng håndhævelse af den europæiske konkurrence-politik vil derfor ikke engang kunne sikre den formelt mere perfekte konkurrence, som den har til hensigt at tilvejebringe. I stedet for vil håndhævelsen simpelthen gøre EU til et sted, hvor gigantiske udenlandske selskaber blot markedsfører de produkter, de har designet og fremstillet andetsteds.

Ovenstående er ikke bare en teoretisk fare. For erhvervslivet har aldrig været mere mobil end det er tilfældet i dag. En stor del af denne mobilitet er bestemt af prisen på arbejdskraft. Virksomheder er allerede i færd med at omplacere sig indenfor Europas grænser, og samtidig også væk fra Europa. I oktober år 2000 annoncerede Panasonic eksempelvis, at virksomheden ville flytte sin produktion fra Wales og til den tjekkiske republik, hvor omkostningerne ved arbejdskraft kun svarede til en sjettedel af den i Wales¹⁸. I oktober 2000 truede OKI med at flytte sin produktion fra Skotland til Thailand. På samme tid bekendtgjorde Sony, at virksomheden ville flytte fra Wales og til Slovakiet – men dog også til Spanien¹⁹. Først på året, og i år 2000, offentliggjorde Phillips sine planer om at flytte sin produktion af billedrør fra Holland til den Tjekkiske Republik²⁰. I 1999 investerede Volkswagen samtidig i stor stil i den Tjekkiske og Slovakiske Republik²¹. Og ifølge nyere undersøgelser har en ud af fem tyske selskaber planer om at flytte – med England som deres foretrukne destination²². De begrundelser, der blev givet for disse omplaceringer, handlede alle om prisen på arbejdskraft, beskatning samt mængden af regulering. Men der er ikke nogen grund til at tro, at omplaceringer i fremtiden ikke skulle komme til at handle om at undgå de europæiske konkurrence-myndigheders opmærksomhed.

Faren ved public choice

En yderligere konsekvens af reguleret konkurrence er, at den giver erhvervslivet et uimodståelig incitament til at konkurrere på andet end produkternes pris og kvalitet.

¹⁸ Jim Pickard, "Panasonic job cuts add to fears for Wales", *The Financial Times*, London den 25. oktober 2000

¹⁹ Alf Young "There will be a high price to pay for staying outside the euro", *the Sunday Herald*, Glasgow, den 22. oktober 2000.

²⁰ Robert Anderson, "Foreign investors eye ventures in the Czech Republic", *The Financial Times*, London, den 19. April 2000.

²¹ Robert Anderson "Skoda drives VW's success story", *The Financial Times*, London, 1. marts 1999

²² Feature artikel, "Why we attract investment – and the Eurozone is losing it", *The Derby Evening Telegraph*, Derby, den 13. juni 2000. Se også nyhedsartiklen "Inward investors scorn euro scare", *The Times*, London, den 25. januar 2000.

Ifølge James Buchanan og Gordon Tullock²³ er der kræfter på spil i politik, der er sammenlignelige med de, der gør sig gældende indenfor økonomi. Blandt disse er individers almindelige ønske om at opnå rigdom og status, i en eller anden bestemt kombination. Forretningsmænd på det frie marked, drives frem af tilskyndelserne af egeninteresse, til at tilbyde nye produkter til deres kunder, og til at holde omkostninger og priser nede. Dette gør de ikke, fordi de elsker deres kunder, men fordi dette er den eneste måde, hvorpå de kan gøre sig håb om at blive rige, og måske samtidig opnå en plads i historiebøgerne. I politik opnås disse ting ved at sikre sig, og bevare, en politisk magtfuld position. Sådanne en position opnås bedst ved at love vælgerkorpset en række goder, som andre så må betale prisen for. Disse andre kan være senere generationer eller en given minoritet ud af den nuværende generation. Uanset hvad, så vil goderne blive ”tilbudt”, og politik bliver en konkurrence om at vinde stemmer ved hjælp af andre folks penge.

