SAMFUNNSØKONOMENE

NR. 4 • 2014 • 128. årgang

SAMFUNNSØKONOMEN

Eika og Prestmo:
REVIDERT NASJONALBUDSJETT

Widme:
KONKURRANSELOVEN

Vale:
OL I OSLO

Medin:
IRREVERSIBLE EKSPORTKOSTNADER

Foros mfl.:
FASTPRIS PÅ BØKER

SAMFUNNSØKONOMEN

- REDAKTØRER
Cathrine Hagem · Statistisk sentralbyrå
Jo Thori Lind · Universitetet i Oslo
Klaus Mohn · Universitetet i Stavanger

Manus, annonsebestilling og generell korrespondanse til Samfunnsøkonomens redaksjon kan sendes til:
tidsskrift@samfunnsokonomene.no

- PROSJEKTLEDER
Marianne Rustand
marianne.rustand@samfunnsokonomene.no

- UTGIVER
Samfunnsøkonomenes Forening
Leder: Frode Lindseth
Generalsekretær: Anne-Sophie Redisch

- ADRESSE
Samfunnsøkonomenes Forening
Kristian Augusts gate 9
0164 Oslo
Telefon: 22 31 79 90
tidsskrift@samfunnsokonomene.no

www.samfunnsokonomene.no

Postgiro: 0813 5167887
Bankgiro: 8380 08 72130

Mediaplan 2014

	MANUS	PUBLISERINGSDATO	ANNONSEFRIST
Nr. 5:	04.JUL	08.AUG	16.JUL
Nr. 6:	21.AUG	17.SEP	29.AUG
Nr. 7:	19.SEP	16.OKT	29.SEP
Nr. 8:	22.OKT	18.NOV	30.OKT
Nr. 9:	19.NOV	16.DES	27.NOV

Abonnentene i Norge må beregne 1–3 dager ekstra til postgang

- PRISER

Abonnement	kr.	1450.-
Enkeltnr. inkl. porto	kr.	190.-

- ANNONSEPRISER (ekskl. moms)

1/1 side	kr.	6690.-
3/4 side	kr.	6040.-
1/2 side	kr.	5390.-

Opplag: 2580
Design: www.deville.no
Trykk: 07 Aurskog, 2014

Innhold

NR. 4 • 2014 • 128. ÅRG.

- LEDER 3

- AKTUELL KOMMENTAR
RNB – Oljepengebruk for fulle mugger? 4
Av Torbjørn Eika og Joakim Blix Prestmo

Formålet med konkurranseloven og konkurranselovens formål 8
Av Nils-Ola Widme

De olympiske vinterleker i Oslo i 2022 12
Av Per Halvor Vale

- DEBATT
NO_x-fondet viktig for å oppfylle forpliktelsene i Gøteborg-protokollen og gi bedre miljøteknologiske løsninger 16
Av Tommy Johnsen

- ARTIKKEL
Irreversible eksportkostnader: Hvordan de påvirker bedrifters eksportbeslutninger og internasjonal handel 19
Av Hege Medin

Fastpris på bøker 29
Av Øystein Foros, Erling J. Hjelmeng og Hans Jarle Kind

- FORSKNINGSNYTT
Husholdets overhode – Mannen, kvinnen eller staten? 38
Av Henrik Wiig

FORSIDEFOTO: © ESPEN BRATLIE / SAMFOTO

SAMFUNNSØKONOMEN / ISSN 1890-5250

Et fag i krise?

Med jevne mellomrom kommer noen på banen og proklamerer at økonomifaget er i krise. Det siste tilskuddet til stammen er studentsammenslutningen *International Student Initiative for Pluralist Economics* som består av 65 organisasjoner fra 30 land. Grupperingen kritiserer faget for å ha blitt snevrere og miste kontakten med den virkelige verden. Dette er alvorlige beskyldninger det er verdt å dvele litt ved.

Et av grupperingens hovedankepunkter er fagets manglende evne til å forutsi og avverge finanskrisen. Empirisk er ikke større økonomiske kriser trivielle å studere. En ting er at ingen kriser er like – på samme måte som generaler forbereder seg på forrige krig er økonomer gode på å avverge forrige krise. Men primært er store internasjonale kriser sjeldne så det rett og slett er lite empirisk materiale å se på. Men finanskrisen er langt fra uutforsket. En god forståelse av hva som faktisk skjedde under krisen er høyt oppe på mange forskeres agenda. Riktignok har nok lite av dette nok kommet inn i studenters lærebøker, noe som kan forklare studentgruppenes kritikk av dårlig dekning av finanskrisen i sine studier. Dette skyldes delvis latskap fra forelesere og lærebokforfattere, men det er også vanskelig – og til tider direkte skadelig – å presentere materiale som vi fortsatt langt fra fullt ut forstår.

Initiativet for pluralistisk økonomi hevder svaret på kritikken er større faglig pluralisme. De ønsker at man skal ta heterodokse retninger som postkeynesiansk og marxistisk økonomi inn i varmen og fokusere mere på fagets vitenskapsteori og teorihistorie. Jeg er usikker på om dette vil styrke faget.

Samfunnsøkonomi er ganske unikt som samfunnsfag i at det er et teoretisk hovedparadigme de aller fleste kan slutte seg til. Den store fordelen med dette er at alle økonomer snakker samme språk og kan diskutere fagspørsmål på en mere fruktbar måte enn mange andre fags skyttergravskriger. Ulempen er selvsagt at denne konsensusen kan fortrenge andre interessante argumenter, tilnærminger og løsninger. Men de etablerte heterodokse retningene ser ikke ut til å ha all verden å tilby i så måte. Ser vi for eksempel på viktige brukere av faget som byråkrater og politikere er det ytterst få som trekker på denne typen argumenter.

Hva så med en styrking av kunnskapen om økonomifagets vitenskapsteori? Vitenskapsteori er framtredende i for eksempel sosiologi og sosialantropologi, men i all hovedsak ikke-eksisterende i økonomiundervisning. Mitt inntrykk er at årsaken til dette er at de fleste økonomer mener det kommer lite ut av å studere fagets vitenskapsteori. Noen vil kalle dette faglig arroganse. Men det er også gode grunner til å bruke mer krefter på å lære økonomi enn å drøfte hva økonomi kan (og ikke kan) lære oss, all den tid faget har vist seg å ha klar praktisk nytte. Teorihistorie er også et felt det er interessant å kjenne til, og det bør både forskes på og være del av undervisningen. Men det er ikke gitt at man får så mye større innsikt i Keynesmodeller av dyp kjennskap til økonomikrisen i 1929 selv om modellen kom som et svar på denne.

Så er økonomifaget blitt mer virkelighetsfjernt enn det var? Svaret på det spørsmålet avhenger litt av hvilken periode vi sammenlikner med. Hvis vi ser på de klassiske økonomene var deres skriverier på mange måter nærmere en økonomisk virkelighet enn økonomisk forskning er i dag. Men de skrev på en tid da faget knapt fantes og hvor de vitenskapelige standardene var helt annerledes. Sammenlikner vi med økonomifaget på 1970-tallet vil jeg hevde konklusjonen må være at faget er blitt mer virkelighetsnært. Abstrakt generell likevektsteori, noe av det mest moteriktige man kunne studere på 70-tallet, er blitt et ganske marginalt felt. I steder har det kommet en massiv interesse for empirisk forskning og betydningen av å kombinere økonomisk teori med observasjon av økonomien. Videre har atferdsøkonomi, med et klart mer pluralistisk teorisyn, blitt helt stuerent. Så selv om det fortsatt er nyttige og spennende ting vi kan lære fra andre samfunnsfag er det lite som tyder på at økonomifaget er i noen større krise.

