

HANS OLSSON

Svar till Anders Vredin

Naturligtvis är Anders Vredins analys med efterfråge- och utbudskurvor av effekterna av devalveringen i Ekonomisk Debatt Nr 7 1984 riktig utifrån sina förutsättningar. Om efterfrågekurvan är vågrät, om utbudskurvan lutar uppåt och om devalveringens enda effekt är att höja efterfrågekurvan med X procent i svenska kronor, då ökar volymen vid oförändrat pris i utländsk valuta. Om i stället efterfrågekurvan lutar nedåt, ja då blir det med i övrigt samma förutsättningar en mindre volymökning än i det förra fallet, trots att det sker en prissänkning i utländsk valuta. Ju brantare efterfrågekurvan lutar, desto större blir prissänkningen i utländsk valuta och desto mindre blir volymökningen. Denna elementära modell är inte obekant för oss heller, men vi har beflitat oss om att försöka säga något mer än så.

I våra rapporter om devalveringens effekter delade vi upp de intervjuade företagen på branscher, bl a just för att åtminstone grovt kunna skilja på de fall där efterfrågekurvan lutar och där den är (nästan) vågrät. Sedan undersökte vi om det med intervjusvarens hjälp gick att dra slutsatser utöver de triviala som nationalekonomins standardmodell möjliggör. Det verkade faktiskt gå, och det var detta som vi — möjligen dumt nog — betecknade som "delvis överraskande".

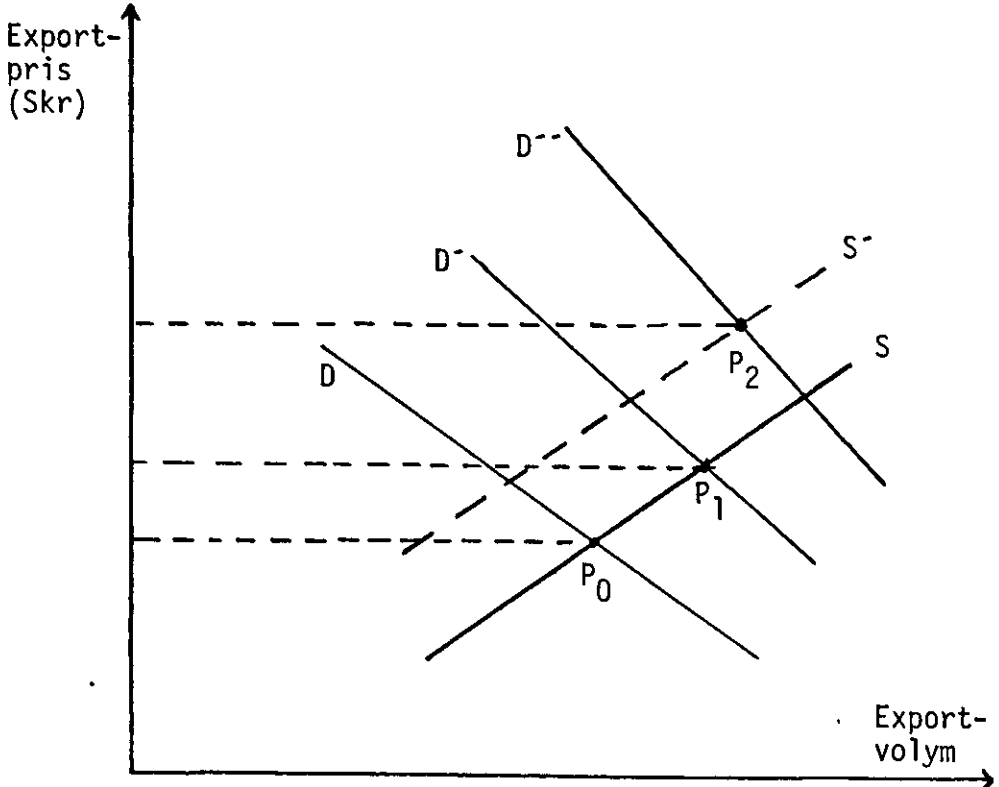
Sambandet mellan den relativa prissänkningens storlek och försäljningsökningens storlek visade sig vara svagt även inom en bransch, t ex verkstadsindustrin. Teoretiskt skulle detta visserligen kunnat förklaras med att olika verkstadsföretag har olika lutning på

sina efterfrågekurvor och sina utbudskurvor. Den enkla standardmodellen skulle i så fall fortfarande vara giltig. Poängen är emellertid att samtalen med företagen just visade att standardmodellen är överförenklad.