På samme tid vil den personlige interesse for de fleste administratorer ligge i at tilskynde og støtte op omkring sådanne programmer, eftersom det er dem, der vil komme til at stå i spidsen, når det gælder om at føre programmerne ud i livet. Sådanne projekter er for administratorer og politikere ensbetydende med større budgetter, en øget mængde af underordnede ansatte samt en øget position, hvad angår den status, de har i offentlighedens øjne.

Public Choice ”treenigheden” afrundes af interesseorganisationerne. Typisk men ikke altid vil disse også have et personligt motiv for deres arbejde. Politiske og administrative reformister står næsten altid til at vinde ved at godkende interesseorganisationernes ”reformer”. Og selv om forretningsfolk offentligt bekender sig til det frie initiativ, er der i grunden ret få af dem, der bryder sig om at operere på et frit marked. Dette indebærer som bekendt konkurrenceforhold, under hvilke de risikerer at tabe, men under hvilke de altid må handle imod deres egen magelige tilbøjeligheder. Selv om de er ikke fuldstændigt kyniske, skal der ikke meget til for at overtale erhvervsfolk til at tro på ”*markedsrationalisering*” eller retorikken, der handler om at ”*beskytte den nationale interesse*”, ”beskytte forbrugerne” eller noget andet. Alt andet lige vil disse grupper og deres krav blive velvilligt modtaget af politikere og administratorer – alt efter i hvilket omfang, de fremlagte programmer og planer fra erhvervslivets side fører frem mod en større og mere aktiv stat.

Ofte vil oppositionen fejle i et forsøg på at modsætte sig sådanne tiltag, også selv om man ikke tilnærmelsesvist kan hævde at et givent tiltag vil være i offentlighedens interesse i nogen bredere forstand. Årsagen til dette er i omfattende grad blevet dokumenteret af Mancur Olson i hans afhandlinger om kollektiv handling²⁴. Alle frivillige organisationer og foreninger påvirker medlemmerne, hvad angår fordele og ulemper. Når de faktiske eller potentielle fordele for hvert enkelt medlem er store, vil medlemmerne være villige til at pådrage sig store omkostninger. Når fordelene for hvert medlem er små, vil der ikke være de samme incitamenter til også at acceptere omkostningerne.

Typisk vil producentgrupper på jagt efter markedsprivilegier høre under den første kategori og forbrugergrupper høre til under den anden. Den førstnævnte gruppe vil have midlerne til at købe den bedste og mest højrøstede omtale til gavn for indførelsen af deres ønske om privilegier. De kan hyre

²³ Se James Buchanan og Gordon Tullock, *The calculus of Consent*, University of Michigan Press, Michigan, 1962. Se også Gordon Tullock, *The Vote Motive*, Institute of Economic Affairs, London, 1976, og James Buchanan, *The Economics of Politics*, Institute of Economic Affairs, London 1978. For en god grundbogstekst, se Gordon Tullock, Arthur Seldon & Gordon Brady, *A primer in public choice*, Washington: Cato Institute, 2002. For en kort men værdifuld guide til public choice se Pierre Lemiux, ”The Public Choice Revolution” I *Regulation*, Vol. 27. N. 3, efteråret 2004.

²⁴ Mancur Olson, *The Logic of Collective Action*, Yale University Press, Connecticut, 1964m og *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, Connecticut, 1982.

økonomer til at lave de relevante grafer eller statistiske tabeller, og få det værst tænkelige udfald til at virke som den bedste løsning. Den anden gruppe vil, som følge af manglen på finansiering, argumentere i mere generelle vendinger, som ikke vil give noget særligt indtryk af at handle om det, der konkret er på dagsordenen. Den første gruppe vil få hjælp fra de politiske beslutningstagere og embedsmænd, som ser deres egne interesser gavnede i forløbet. Den anden gruppe kan i bedste fald regne med støtte fra politiske outsiders, som ikke har nogen interesse i tingenes nuværende tilstand, men som heller ikke nyder nogen stor folkelig eller partipolitisk opbakning.