Jo Thori Lind

ARTIKKEL

TORBJØRN EIKA
Forsker, Statistisk sentralbyrå
JOAKIM BLIX PRESTMO
Forsker, Statistisk sentralbyrå

RNB – Oljepengebruk for fulle mugger?[1]

Onsdag 14. mai la Finansminister Siv Jensen fram sitt første reviderte nasjonalbudsjett (RNB). Finansdepartementets beregninger viser en økning i oljepengebruken fra 2013 til 2014 på hele 0,7 prosent av trendnivået til BNP Fastlands-Norge. Dette er en økning fra 0,3 prosent i budsjettforslaget til Stoltenberg-regjeringen. Det kan virke som kraftig kost, men det er ikke opplagt at denne beskrivelsen vil bli stående.

RNBS PLASS I BUDSJETTARBEIDET

Regjeringens økonomiske politikk blir først og fremst presentert i nasjonalbudsjettet (NB) og statsbudsjettet som legges frem tidlig på høsten. Stortinget behandler deretter forslaget slik at regjeringen kan gjennomføre budsjettet fra og med 1. januar i tråd med Stortingets vedtak. Det gjøres imidlertid endringer i statsbudsjettet i løpet av budsjettåret. De mest omfattende endringene skjer normalt i forbindelse med RNB.[2]

Når det har skjedd regjeringsskifte, slik som høsten 2013, er potensialet for mer markerte omlegginger i RNB større. Den nye regjeringen hadde dog mulighet til å endre statsbudsjettet på høsten gjennom tilleggsproposisjonen, men i arbeidet med denne hadde de forholdsvis kort tid. Samtidig er det større grunn enn i de seneste årene til å tro at de faktiske vedtakene vil bli noe forskjellig fra budsjettforslaget. Det er Stortinget som vedtar politikken, og med en mindretallsregjering vil den økonomiske politikken som fremlegges i budsjettforslagene måtte tas med en større klype salt enn gjennom de foregående åtte årene med flertallsregjering.

Den økonomiske bakgrunnen som politikken skal utformes med utgangspunkt i, er hevet over partipolitikk og håndteres av Finansdepartementets embetsverk. Fordi det politiske arbeidet tar lang tid vil det meste av opplegget til statsbudsjett stort sett være basert på prognoser for realøkonomien gitt flere måneder i forveien. Prognosene som presenteres i NB kan justeres litt mot slutten av prosessen, men det er nok vanskelig å gjøre store endringer i forhold til utsiktene på det tidspunktet det meste av beslutningene ble fattet. Finansdepartementets prognoser fra NB skårer trolig derfor normalt nokså dårlig i prognosekonkurranser.[3] I forbindelse med finanskrisen fikk denne tregheten en viss betydning. Det var allerede ved fremleggelsen av budsjettet åpenbart at de realøkonomiske anslagene var alt for optimistiske, og budsjettet var derfor for lite ekspansivt. Et mer ekspansivt budsjett ville ha redusert fallet i kapasitetsutnyttelse noe, ved at tiltakene raskere hadde fått virke.

Prosessen bak forslagene i RNB er trolig mindre omfattende sammenliknet med NB slik at det er enklere å basere beslutningene på et mer oppdatert bilde av økonomien. Dermed kan disse publiserte prognosene også bli relativt sett bedre enn i NB i forhold til andre prognosemakere.

[1] *Takk til kolleger i SSB og Anders Eika for innspill og kommentarer til tidligere utkast.*

[2] *Det finnes unntak. Den internasjonale finanskrisen, som for alvor satte inn midt i september 2008, resulterte i en tilleggsproposisjon januar 2009 der omfattende finanspolitiske tiltak ble satt inn for å bekjempe de realøkonomiske følgene av krisen.*

[3] *I tillegg til at de i Samfunnsøkonomenes prognosepris må konkurrere med prognoser som er publisert inntil 3 måneder senere.*

STABILISERING, PROGNOSER OG INDIKATORER

Finanspolitikk og offentlig virksomhets grunnleggende oppgave er å bringe tilveie og sørge for finansieringen av offentlige goder og velferdstjenester til befolkningen. De fleste er også enige om at politikken også bør bidra til utjevning i konsummuligheter mellom individer og til å stabilisere realøkonomien.

En tradisjonell tilnærming til stabiliseringspolitikken har vært å innrette den slik at en i gode tider har overskudd i budsjettet, og dermed bidrar til å kjøle ned økonomien, mens man i dårlige tider har et underskudd som kan bidra til å stimulere økonomien.

De høye inntektene fra petroleumsvirksomheten innebærer i tandem med handlingsregelen et prinsipielt avvik fra en tradisjonell håndtering av finanspolitikken. Handlingsregelen foreskriver en gradvis underliggende innfasing av oljepenger i økonomien som kan assosieres med at politikken gjennomgående skal innrettes ekspansivt.

Petroleumsvirksomheten har sterke effekter på budsjett og statsregnskap. Inntektene må betraktes som midlertidige, i og med at olje og gass er en endelig ressurs som vi skimter slutten på. De er også av liten verdi for vurderingen av hvordan offentlig sektors økonomiske tilpasning virker på økonomien. Ved å kanalisere statens nettoinntekter fra petroleumsvirksomheten til Statens pensjonsfond utland, heretter benevnt «oljefondet», sitter vi igjen med et oljekorrigert budsjett/regnskap. Handlingsregelen sier at vi kan tillate oss å bruke forventet realavkastningen av oljefondet. Fortsatt økning i petroleumsinntektene bidrar til at realverdien av fondet øker over tid forutsatt at realavkastningen av fondet ikke er for lavt i forhold til forventningen om 4 prosent. Dermed vokser oljepengebruken over tid.

Ved også å renske for konjunkturavvikets (økonomiens avvik fra en nøytral konjunktursituasjon) effekt på budsjettbalansen får en det strukturelle oljekorrigerte budsjettunderskuddet (SOBU). Det er dette budsjettunderskuddet handlingsreglen definerer som oljepengebruk og som altså gjennomgående skal øke, men på en slik måte at den realøkonomiske utviklingen stabiliseres.

Det er da behov for makroøkonomiske prognoser både for å kunne beregne SOBU og for å kunne vurdere behovet for motkonjunkturpolitikk. Prognosene i RNB skiller seg i liten grad fra andre prognosemakere. Vi har valgt å sammenligne prognosene med gjennomsnittsannslag samlet inn av Consesnus Forecast i begynnelsen av mai i tillegg til SSBs prognoser fra mars, se tabell 1. For å anslå skatte- og avgiftsinntektene, både det faktiske og det strukturelle, er det viktig å ha et klart bilde av både vekst i sysselsetting og lønninger, men også husholdningenes konsum.

Prognosene for utviklingen i husholdningenes konsum, BNP Fastlands-Norge og arbeidsledigheten er usedvanlig samstemte og forskjellene kunne knapt vært mindre. Det er stor grad av enighet om at norsk økonomi er inne i en meget moderat konjunkturnedgang hvor kapasitetsutnyttelsen er litt lavere enn normalt (en beskjeden lavkonjunktur). Et budsjett som skal stabilisere må dermed være litt ekspansivt.