Det är i och för sig sant att pris och kvantitet alltid bestäms av skärningspunkten mellan *någon* efterfrågekurva och *någon* utbudskurva. Att rita sådana kurvor har sitt obestridda värde när det gäller att pedagogiskt illustrera principiella sammanhang. I praktiska tillämpningar hamnar man emellertid lätt i orimligheter om man inte — ibland ordentligt — modifierar sina analysverktyg. Problemet är naturligtvis *var* kurvorna egentligen ligger och hur deras läge påverkas av olika faktorer. Ett flertal av de svenska verkstadsföretagen befinner sig i mer eller mindre komplicerade nätverk av kund- och leverantörsrelationer. Priser och kvantiteter bestäms i förhandlingar vars resultat inte står i någon klar relation till de marginalvillkor som ligger bakom de teoretiska efterfråge- resp utbudsfunktionerna. Ett bland många tänkbara fall är att kund och leverantör beslutar att dela på devalveringsvinsten, samtidigt som kunden inte har behov av ökade kvantiteter, trots att priset kanske förhandlas ned. I detta fall, i princip fallet med bilateralt monopol, bestäms priset alltså i förhandlingar.

Det fall som vi framför allt tagit upp som ett vanligt fall i våra rapporter är emellertid det i vilket priset höjs i svenska kronor (men kanske inte med fulla X procent) och de ökade intäkterna används till marknadsföringsåtgärder, produktutveckling m m. Man skulle här kunna använda begreppet "dynamisk konkurrens". Ett sådant fall visas i figur 1. Vi tänker oss att efterfrågekurvan D lutar på vanligt sätt. Utbudskurvan stiger från S till S', delvis beroende på ökade marknadsföringskostnader men också på ett ökat vinstkrav per produkt. Som resultat av själva devalveringen stiger D till D' (som i Vredins analys), men *dessutom*, som resultat av den ökade kundbearbetningen, ytterligare en bit, nämligen till D". Det slutli-

Fil kand HANS OLSSON är verksam vid Statens industriverk.



ga priset kommer då att stiga ganska mycket i svenska kronor och följaktligen sjunka ganska litet i utländsk valuta. Ändå stiger kvantiteten ganska mycket. Den nya jämviktspunkten blir P_2 . I Vredins motsvarande analys blir jämviktspunkten P_1 , vid vilken både pris och kvantitet är lägre än i P_2 . (Om förskjutningen D' till D'' är liten i förhållande till förskjutningen S till S' kan det naturligtvis hända att kvantiteten i P_2 blir lägre än i P_1 .) Man kan alltså få ett högre pris och en högre kvantitet utan att lutningarna på efterfråge- resp utbudskurvorna är annorlunda än i Vredins analys.

Vad jag alltså velat peka på är att enkel analys med efterfråge- och utbudskurvor ofta är otillräcklig eller kan behöva modifieras. I sådana sammanhang är intervjuundersökningar av det slag vi genomfört av mycket stort värde.

Avslutningsvis förstår jag ärligt talat inte vad Vredin menar när han i sitt slutavsnitt ifrågasätter om utredningsarbetet varit meningsfullt under hänvis-

ning till att vi tagit fasta på en viss formulering i propositionstexten ("nödvändigheten av att företagen utnyttjar konkurrenskraftförbättringen till att sänka sina priser i utländsk valuta eller på annat sätt förstärka sin marknadsposition"). Vi har i vårt utredningsarbete påpekat, för det första, att för vissa slag av produkter är prinsnivån bestämd på världsmarknaden (vågrät efterfrågekurva) och att prissänkningar på utlandsmarknaden inte är en rimlig reaktion; för det andra, att det ibland är fördelaktigt — samhällsekonomiskt och företagsekonomiskt — att avstå från prissänkningar, även om efterfrågekurvan lutar, och att i stället satsa pengar på t ex marknadsföring. Vi har därmed, vad jag kan förstå, understrukt just vad Vredin säger, nämligen att prissänkning "inte alltid är ett ekonomiskt motiverat resultat" av en devalvering. Vredins slutkläm — att studien ändå är värdefull — torde förhoppningsvis efter detta klagande inte i hans ögon te sig mindre väl motiverad.