De totale omkostninger er dynamiske og ikke statistiske

Som sagt er konkurrencens virkelige funktion ikke at den skaber en statisk ligevægtstilstand i de markeder, der findes i forvejen, men at den bevirker at entreprenøren opdager og tilfredsstiller behov som ingen tidligere havde lagt mærke til eksisterede. Der findes stadigvæk masser af utilfredsstillede behov, fordi ingen endnu ikke har opdaget disse, eller har fundet ud af hvordan disse tilfredsstilles. Imidlertid er muligheder for udbytterig udveksling skabt, hvor der ikke tidligere fandtes sådanne muligheder. Dette er en simpel konstatering. Men det er samtidig en pointe, som ikke desto mindre ikke kan forklares ved hjælp af mainstream teorien, når det gælder den statiske ligevægt. Forfatteren indenfor denne skole bruger et såkaldt Edgeworth boks-diagram til at forklare hvordan der, når indifferensekurverne for to parter skærer hinanden, opstår en mulighed for gensidigt udbytterig udveksling. Men disse forfattere interesserer sig i langt mindre grad for at diskutere på hvilken måde, disse parter bliver opmærksomme på de muligheder, der opstår. På den måde bliver det at forklare transaktioner - ved at tage forretningsaktivitet og entreprenørvirksomhed for givet - at sidestille med "forklare" hvordan en tændt lysestage nær ved et møbel lavet af træ kan føre til ildebrand - ved uden yderligere undersøgelser - at antage, at nogen har væltet lyset²⁵.

Eller lad os tage et mere udførligt eksempel. Tænk på udviklingen af lyd-optagelse. I 1877 havde al den teknologi, der skulle til for at optage lyd eksisteret i århundreder: de tilstrækkeligt præcise urværksmekanismer, stål fremstillet i en tilstrækkelig hårdhed, midlerne til at dække det indre af en cylinder med voks, talerøret til at opsamle og koncentrere lyden, og så videre. På samme tid var der et behov - skønt ingen endnu havde artikulere dette behov for lyd-optagelser i såvel den kommercielle sektor som i underholdningsindustrien. Samtidig var der allerede på dette tidspunkt tilstrækkelig rigdom i det mindste i USA og Europa, til at skabe tilstrækkelig efterspørgsel for en lydoptagende maskine. Der var således ingen grund til, at der - givet den perfekte viden som forudsættes i ligevægtsmodellerne - ikke var nogen, der havde opfundet fonografen i 1800-tallet eller for den sags skyld i 1700 eller 1600-tallet.

Imidlertid var det Thomas Edison, der satte de forskellige elementer sammen i 1877, og dermed gav startskuddet til den moderne underholdningsindustri. Det gjorde han ikke, fordi han primært interesserede sig for at fremme teknologiske landvindinger eller forbedre massernes velfærd, skønt disse ting også interesserede ham, men fordi han søgte efter nye måder at opnå profit på, til sin fortsatte research og udviklings-virksomhed.

Samtidig gælder det selvfølgelig, at når først, der er skabt en fortjeneste eller når muligheden for profit er blevet offentliggjort, træder andre ind på markedet og konkurrerer profitten væk for den pågældende

²⁵ Israel Kirzner uddyber denne pointe: " [F]or at en udvekslingstransaktion kan gennemføres, så er det ikke bare nødvendigt at betingelserne for udveksling, er til stede og vurderes til at være fremtidigt gensidige for begge parter; det er også nødvendigt at hver enkelt deltager *er bevidst* om hans mulighed for at nyde godt af udvekslingen... [U]dvekslingen kan hændes ikke at finde sted, eftersom viden er imperfekt, trods tilstedeværelsen af betingelserne for gensidigt udbytterig profitabel udveksling. (Competition and Entrepreneurship, pp 215-16).

entreprenør. Den endelige tilstand, som opnås, hvis man antager, at der ikke sker yderligere ændringer i folks præferencer, er den ligevægt som mainstream-økonomerne interesserer sig mest for. Imidlertid er det den forudgående koordinations-proces, som er virkeligt interessant, eftersom processen er den motor, der fører hen imod en mere tilfredsstillende allokering af ressourcerne.