Anslagene for veksten i konsumprisindeksen (KPI) er litt forskjellige. Valutakurs og elektrisitetspriser er to svært viktige faktorer for prisveksten. De er ganske volatile, og de kortsiktige prognosene vil i stor grad gjerne reflektere valutakursen og terminprisene på tidspunktet prognosene ble laget. Lønnsvekstanslagene er enda noe mer forskjellige. SSBs anslag ble laget før resultatet i tariff-forhandlingene for frontfaget var kjent. RNBs anslag må imidlertid betraktes som nokså normativt når det presenteres mens de sentrale lønnsforhandlingene i andre områder pågår. I tråd med hva man ble enige om i Holden III utvalget har NHO og LO gått ut med et omforent anslag for lønnsveksten i industrien i lys av forhandlingsresultatet i frontfaget, og anslaget er 3,3 prosent. Med utgangspunkt i frontfagsmodellen er det da svært nærliggende for Finansdepartementer å anslå samlet lønnsvekst til det samme som i industrien. Det er imidlertid noen tøffe forutsetninger som ligger til grunn for 3,3-anslaget: Lønnsglidning for arbeidergruppene er forutsatt å gi et bidrag til årslønnsveksten på 1,5 prosentpoeng, som er 0,5 prosentpoeng lavere enn i 2013 og lavere enn glidningen i 2009, året som virkelig var preget av finanskrisen med klart fall i BNP Fastlands-Norge. I tillegg forutsettes det at funksjonærenes lønnsvekst blir lik arbeidernes. Det har skjedd to ganger etter perioden med lønnsreguleringslover på slutten av 1980-tallet, ellers har den vært klart høyere. Vi tror lønnsveksten undervurderes i RNB. Alt annet like innebærer det at skatteinntektene blir anslått for lavt og budsjettunderskuddet for høyt.

Tabell 1. *Noen makroøkonomiske anslag for 2014. Prosentvis vekst der ikke annet framkommer*

	RNB 2014	Consensus	SSB
BNP Fastlands-Norge	1,9	2,0	1,9
Konsumet i husholdningene	2,0	1,9	2,1
Sysselsetting	1,2	..	0,7
Årslønn	3,3	3,6	3,8
KPI	2,0	2,1	2,3
Arbeidsledighetsrate, prosentpoeng	3,7	..	3,7

Det er mange usikkerhetsmomenter bak beregningen av SOBU, og både på inntekts- og utgiftssiden kan anslagene bomme. Det gjelder både de faktiske målbare postene og «de analytiske» strukturelle hvor konjunkturbidragene er fjernet. I årets budsjett kommer den avgiftsmessige behandlingen av elbiler inn i beregningene med stor tyngde. Elbiler er fritatt for både engangsavgift og merverdiavgift. Biler med lave utslipp har også hatt gunstige avgifter, men de har ikke unnsluppet merverdiavgiften. Det siste året har salget av elbiler vokst betydelig og i 1. kvartal 2014 var 19 prosent av nyregistrerte personbiler elbiler. Den økte andelen elbiler innebærer at det gjennomsnittlige avgiftsnivået per bil reduseres. Inntil nylig var dette av liten betydning på grunn av få solgte elbiler. Finansdepartementet regner «inntektstapet» knyttet til de lave avgiftene som om det hadde vært en avgiftslette, slik at de strukturelle inntektene fra bilkjøp reduseres. De har kommet fram til at dette bidrar til mellom 3 og 4 milliarder kroner økt oljepengebruk uten at det skyldes endringer i de faktiske avgiftssatsene i 2014.

En fornuftig stabiliseringspolitikk krever også kunnskap om alternative budsjetters innvirkning på økonomien i forhold til nåværende budsjett/politikk. Dette kan vi kalle budsjettets ekspansive effekt. Dette saksforholdet belyses på flere måter.

Den såkalte *budsjettindikatoren* måler SOBU i forhold til trendnivået til BNP Fastlands-Norge. Endringen i denne andelen, er et enkelt mål på ekspansiviteten i budsjettet som faller sammen med måten å måle oljepengebruken på i handlingsregelen. Normalt vil en høyere vekst i budsjettindikatoren innebære at norsk produksjon blir høyere og arbeidsledigheten lavere, enn med en mindre økning (i alle fall på ett års sikt). Hvis alle inntekts- og utgiftsposter ble endret proporsjonalt med en faktor tilsvarende veksten i trend-BNP kunne en ut fra en stilisert makrotilnæring si at budsjettet var nøytral med hensyn til konjunkturutviklingen og budsjettindikatoren ville vært uforandret fra året før. Ulike måter å bruke penger på har imidlertid ulike virkninger på økonomien og tilsvarende med inntekter. For en innretning av finanspolitikk som ikke er «proporsjonal» vil effektene på økonomien dermed ikke reflekteres særlig presist med denne indikatoren. En kan godt tenke seg at budsjettindikatoren er ekspansiv, men at virkningene på økonomien er kontraktiv, det vil altså innebære et lavere aktivitetsnivå enn om «alt var endret proporsjonalt».

Årsaken til at budsjettindikatoren er basert på det strukturelle budsjettunderskuddet, er for å fjerne effektene av automatiske stabilisatorer. Når økonomien befinner seg i en lavkonjunktur blir skatteinntektene lave selv om en ikke forsøker å stimulere økonomien gjennom reduserte skattesatser. Hvis skattene derimot er satt ned, vil man ønske å få skilt ut effektene av denne nedsettelsen fra at skattegrunnlaget er lavere enn trenden. Når inntekter og utgifter er justert for avviket fra trend, kan det assosieres med at SOBU viser hva underskuddet med den førte politikken hadde blitt om økonomien hadde vært på trend. Det er dermed naturlig å se det strukturelle underskuddet i forhold til trend-BNP.

Finansdepartementet publiserer en indikator for *budsjettets underliggende reelle utgiftsvekst*. I disse beregningene holdes renter, dagpenger til arbeidsledige samt statlige utgifter til petroleumsvirksomheten utenfor. I tillegg korrigeres det for enkelte regnskapsmessige forhold. RNB anslår den reelle underliggende utgiftsveksten i 2014 til 3,1 prosent, klart over trendveksten og klart over utgiftsveksten i 2013 som nå er beregnet til 2,4 prosent. Denne indikatoren ser helt bort fra inntektssiden, og den tar ikke hensyn til sammensetningen av utgiftene utover at de enkelte utgiftsposten deflateres med ulike prisindekser. Så lenge det ikke er store endringer i reelle skatte- og avgiftssatser, gir en slik indikator et ganske godt bilde av virkningene på økonomien. SSB anslår trendveksten i BNP Fastlands-Norge til noe under 2½ prosent. Med en reell utgiftvekst klart over trendvekst samtidig som man gjennomfører skattelette, er en indikasjon på at budsjettet er klart ekspansivt. For ett år siden ble imidlertid den underliggende utgiftsveksten i 2013 anslått til 3,4 prosent, og altså overvurdert med 1 prosentpoeng. En kan ikke være sikker på at 2014-tallene vil vise seg å være mer treffsikre.

For å kunne anslå på en god måte hvordan den økonomiske politikken påvirker økonomien bør en gjøre *beregninger med en økonomisk modell* som tar hensyn til hvordan ulike offentlige utgifter og inntekter påvirker økonomien både direkte, men også indirekte gjennom samspillseffekter.[4] Økte offentlige kjøp vil for eksempel påvirke prisene på de produktene som etterspørres. Dermed økes aktiviteten samtidig med at en større andel av produksjonen leveres fra utlandet på grunn av svekket kostnadsmessig konkurranseevne. Dette påvirker igjen sysselsetting, reallønn, rente, valutakurs og dermed inntektene og etterspørselen fra husholdninger og bedrifter som igjen virker på aktivitetsnivået, men også sammensetningen av produksjonen. Alt dette vil beregninger med en makroøkonomisk modell fange opp. For å kunne tallfeste effektene av innrettingen

[4] *SSBs makromodeller KVARTS/MODAG kan brukes til dette formålet og Finansdepartementet bruker MODAG.*

til den økonomiske politikken må en ha et sammenligningsgrunnlag. Finansdepartementet sammenligninger den nye politikken med en bane der utgiftene er endret proporsjonalt og prosentvis like mye som trendnivået til nominelt BNP. I NB 2014 ble Stoltenberg-regjeringens budsjettforslag beregnet å øke BNP Fastlands-Norge med 0,1 prosent. Det er imidlertid ikke referert til tilsvarende beregninger av effektene av Solberg-regjeringens politikk i RNB. Med en budsjettimpuls som har økt fra 0,3 til 0,7 prosent av BNP, er det nærliggende å tro at ekspansiviteten er økt litt. Ettersom en del av økningen har vært i form av skattelette som trolig har små kortsiktige realøkonomiske effekter, er økningen trolig nokså beskjeden.

HØY VEKST I OLJEPENGEBRUKEN?

Kommentarene i dagspressen til RNB har stor sett vært at hovedtrekkene i finanspolitikken er uforandret. Den vanlige kritikken fra økonomer om at budsjettet er for ekspansivt er nærmest fraværende. Det er litt rart. Hvis vi skal tro tallene i RNB, er økningen i oljepengebruken fra året før nær 20 milliarder kroner eller altså 0,7 prosent av BNP Fastlands-Norge. Med unntak av 2009-budsjettet hvor finanskrisen var på sitt kraftigste, er dette i følge RNB 2014 den klart største økningen i oljepengebruken siden 2002. Oljepengebruken er imidlertid langt lavere enn handlingsreglens 4-prosent krittstrek. Det kan jo forklare hvorfor politikken ikke omtales som svært ekspansiv.

En annen mulig årsak er at man ikke helt tror på disse tallene. Historien for hvordan RNB har truffet den faktiske endringen i oljepengebruken i de senere årene er ikke spesielt flatterende. I alle de fire siste årene har økningen i oljepengebruken vært anslått for høyt i forhold til hvordan det ser ut i ettertid. I gjennomsnitt ble det i RNB-ene anslått at budsjettimpulsene i årene 2010–2013 tilsvarte 0,5 prosentpoeng, mens det nå ser ut til at impulsen i gjennomsnitt var 0.

Tabell 2. *Endring i strukturell budsjettbalanse fra året før som prosent av trend-BNP for Fastlands-Norge*

	Fasit i følge RNB 2014	RNB for budsjettåret
2010	0,0	0,8
2011	-0,8	-0,2
2012	0,5	0,7
2013	0,2	0,6
2014	0,7	0,7

HVORFOR HOLDE IGJEN OLJEPENGEBRUKEN?

Budsjettpolitikken må også ses i et langsiktig perspektiv. Beregninger for Holden III utvalget som det er referert til i RNB (Cappelen m.fl., 2013), viser at utfasingen av petroleumsvirksomheten kan gjennomføres uten lange perioder med svært lav kapasitetsutnyttelse. Bak dette resultatet ligger imidlertid mange forutsetninger: To sentrale er knyttet petroleumsvirksomheten.

- Utfasingen av etterspørsel fra petroleumsvirksomheten går gradvis og uten store hopp
- Innretningen av finanspolitikken fortsetter om lag som før. Med mindre økonomien blir rammet av sterke konjunkturbevegelser fortsetter den meget forsiktige opptrappingen av oljepengebruken, som en nå kan lese ut av RNB at den forrige regjeringen stod for. Dermed legges oljepengebruken godt under 4-prosentbanen i lang tid fremover.

Poenget med det siste er at positive impulser fra oljepengebruken da kan motvirke de negative fra petroleumsnæringen i store deler av perioden hvor petroleumsvirksomheten bygges ned.

I RNB går det fram at FINs anslag på statens formuesverdi av gjenstående petroleumsreserver tilsvarer en permanentinntekt på 160 milliarder 2014-kroner. Ut i fra dette følger det at myndigheten kan øke oljepengebruken i samme hastighet som i år i mindre enn ti år. Da er det også helt slutt med opptrappingen av bruken, gitt både at handlingsregelen på lang sikt ikke skal brytes, og forutsetningene knyttet til volum og pris for utvunnet olje og gass og realavkastningen av fondet. Allerede etter fem år med en slik økning i oljepengebruken vil man imidlertid stange hodet i handlingsregelens «løpende tak»; 4-prosentbanen. Når vi også vet at aldringen av befolkningen vil belaste statsbudsjettet stadig mer ettersom andelen av befolkningen som har spesielt store behov for helse- og omsorgstjenester og antall pensjonister øker sterkt, er det altså flere argumenter som peker i retning av en langsom(ere) økning i oljepengebruken. Anslagene for økningen i oljepengebruken har imidlertid hatt en tendens til å bli revidert ned over tid. Det kan tenkes å skje denne gang også.

REFERANSE

Cappelen, Å., T. Eika og J. B. Prestmo (2013): Petroleumsvirksomhetens virkning på norsk økonomi og lønnsdannelse – Framtidig nedbygging og oljeprissjokk, Rapporter 59/2013, Statistisk sentralbyrå

NILS-OLA WIDME
Avdelingsdirektør, Nærings- og fiskeridepartementet

Formålet med konkurranseloven og konkurranselovens formål

Konkurransepolitikken, og den jusen som er resultat av konkurransepolitikken, byr på mange morsomme møteplasser for de to faggruppene som preger dette politikkområdet, jurister og økonomer. Møtene preges ofte av at de to faggruppene ser verden på nokså ulik måte. Økonomene ser fremover og er opptatt av hva politikere og offentlige organer bør gjøre for å gi best mulig ressursutnyttelse for samfunnet. Juristene ser motsatt vei, mot vedtatte lover og ofte nokså gamle dommer, og er mer opptatt av hva det offentlige kan gjøre innenfor det vi kaller gjeldende rett. Noen ganger virker det som om økonomen og juristen står rygg mot rygg og stirrer i helt forskjellig retning. Men heldigvis samarbeider de ofte godt. Og da kan de lage konkurranseregler og vedtak som kan få den sterkeste bedrift til å måtte legge om sin forretningsstrategi, til beste for kundene og samfunnet.

Ett av de aller morsomste faglige møtestedene er spørsmålet om formålet med konkurranse, og mer konkret formålet med vår konkurranselov. Særlig det siste skaper engasjement. Og kanskje litt gjensidig forvirring.

Formålsbestemmelsens kjerne er nedfelt i konkurranselovens § 1 første setning, som sier at lovens formål er «å fremme konkurranse for derigjennom å bidra til effektiv bruk av samfunnets ressurser». I tillegg sier bestemmelsen at det ved «anvendelse av denne lov skal det tas særlig hensyn til forbrukernes interesser.» Forvirringen denne setningen i sin tid skapte er beskrevet og oppklart av andre, og skal ikke gjentas her. De fleste er nå enige om at det sentrale innholdet i konkurranselovens formålsbestemmelse ligger i den første setningen.

Økonomene har overbevist de fleste om at konkurranse fremmer effektivitet og nyskaping, slik at mer konkurranse gir mer samfunnsøkonomisk effektiv ressursbruk, og bedre resultat for kundene. Sammenlignet med mindre konkurranse. Økonomene er derfor sterkt opptatt av målet om effektiv ressursbruk, og måler både tiltak for å fremme konkurranse, og annen politikk som påvirker konkurranseforholdene i økonomien, opp mot målet om effektiv ressursbruk.

Juristene kan nok tilnærme seg dette på en litt annen måte, selv uten å være uenig med økonomene om hva som faktisk står i formålsbestemmelsen. Lovformål er som regel en viktig rettesnor for lovtolkningen og anvendelsen av lover på enkeltsaker. Når vi tolker lovbestemmelser for å finne ut

hva slags regel de er et uttrykk for, er formålet med loven ofte viktig. Og så langt henger økonomene med. Men dersom vi ser nærmere på konkurranselovens formål, ser man fort at her har formålsbestemmelsen slett ikke så stor betydning for tolkningen av loven. Og det er hovedtemaet for denne artikkelen.

HVA ER KONKURRANSELOVENS KONKURRANSEPOLITISKE ROLLE?