Såvel profit-maksimering samt udsigten til en dominerende markedsandel fungerer som incitament; men der er vel at mærke ikke tale om incitament til at arbejde hårdere i bestræbelserne på at allokere ressourcerne mod kendte formål. Det er tale om et incitament, der virker ved at stimulere entreprenøren til at lede efter hidtil ukendte ressourcer og anvende disse på indtil på dette tidspunkt ukendte formål. Det virker også - som eksempelvis med fonografen og tøjrenseren - som et incitament til at skabe nye ressourcer. Og hvad man samtidig må forstå er, at under antagelse af, at de pågældende markeder er åbne for nye konkurrenter, - så er en høj fortjeneste og en dominerende markedsandel tegn på en tidligere herskende tilstand præget af en større mangel på markedsrettet koordinering.

Som det har været tilfældet med Thomas Edison, er det de profitsøgende entreprenører, der de seneste århundreder har gjort mest for at hæve leve-standarden i de vestlige samfund. Det har de gjort ved at gøre ting, som ingen andre før dem gjorde – eftersom man indtil da ikke havde troet at det lod sig gøre! Processen har naturligvis ikke været hverken gnidningsfri eller kontinuerlig. Trods alt er entreprenører kun mennesker, der har formået at se lidt længere end andre. Samtidig er det ofte sket, at de har fået øje på det forkerte. Men selv om der har været mange forkerte satsninger at holde op imod succeserne, har der ikke desto mindre været flere succeser siden 1600-tallet end på noget andet tidspunkt i historien.

Hvis vi ønsker at dette fremskridt skal fortsætte, må vi derfor lære at respektere det frie initiativ og iværksætteriet, ikke være bange for det - eller optaget at begrænse det, ud fra en ide om at man ved at lade iværksætteriet blomstre vil opleve konsekvenser, der anses for at være uhensigtsmæssige. Ifølge den østrigske skoles analyse, behøver markeder ikke være ”perfekte” som denne perfektion defineres indenfor mainstream ligevægtsmodellerne. De behøver blot være åbne for tilgang af nye konkurrenter²⁶.

Yderligere dynamiske omkostninger ved at regulere konkurrencen

Forsøg fra embedsmænds side på at regulere iværksætteri vil være kontraproduktivt i forhold til menneskeheds fremskridt. Det er der to grunde til.

Lad os først tage den såkaldte ”markedsfejl”-begrundelse for regulering: Måske er der nogle virksomheder, der opnår en såkaldt ”overnormal” profit, d.v.s. deres indtjening er mærkbart højere end deres samlede faktiske og beregnede omkostninger. Eller måske er der et ”underudbud” af goder set i relation til deres såkaldte ”sociale marginalnytte” som denne defineres af myndighederne. Eller måske er der et ”overudbud” af andre goder såsom cigaretter, brandfarligt nattøj eller kædebrevs-firmaer – set i forhold til deres respektive sociale marginalnytte.