Svaret er forholdsvis enkelt sett med juristøyne. Konkurranseloven har tre virkemidler som etter vår konstitusjonelle rett må være nedfelt i en lov for å kunne være en del av det konkurransepolitiske virkemiddelapparatet. § 10 som forbyr konkurransebegrensende samarbeid, § 11 som forbyr misbruk av dominerende stilling, og § 16 som gir plikt til å gripe inn mot konkurranseskadelige fusjoner og oppkjøp. Resten er stort sett regler som trengs for at disse bestemmelsene skal virke effektivt. Og resten ville ikke hatt noen funksjon om de tre første bestemmelsene plutselig ble opphevet av Stortinget.

Vi kan dermed si at konkurranseloven er et negativt konkurransepolitisk verktøy, som handler om å motvirke konkurranseskade. Og motsatt; konkurranseloven gir ikke Konkurransetilsynet noen virkemidler for å skape bedre konkurranse der den fungerer dårlig, annet enn ved å håndheve de tre bestemmelsene. Uttalelser – ofte i media – av typen 'Konkurransetilsynet har ansvar for konkurransen i den og den bransjen', eller 'Konkurransetilsynet må stoppe denne praksisen', kan virke nokså malplassert for en jurist. Konkurransetilsynet kan bare stoppe sammenslåinger, ulovlig samarbeid, eller misbruk av en dominerende stilling. All annen forretningsvirksomhet ligger utenfor tilsynets myndighet.

Økonomene vil nok innvende at § 9 e gir Konkurransetilsynet en påpekningsrett overfor konkurransebegrensende myndighetsfastsatte reguleringer, men da vil juristene kunne svare at dette bare er et uttrykk for den ytringsfriheten som vi alle nyter godt av, og at ingen konkurransemyndighet noensinne vil kunne overstyre de lovene Stortinget har vedtatt. Og de fleste vil være enige i at det er greit nok. Stortinget skal bestemme, også når vedtakene er konkurranseskadelige. Andre vil vise til at lovens § 14 gir adgang til å vedta konkurransefremmende forskrifter. Men dette er for det første ikke en hjemmel Konkurransetilsynet kan benytte, siden forskriftsadgangen ligger til Nærings- og fiskeridepartementet. Og for det andre er handlingsrommet for denne forskriftsadgangen sterkt begrenset av EØS-avtalens konkurranseregler og reglene om det indre marked.

Selv om dette er enkelt for jurister som leser loven, med legalitetsprinsippet i bakhodet, er det like klart at mange økonomer – sett med de samme juristøyne – synes å ha store ambisjoner for hva denne lille loven kan oppnå av samfunnsøkonomisk fornuftige endringer i økonomien. Stadig hører vi gode konkurranseøkonomer gi uttrykk for at 'dette burde Konkurransetilsynet kunne ta tak i', når de ser en eller annen samfunnsøkonomisk ineffektivitet. Ikke så rart, når man tenker på at de er økonomer opplært til å tenke på hva som vil være god økonomisk politikk, og at mer konkurranse sikkert vil kunne redusere effektivitetstapet. For juristene blir dette fort bare ren ønsketenkning. Vi vil svare med ett av tre konkurranserettslige standardspørsmål: Er dette et ulovlig samarbeid? Er dette et misbruk av en dominerende stilling? Eller, er dette en konkurransebegrensende fusjon? Så vil vi si at dersom svaret er ja, og Konkurransetilsynet greier å bevise at svaret er ja, ja da burde de ta tak i problemet. Men dersom de ikke kan føre bevis for sine påstander om konkurranseskade, så bør de både ligge unna og heller ikke si så mye offentlig om saken. Og dersom svaret er at det ikke er noen av delene, vil vi jurister si at dette verken kan løses med konkurranseloven, eller av Konkurransetilsynet slik vi kjenner det i Norge i dag.

Svaret på spørsmålet i overskriften her blir dermed at konkurranselovens konkurransepolitiske funksjon for det første er avgrenset til å hindre tre typer typiske skadevirkninger som lett kunne oppstå i en ellers fri markedsøkonomi. Lovens funksjon er dermed å beskytte mot konkurranseskadelig adferd, og ikke egentlig å skape bedre konkurranse der konkurransen kunne vært bedre.

Like viktig er det som ligger mer mellom linjene ovenfor, at konkurranselovens funksjon også er å avgrense hva Konkurransetilsynet kan gjøre noe med. Det er ikke slik at Konkurransetilsynet kan løse konkurranseproblemer helt generelt. Tilsynet kan bare løse de tre problemene som jeg har beskrevet her, når de har gode nok beviser. Og det er i hvert fall ikke slik at Konkurransetilsynet og konkurranseloven er verktøy for å oppnå samfunnsøkonomisk effektivitet helt generelt. Det er lov å sløse med ressursene, så lenge det ikke skjer på en måte som rammes av konkurranseloven.

MEN ER IKKE FORMÅLET MED Å BESKYTTE KONKURRANSEN LIKEVEL Å OPPNÅ EFFEKTIV RESSURSBRUK?

Selv gjennomgangen av hva konkurranseloven handler om, og hva den ikke handler om, etterlater hovedspørsmålet ubesvart. Selv om konkurranseloven bare kan løse tre avgrensede typer konkurranseproblemer, må man spørre om det ikke likevel er slik at de tre funksjonene er der for å oppnå effektiv ressursbruk, slik som det står i lovens § 1. Det vil i hvert fall økonomene hevde, og som jurist er det vanskelig å lese noe annet ut av lovens tekst enn at slik må det være.

Men her kommer endelig hovedpoenget: konkurranselovens formål om effektiv ressursbruk har ingen betydning for tolkning og anvendelse av verken samarbeidsforbudet eller misbruksforbudet. Eller noen av lovens saksbehandlingsregler for den saks skyld. Begge forbudene bygger på en lang tradisjon for at testen på om et konkurransebegrensende samarbeid eller forretningsstrategi er ulovlig, er om forbrukerne kommer dårligere ut eller ikke. Derimot har formålsbestemmelsen betydning for fusjonskontrollen, som jeg skal si litt om nedenfor.

Økonomene er godt kjent med at det i konkurransepolitikken finnes i hvert fall to litt ulike mål på om konkurranseskadelig adferd skal forbys eller tillates. Vi har konsumentvelferdsstandarden, som sier at konkurranseskade likevel er lovlig dersom den konkurranseskadelige adferden samtidig utløser innsparinger som overveltes til kundene og minst oppveier tapet de påføres ved redusert konkurranse. Dette er en fin regel for kundene, og en streng regel for bedriftene. Men altså helt klart ikke den optimale regelen for samfunnet som helhet, siden det ikke åpnes for å ta hensyn til effektivitetsgevinster som blir igjen i bedriftene og ikke kommer kundene til gode. Samarbeids- og misbruksforbudene, to av lovens tre hovedbestemmelser, bygger på dette prinsippet. I likhet med konkurransereglene i EU og EØS, og de fleste nasjonale konkurranseregler i Europa.

Dernest har vi totalvelferdsstandarden, som sier at konkurranseskade er greit nok, så lenge man kan dokumentere at den ikke leder til et samfunnsøkonomisk tap. For bedriftene, eller i hvert fall partene i en fusjonssak, er dette bra. Med denne regelen kan de først begrense konkurransen, for så å hevde at samarbeidet eller fusjonen gir effektivitetsgevinster som lett oppveier det lille dødvektstapet som oppstår som følge av begrenset konkurranse, men uten å trenge å dele gevinsten med kundene sine. Kundene vil dermed kunne oppleve at en fusjon først gir høyere pris og gevinst til foretakene, som dernest får myndighetenes velsignelse ved å bevise at de i tillegg kan tjene enda mer ved å gjennomføre bedriftsinterne innsparinger. Konkurranselovens regler om fusjonskontroll bygger på dette prinsippet, fordi den viser til formålsbestemmelsen og målet om effektiv ressursbruk som rettesnor for om en konkurransebegrensende fusjon skal stanses eller ikke.

Konkurranseloven bygger altså på begge standarder. Det er dermed klart at formålsbestemmelsen ikke har noen betydning for to av lovens tre hovedregler, samarbeids- og misbruksforbudene, mens den har en rolle ved praktisering av fusjonskontrollen. Dermed er det også klart at formålsbestemmelsen i konkurranseloven ikke spiller den samme rollen som veileder for tolkningen av lovens regler som formålsbestemmelser flest gjør. Dette er viktig lærdom for juristene. Men det er like viktig å konstatere at lovens formålsbestemmelse ikke engang er representativ for hva store deler av loven egentlig handler om. Dette kan kanskje økonomene notere seg. Når man sier at lovens formål er å fremme effektivitet, så er jo det nokså riktig, men slett ikke helt. Når man sier at konkurranse er et virkemiddel for å oppnå effektivitet, så er altså heller ikke det helt korrekt.

OG HVA SÅ?

Denne artikkelen er et forsøk på å sette fingeren på ett av de vanskelige spørsmålene i konkurransepolitikken generelt, og i lesningen av konkurranseloven spesielt. Og settingen er beskrevet som en klassisk konflikt mellom økonomer og jurister, selv om alle vet at innen konkurransefamilien er de som familier flest; glade i hverandre, selv om de krangler.

Mitt poeng er likevel at den upresise lesningen av konkurranseloven (som lovgiverne selv må ta mye av skylden for), og det litt uklare synet på lovens og håndheverens rolle i norsk konkurransepolitikk har stor praktisk betydning. På den politiske arena dukker stadig opp tanker om at Konkurransetilsynet bør ta hånd om markedsreguleringsoppgaver, selv om de kan være helt ulike og gjerne potensielt motstridende til de oppgavene tilsynet har fra før. For eksempel det såkalte dagligvarelovutvalget, som foreslo at Konkurransetilsynet skulle huse et handelstilsyn med ansvar for å sikre rimelige kontraktsvilkår mellom leverandører og detaljister i dagligvarehandelen. Selv om det lett kunne tenkes å lede til en disiplinering av dagligvarekjedenes kjøpermakt til skade for både konkurranse og kunder. Eller den etter hvert avtagende praksisen mellom norske tilsynsmyndigheter med tilgrensende ansvar for

markedsovervåkning, for å diskutere og lage samarbeidsavtaler for å avklare hvem som skulle drive hvilket tilsyn med hvilke markeder. Som om ikke det allerede var avklart i lovgrunnlaget for hvert enkelt av dem. Eller vitenskapelige arbeider som gir anbefalinger om praktiseringen av lovens forbud med utgangspunkt i lovens mål om effektiv ressursbruk, selv om altså forbudene har et annet formål enn loven selv.

Men enda verre. Et nær samlet fagmiljø sluttet opp om Hjelmengutvalgets (NOU 2012:7) forslag om at også fusjonskontrollreglene i konkurranseloven burde rettes inn mot virkningene for kundene istedenfor virkningene for samfunnet. Argumentet var at dette ville gi like regler i konkurranseloven, og at det ville lede til at norske fusjonskontrollregler ble mer like reglene i de fleste andre land vi ellers sammenligner oss med. Regjeringen fulgte ikke opp dette. Jeg kan ikke si mer enn at en viktig del av forklaringen på det standpunktet er at det konkurransepolitiske fagmiljøet – økonomer og jurister i skjønn forening – dels har greid å blåse dette opp til noe som for politikerne så ut som et viktig tema uten egentlig å være det. Og dels skyldes utfallet at fagmiljøet aldri egentlig har greid å enes om hva som er konkurranselovens funksjon som verktøy for konkurransepolitikken. Dersom politikerne forledes både til å tro at spørsmålet om velferdsstandard i fusjonskontrollen er praktisk viktig for fusjonskontrollen, og til å tro at en endring her vil forandre innretningen på konkurransepolitikken som sådan, ja da er det ikke rart at de blir skeptiske og sier nei takk.

Jeg kan ikke forstå hvorfor vi er så opptatt av å diskutere *hvorfor* vi er opptatt av konkurranse. Er det ikke mer effektiv ressursbruk om vi konsentrerer oss om konkurranselovens mål om »..å fremme konkurranse..»?

REFERANSER

NOU 2012:7 «Mer effektiv konkurranselov», Fornyings-, administrasjons- og kirkedepartementet

SAMFUNNSØKONOMENE

Visste du at samtlige utgaver av vårt tidsskrift er tilgjengelig på nett? Se vår hjemmeside og les om aktuelle saker helt tilbake til 1958!

God lesning!

http://samfunnsokonomene.no

PER HALVOR VALE
1.amanuensis (emeritus) Handelshøyskolen, NMBU

De olympiske vinterleker i Oslo i 2022

Oslo kommune og Norges idrettsforbund og olympiske og paralympiske komite (NIF) overleverte 19. juni 2013 en søknad til Staten, ved Kulturdepartementet, om statsgaranti og tilskudd for å arrangere vinter-OL og Paralympics i Oslo i 2022. I skrivende stund har Stortinget ikke tatt stilling til søknaden. Selv om tallene for statsgarantien og tilskuddet er kvalitetssikret, gjenstår det aller viktigste spørsmål: Er prosjektet samfunnsøkonomisk lønnsomt? Hvis svaret nei, bør stortinget si nei til statsgaranti og ikke bruke skattepenger på prosjektet. Mye tyder på at svaret må bli nei.

Grunnlaget for Oslo og NIF's søknad om vinterlekene i 2022 finner vi i konseptutvalgsutredningen fra 14. juni 2013 (Games in The City, 2013). Kulturdepartementet og Finansdepartementet tildelte oppdraget med å kvalitetssikre konseptutvalgsutredningen til DNV GL AS (tidligere Det Norske Veritas AS), Samfunns- og Næringslivsforskning AS og ÅF Advansia AS, heretter betegnet KSG. Denne utredningen (KSG, 2014) gir etter min mening en god analyse av mandatet: i) Sjekke at konseptutvalget ikke har gjort vesentlige feil, ii) finne hva som er forventet offentlig tilskudd og størrelsen på statens garantiansvar og iii) å beregne hva som er forventede samfunnsøkonomiske kostnader og nytte av arrangementet. Når det gjelder punkt iii), tallfester ikke rapporten alle konsekvenser og prøver derfor heller ikke å gi svar på spørsmålet om Oslo som vertsby er et samfunnsøkonomisk lønnsomt prosjekt. Å besvare dette spørsmålet er problemstillingen i dette innlegget.

REFERANSEALTERNATIVET

Et prosjekt er samfunnsøkonomisk lønnsomt hvis det gir en verdiskapning som er høyere enn den en ville fått ved beste alternative anvendelse av ressursene. Hvis vi antar stabile konjunkturer og full sysselsetting i Norge i tiden fram til 2022, vil den arbeidskraft og de andre ressurser som et OL krever ikke lenger være tilgjengelig for skolesatsing, mer til forskning, bedre eldreomsorg, mer miljøvern, satsing utenfor hovedstadsområdet eller andre alternative satsingsområder. Det er bortfallet av slik alternativ verdiskapning som er de samfunnsøkonomiske kostnader ved et OL-arrangement i Norge. Et viktig punkt i denne forbindelse er hvilket referansealternativ en skal velge når det dreier seg om et prosjekt som ligger så langt fram i tid som 2022. KSG har gjort bruk av et godt skjønn når en har tilpasset seg Finansdepartementets henstilling om å bruke en nå-situasjon med kun vedtatte investeringer – og indirekte de trender for samfunnsutviklingen som disse investeringer gir.