Selv hvis man antog, at de offentlige myndigheder udelukkende var motiveret af et ønske om at fremme den sociale velfærd – en temmelig tvivlsom antagelse, hvis man husker på public choice's grundlæggende analyse, så mangler myndighederne alligevel viden til at kunne reagere bedre [det vil sige mere optimalt] end markedet på forbrugernes reelle præferencer. Disse præferencer kan på forhånd kun kendes af forbrugerne selv – og selv dér kendes de ikke særligt godt. Dertil kommer problemstillingen om, hvordan man konceptualiserer, d.v.s. hvordan man kender og rangordner præference-rækkefølgen

²⁶ For hvad der måske er den bedste aktuelle behandling af emnet, der er tilgængelig, henvises læseren til Pascal Salin, *La concurrence*, PUF, Paris, 1995.

for alle forbrugere og hvordan man efterfølgende samler og sætter disse ind i en ”social velfærds”-ramme.

Reguleringsmyndighederne kan ikke på forhånd kende den korrekte pris for et givent produkt eller hvad der vil være en passende eller korrekt mængde af goder at udbyde på markedet. I bedste fald vil de blot påtvinge deres egne præferencer på den i forvejen herskende økonomiske aktivitets mønster. Selv om dette har et tyranniets skær over sig, er det i det mindste ærligere, og gavner dog i det mindste nogen. I værste fald skaber reguleringsmyndighederne bare kaotiske tilstande i en proces, der ellers ville have bevæget sig frem mod en stadig mere koordineret og ordnet tilstand.

For det andet, og hvad der måske er mere problematisk, er der det forhold, at direkte kontrol med priser, mængder eller kvaliteten forbundet med forbrugsgoder eller med indtjening vil kunne afskrække eller blokere for fremtidige former for aktivitet, som endnu ikke er forudset.

Antag eksempelvis, at Edison havde opnået kolossale gevinster ved opfindelsen af fonografen, og at han forsøgte at fastholde denne kilde til profit ved hjælp af en meget stram administration af sit patent – intet af dette var i øvrigt tilfældet i virkeligheden. Antag derefter at myndighederne i hvert enkelt land, hvor han opererede, greb ind og tvang ham til at sænke priserne eller havde tvunget ham til at opgive sin dominerende markedsposition. Så var Berliner måske aldrig blevet motiveret til at opfinde gramofonen i 1888. Senere hen ville andre måske på samme vis være blevet afskrækket fra at investere i denne ekstremt omkostningstunge branche, der angår udviklingen af først den elektriske, så den stereofoniske og senere den digitale lydoptagelse. Når man griber ind, selv for at korrigere, hvad der kan være virkelige ”markedsfejl” i nutiden, risikerer man at forhindre eller blokere den opdagelsesproces, som entreprenører i uregulerede markeder netop sørger for finder sted.

Er dette så også et forsvar for fusioner, der skaber gigantiske selskaber, der dominerer markedet? Og for virksomheder, der knytter deres produkter sammen i pakker [også kaldet ”bundling”], og som tilbyder disse på måder, som presser andre virksomheder ud af markedet? Svaret er ja. Fusioner og andre former for markedsdominans er alle del af den ovenstående for markedet så essentielle opdagelsesproces. Indtil disse former for aktivitet er blevet prøvet af, kender man ikke det optimale niveau for output på et givent marked²⁷. Hvad angår bedragerisk adfærd, bør eksempelvis kontraktbrud være et anliggende for en domstol i et retfærdigt samfund. Men det bør aldrig overlades til reguleringsmyndigheder at bestemme, hvad der er, eller ikke er, en fair pris på en vare.

Før eller siden vil nogen opfinde en måde at sætte forskellige produktelementer sammen på, der giver befolkningen den perfekte computer. Et samfund, hvor den form for fremskridt hyldes, bør samtidig ikke være et samfund, hvor der sættes grænser for udviklingen hen imod netop dette fremskridt.

En forsøgsvis kvantificering af de europæiske konkurrence-regler.

Som det har været nævnt flere gange, er der mere i vejen med den europæiske unions økonomiske politik end blot EU's konkurrence-regler. Selv hvis EU-kommissionen helt opgav at få den virkelige verdens konkurrence til at ligne den, som universitetets lærebøger forskriver, ville Europa stadig stå overfor en yderligere forværring af de økonomiske problemer. Skatter og reguleringsbyrder i almindelighed er sandsynligvis langt større årsager til den europæiske økonomis lave ydeevne. Imidlertid

²⁷ Se for spørgsmålet om karteller og fusioner, Peter Klein, ”Mergers and the Market for Corporate Control” i Elgar Companion to Austrian Economics, Peter J. Boettke, ed. Aldershot, U.K.: Edward Elgar, 1994. Se også Pascal Salin, ”Cartels as Efficient Productive Structures”, Review of Austrian Economics, 1996 9(2), pp. 29-42.

kan der ikke herske nogen væsentlig tvivl om, at den strenge håndhævelse af de eksisterende konkurrence-regler er en væsentlig del af problemet.

I de første to år af det nye århundrede var den akkumulerede økonomiske vækst i EU 5,5 pct. lavere end det var tilfældet i USA. Man kan også se, at langtidsledigheden i år 2003 var 3,5 procent højere, end den var det i USA. Lad os tage det meget konservative udgangspunkt, og sige at de nuværende omkostninger ved konkurrence-politikken i EU har bidraget til 10 procent af dette økonomiske vækstefterløb. Med et samlet BNP i 2001 på 10,522 \$ billioner [eng. trillion], repræsenterer dette en tabt økonomisk vækst til en værdi af \$ 36,932 milliarder [eng. billion]²⁸.

Set som en brøkdel af den samlede økonomiske velstand i Europa, - og her taler vi kun om de 15 gamle medlemslande fra før den 1. maj 2004 udvidelsen, er det naturligvis ikke meget. Isoleret set er der ikke desto mindre tale om et stort beløb. Måske ville det ikke række længe, hvis det blev fordelt blandt EU's millioner af borgere i de europæiske medlemsstater. Men hvad angår investeringer, ville det gøre meget til at skabe de betingelser, hvorunder niveauet for arbejdsløsheden ville kunne reduceres betydeligt.

Hvis vi tager det gennemsnitlige BNP per person i de 15 gamle EU-medlemslande, som var på 23,700 \$ i år 2000²⁹, og deler dette op i den tabte årlige vækst de sidste to år, så opnår vi et tilstrækkeligt stort BNP til at finansiere yderligere 780.000 jobs. Med en EU-arbejdsløshed på omkring 14 millioner svarer dette til mere end et 5,5 procent fald i den samlede arbejdsløshed.

Der kan imidlertid stilles spørgsmål ved disse beløb. Vi ved ikke om den yderligere genererede velstand, der kunne være blevet skabt reelt ville have ført til flere jobmuligheder eller om den ville have ført til mere af den samme jobløse vækst, der ses indenfor den europæiske union; den vækst der blot fører til lønstigninger blandt dem, der i forvejen har et job. Vi måske også huske på, at det gennemsnitlige BNP pr. person blot er et gennemsnit mellem de forskellige medlemslande, der er stor indbyrdes variation.

Trods dette må man, selv med det meget konservative udgangspunkt, der er taget i ovenstående analyse, vurdere at den nuværende konkurrencepolitik i et eller andet omfang står i vejen for et betragteligt og muligvis ellers vedholdende fald i det nuværende høje niveau for arbejdsløsheden indenfor den europæiske union.

Disse omkostninger er ydermere antaget ud fra en statisk betragtning. De forholder sig kun til den tabte vækst i det forrige år. Hvis vi derimod medtager de dynamiske omkostninger, d.v.s. de akkumulerede tab i fremtidige år, som følge af den tabte vækst i de forgangne år, vil de samlede omkostninger forbundet EU's konkurrencepolitik med stor sikkerhed være endnu større.