INVESTERINGER

Et OL i Oslo 2022 vil kreve konkrete investeringer i veier og samferdsel, i idrettsanlegg, i deltagerlandsby, i et mediesenter og i politi og sikkerhet. Vi skal først se nærmere på investeringene i samferdselssektoren. Det er allerede vedtatt / lovet betydelige slike investeringer i Oslo-området for å unngå trafikksammenbrudd på grunn av den sterke veksten i folketallet i regionen. Dette gjelder om det blir et OL i Oslo eller ikke. Disse investeringene legger KSG derfor til et referansealternativ som OL-arrangementet skal måles mot. En vurderer så hvilke ekstra investeringer som et OL-arrangement vil generere i samferdselssektoren. Dette vil være planfrie kryss på Vinderen og på Slemdal, adkomst til Wyllerløypa m.m. Det forutsettes at disse prosjektene er så lønnsomme at om de per i dag ikke formelt er vedtatt, vil de bli det i nokså nær framtid. Det vil da være praktisk politikk når en skal forberede OL 2022 å la disse prosjektene rykke fram i tid. KSG har derfor lagt også disse investeringene til referansealternativet, og belaster OL-arrangementet med kostnadene som følger med at disse investeringene rykker fram i tid, i gjennomsnitt 5 år. Som følge av dette blir det raskere og tryggere trafikkavvikling i regionen noe tidligere enn dersom det ikke blir et OL.

Hva med investeringene i idrettsanlegg? I Oslo-regionen er det i dag lav dekning av slike anlegg. Det vil fram til 2022 sikkert bli bygget flere – hvorav noen vil kunne ha nytteverdi ved en kommende vinterolympiade. Men siden det per i dag ikke er vedtatt slike investeringer har KSG valgt å belaste OL-arrangementet med alle anleggskostnader, etter å ha trukket fra de tippemidlene en antar vil blitt stilt til rådighet for idrettsanlegg i Oslo-området. Etter OL-arrangementet regner en med at staten eller Oslo kommune overtar anleggene som et fellesgode. Dette fellesgodet har ikke kommersiell verdi, ifølge KSG. Men en tenker seg at bruksverdien omtrent dekker drift- og vedlikeholdskostnadene. I tillegg har anleggene en ikke-kvantifisert verdi ved at mange idrettslag i Oslo området etter OL vil slippe å ty til de svært ubekvemme treningstider tidlig om morgen eller sent på kvelden som dagens situasjon med liten hall-kapasitet krever. Idrettsanleggene vil videre ha en viss opsjonsverdi for andre, som heller ikke er kvantifisert.

Når det gjelder investeringer i deltagerlandsby, er det forutsatt privat utbygger og at OL-arrangør betaler markedsleie for bygningene. I OL budsjettet er det dessuten lagt inn kostnader for erverv av grunn, klargjøring av tomter og for å forskjønne omgivelsene. Det er tre alternativer for lokalisering av deltagerlandsbyen i Oslo, Breivoll, Kjellsrud og Økern. Det kan også bli en deltagerlandsby utenfor Oslo som følge av at de alpine øvelser skal foregå enten på Norefjell eller på Hafjell og Kvitfjell. Etter olympiaden gjøres landsbyene om til studentboliger og leiligheter med meget høy markedsverdi for en privat byggherre. KSG belaster OL-arrangementet med kostnadene knyttet til omgjøringen fra deltagerlandsby til hybler og leiligheter (rengjøring og maling etc.).

Investeringene i politi og sikkerhet (blant annet til kjøretøy, sambandsutstyr med mer) antas å ha en høy verdi etter OL og vil redusere budsjettutgiftene til denne sektoren etter OL. KSG mener derfor at den reelle belastningen ved OL-arrangementet kommer fram ved å beregne hva det koster at disse investeringene skytes fram 5 år i tid.

KOSTNADSBEREGNINGER

Hvordan kostnadsberegnes disse investeringene og annen ressursinnsats? KSG antar at lønnet arbeidskraft som brukes til OL-investeringer og ellers ved gjennomføringen av arrangementet skal betales med vanlig arbeidslønn (det er det minste som må betales for å tiltrekke seg nødvendige arbeidskraft). Videre antas at reallønna i tiden fram mot 2022 vil vokse med 1.5 % pr. år. Frivillig arbeidskraft som alternativt ville ha opptjent lønn, medfører et skattetap for samfunnet. De som jobber frivillig for OL og forsaker ferier og fritid, velger å gjøre det fordi et slikt engasjement gir dem netto glede. KSG belaster OL arrangementet med de tapte skatte-kroner, men bokfører «gleden» til de som jobber gratis som et nytteelement (dog er KSG's beregninger på dette punktet problematiske; en antar at nytten er lik kostnader til de frivilliges bekledning, bevertning og opplæring). Kostnader til råvarer og halvfabrikata kalkuleres ved hjelp av markedspriser. For å kostnadsberegne at et investeringsprosjekt rykker fram i tid og for å korrigere for at mange utgifter og inntekter kommer til ulike tidspunkter, gjøres alt om til nåverdi (i 2013-kroner) med en kalkulasjonsrente på 4 %.

NETTO SAMFUNNSØKONOMISKE KOSTNADER

På inntektssiden har KSG gjort anslag for billett- og sponsorinntekter samt verdien av de TV-rettigheter vertsbyen får. Når dette anslaget trekkes fra KSG's beregninger av de samfunnsøkonomiske kostnader, får en at netto samfunnsøkonomiske kostnader ved vinterlekene i Oslo i 2022 summere seg opp til mellom 17,66 og 19,88 milliarder 2013- kroner (avhengig av valg av deltagerlandsby).

Jeg har få og små korrigeringer av KSG's vurderinger og beregninger, og jeg tror at en med dette anslaget treffer nivået for de samfunnsøkonomiske nettokostnader bra. Det er også beregnet hvor robust disse kostnadene er for endringer i referansealternativet, spesielt når det gjelder hvor mange investeringer i samferdselssektoren referansealternativet skal inneholde. Konklusjonen er at den samfunnsøkonomiske nettokostnaden er rimelig stabil og robust. Det er også foretatt beregninger hvor en forutsetter andre makroøkonomiske rammebetingelser, blant annet et scenario om dårlige økonomiske tider, arbeidsledighet og ingen reallønnsutvikling. Da reduseres de samfunnsøkonomiske kostnader med et OL-arrangement til henholdsvis 16,335 og 18,361 milliarder 2013-kroner.

SAMFUNNSØKONOMISK LØNNSOMHET

For at arrangementet skal være samfunnsøkonomisk lønnsomt må man dokumentere en nåverdi på nyttesiden som er større enn nåverdien av de samfunnsøkonomiske kostnader. Mange som vil kjøpe billetter til OL-arrangementene, vil oppleve en høyere totalnytte enn det som billettinntektene viser, det vil si at det blir et positivt konsumentoverskudd. Videre må vi ta hensyn at et OL i Oslo/Norge som følges på TV over hele verden kan være god reklame og skaffe turister. Konkurransene og idrettsprestasjonene kan smitte og inspirerer landets borgere, kanskje særlig de unge, til mer fysisk fostring. Endelig må vi ta hensyn til at markedspriser ikke fange opp alle samfunnsøkonomiske konsekvenser. Vi må derfor supplere det som hittil er drøftet og beregnet med en vurdering av følgende forhold: i) OL's betydning for besøkstall og turisme til Oslo og Norge, ii) mulige helseeffekter av mer fysisk aktivitet som følge av idrettsanleggene og den inspirasjon som sportsheltene gir, iii) inngrep i naturen og andre miljøkonsekvenser som følge av arrangementet og iv) befolkningens totale opplevelse av et OL og folkefesten. I konseptutvalgets innstilling argumenteres det for at OL-arrangementet også vil ha positive effekter for kulturlivet og for ønsket om en mer miljøvennlig samfunnsutvikling. Jeg er enig med KSG når det i rapporten heter at et OL-arrangement ikke vil styrke norsk kultur utover det som ligger i referansealternativet. Den samme konklusjonen gjelder for miljøvennlig samfunnsutvikling.