Afsluttende bemærkninger

Lissabon-agendaen handler om at skabe en iværksætterkultur indenfor den europæiske unions grænser. Hvis bare de politiske beslutningstagere i EU kunne forstå, at denne kultur handler om meget mere end den regulatoriske pendant til at passe en vedbends vækst op ad et havegærde: D.v.s. tillade vækst i en retning, opmuntre til vækst i en anden og hensynsløst forbyde væksten i en tredje.

²⁸ Kilde: *More Facts and Figures on the European Union and the United States*, European Commission, 2004 – som findes på <http://www.eurunion.org/profile/EUUSStats.htm> (tjekket september 2004).

²⁹ Kilde: *2000 Country reports on Economic Policy and Trade Practices*, udgivet af the Bureau of Economic and Business Affairs, U.S. Department of State, marts 2001 findes online på <http://www.state.gov/documents/organisation/1618.pdf> (testet september 2004)

Det sande iværksættereri er ikke desto mindre noget, der vokser naturligt frem, og som kun trives, hvis det får lov til at vokse i egne retninger. Dette er en indsigt fra den østrigske økonomiske skole. Men det er også en indsigt, der er fyldestgørende formuleret af mange andre økonomer – igen og igen. Vi genfinder synspunktet hos den store økonomiske journalist Henry Hazlitt, i det 19. århundrede af den franske økonom Frederic Bastiat og selvfølgelig i Adam Smiths forfatterskab³⁰. Men lad os imidlertid afslutte dette essay med frihandelstilhængeren Richard Cobden, da han talte til det britiske parlament i 1846:

Via lovgivning kan I - i løbet af en enkelt aften - ødelægge frugterne og ophobninger af et århundredes arbejde, men jeg vil gerne stille jer den udfordring, at I viser mig hvordan I, via lovgivning fra dette parlament kan bidrage med bare en krone til dette riges velstand. Den velstand udspringer nemlig fra den industri og intelligens, der udgår fra dette lands befolkning. I kan ikke styre denne intelligens. Og I kan ikke gøre noget bedre, end at overlade denne intelligens til dets egne impulser. Hvis I via lovgivning forsøger at angive en retning for samhandel eller industriel aktivitet, så er det odds tusind til én på, at I vil gøre det forkerte, og hvis det skulle ske at I endte med at få ret og gøre det rigtige, vil der alligevel være tale om overflødige anstrengelser, for de parter for hvem I lovgiver for, ville have gjort det rigtige også uden jer, samt gjort det bedre uden jeres indblanding.³¹

³⁰ Se: Henry Hazlitt, *Economics in one Lesson*, Harper and Brothers, New York, 1946; Frederic Bastiat, "What is Seen and What is not Seen", publiceret i *Selected Essays on Political Economy* (oversat af Seymour Cain), the Foundation for Economic Education Inc., New York, 1964; Adam Smith, *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* 1776 – se især:

"Enhver der foreslår et andet menneske at handle, tilbyder dette. Giv mig det jeg vil have, og du skal få det du vil have; og dette er betydningen af ethvert af sådan et tilbud. Og det er på denne måde, vi opnår langt størstedelen af de mange fornødenheder, vi har brug for. Det er ikke ud af slagterens gode hjerte, bryggerens trang til velgørenhed eller som en følge af bagerens godgørenhed, at vi kan se frem til vore daglige måltider; men det er derimod en konsekvens af deres belysning til deres egne interesser. Vi henvender os selv, ikke til deres "humanisme", men til deres kærlighed til dem selv; og appellerer ikke til dem ud fra vores egne behov men til deres fordele for dem ved at handle med os. (Kapitel II "Om de principper der giver anledning til arbejdsdelingen")."

³¹ Richard Cobden, tale i The House of Commons vedrørende korn-lovene, den 27. februar 1846 – i "Taler ang. spørgsmål vdr. Offentlige anliggender af Richard Cobden, MP, redigeret af John Bright og JE Thorold Rogers. T. Fisher Unwin, London, 1870, vol. I, p.197