Tilbake til virkningene i) til iv) ovenfor. Hva med antall besøkende til Oslo og Norge etter olympiaden? En må ved et vellykket arrangement kunne håpe på en positiv effekt og flere besøkende til Oslo/Norge. KSG fører videre konseptutvalgets antagelse om mer turisme som vil etterlate seg inntekter med en nåverdi på 1.8 milliarder 2013-kroner (men tror dette er i overkant). Godtar vi imidlertid tallet, betyr det at de momenter som hittil ikke er kvantifiserte må dekke den resterende del av kostnadene for at det skal være et samfunnsøkonomisk lønnsomt prosjekt, dvs. henholdsvis 15,9 og 18 milliarder 2013- kroner.

KSG-rapporten heller til at miljøeffekten og alle naturinngrepene før og under arrangementet vil telle negativt. Den sier det er vanskelig/ikke mulig å dokumentere fra forskning at det skulle bli en varig økning i befolkningens fysiske aktiviteter som følge av OL arrangementet og anleggene. Idrettsanleggene antas ikke å ha kommersiell verdi etter olympiaden. Vi må ta høyde for at flere idrettsanlegg i Oslo regionen vil føre til at de lokale idrettslagene i en periode vil slippe de ubekvemme treningstimer som dagens mangelfulle hallkapasitet krever. Det er ikke rimelig å tro at dette siste kan bidra noe særlig til å fylle gapet mellom nytte og de samfunnsøkonomiske kostnader. Det hjelper lite at vi plusser på opsjonsverdien av idrettsanleggene og tar hensyn til at det raskere blir bedre og tryggere trafikkavvikling når investeringer i samferdselssektoren rykker fram 5 år i tid, Det er følgelig nåverdien av idretts- og folkefesten for befolkningen og det gode minne den vil etterlate som blir helt avgjørende for om OL i Oslo skal bli et samfunnsøkonomisk lønnsomt prosjekt.

KRAV TIL BETALINGSVILLIGHET

Denne folkefesten kan også ha som en konsekvens at man blir stolt over landet, får økt fellesskapsfølelse og styrket identitet. Disse opplevelsene, minner og verdier vil komme til uttrykk ved at befolkningen i Norge vil ha en betalingsvillighet for at Oslo skal være vertskap for vinterlekene i 2022. Tallene for netto samfunnsøkonomiske kostnader vil kreve at hver husstand i landet må ha en betalingsvillighet ikke langt unna en nåverdi på mellom 7200 og 8200 kr for at OL-arrangementet skal bli samfunnsøkonomisk lønnsomt (i tillegg til billettutgiftene som vi allerede har trukket fra). Hvis vi utelukker de husstandene som er uinteressert i OL og de som vil følge OL på TV-en og er likegyldig til om arrangementet er i Norge eller i utlandet, blir avgiften tilsvarende høyere.

KONKLUSJON

KSG eller andre har ikke undersøkt hva betalingsvilligheten blant norske husstander vil være for et OL i Oslo 2022. KSG-rapporten refererer til en del andre studier av slik betalingsvillighet, som i den grad de har overføringsverdi

tyder på en langt lavere betalingsvillighet enn de kritiske grenser for å få samfunnsøkonomisk lønnsomhet nevnt ovenfor. Selv er jeg mer enn vanlig sportsinteressert, men finner at en olympiaavgift på mellom 7200 – 8200 kroner er i meste laget. Var jeg sportsminister og måtte ta stilling, finner jeg det vanskelig ikke å trekke følgende konklusjon: Prosjektet Oslo som vertsby for vinterlekene OL i 2022 er neppe samfunnsøkonomisk lønnsomt.

Det skal til slutt nevnes at ved alle OL-arrangementer etter 1960 har det vært betydelig budsjettsprekk på grunn av stadig flere øvelser og deltagere. Det er ikke urealistisk å regne med at det samme vil kunne skje ved vinterolympiaden i 2022. Dette gjør konklusjonen ovenfor enda sikrere.

REFERANSER

«Games in the city. Olympiske vinterleker i Oslo i 2022». Konseptvalgutredning 1. mars 2013.

Rapport: «Kvalitetssikring av søknad om statsgaranti og -tilskudd for OL/PL i Oslo 2022». Rapport til Finansdepartementet og Kulturdepartementet. Utgivelsesdato: 20.12.2013, DNV GL Rapportnr: 2013–1695.

SAMFUNNSØKONOMENE

For raske oppdateringer og nyheter, følg oss på facebook og twitter!

twitter.com/Samfunnsokonom

facebook.com/samfunnsokonomene

TOMMY JOHNSEN
Daglig leder (siv. ing.), Næringslivets NO_x-fond

NO_x-fondet viktig for å oppfylle forpliktelsene i Gøteborg-protokollen og gi bedre miljøteknologiske løsninger

I en artikkel i Samfunnsøkonomen nr. 2 2014 «Om den norske poltikken for reduksjon av utslipp av NO_x» er forskerne Cathrine Hagem, Bjart Holtsmark og Thomas Sterner kritiske til sider av fondsløsningen som er en følge av Miljøavtalen om NO_x, selv om de også medgir at ordningen har bidratt til betydelige utslippsreduksjoner. Forurensningsmyndighetene viser spesifikt til NO_x-fondet som viktig faktor for å oppfylle forpliktelsene i Gøteborgprotokollen om å bringe utslippene under 156 000 tonn NO_x. I 2012 var de på 164 000 tonn. Myndighetene forventet i januar i år at forpliktelsene kan nås i løpet av 2014. Miljøavtalen skal redusere utslipp av NO_x med minst 34 000 tonn fra 2008 til 2017.

Miljøavtalen om NO_x gir bortfall av inntekter for statskassen. Det er ingen nyhet. Det lå til grunn helt fra starten. Avgiften ble innført for å redusere utslipp. Det viste den seg ikke egnet til å gjøre i nødvendig omfang. Miljøavtalen om NO_x har derimot levert utslippsreduksjoner som forutsatt siden 2008. Det gir myndighetene sikkerhet for at viktige miljømål blir oppfylt.

MILJØAVTALEN GIR KOSTNADSEFFEKTIVE REDUKSJONER AV UTSLIPP

Forskerne påstår i artikkelen at fondsløsningen ikke er kostnadseffektiv. Det begrunnes med at olje- og gassektoren og de øvrige sektorer som er med i avtalen betaler forskjellige satser til fondet.

Det er imidlertid ikke slik at satsen for innbetaling til fondet avgjør når tiltak blir gjennomført. I henhold til Miljøavtalen (ved tilslutningserklæringen), har bedriftene en gjennomføringsforpliktelse dersom aktuelle tiltak kan nedbetales på tre år med investeringsstøtte fra fondet. Den gjeldende fiskale avgift per kg NO_x bestemmer verdien av det som spares. Både støtten til ulike tiltak og den fiskale avgiften er lik for alle, uansett sektor.

I Miljøavtalen 2008-2010 måtte bedriftene dessuten påregne at den fiskale avgiften kom tilbake fra 1. januar 2011. Alle viste også hva det kostet å slippe ut NO_x, siden avgiften hadde virket siden 1. januar 2007. Derfor er det ingen saklig grunn til å hevde at fondsmodellen ikke fungerer kostnadseffektivt.

FÅ NO_X-TILTAK MED FISKAL AVGIFT

Innføringen av fiskal avgift på NO_x ble varslet i revidert Nasjonalbudsjett i mai 2006 og trådte i kraft fra 1. januar 2007. Det var først 1. juli 2008, altså to år senere, at ESA godkjente Miljøavtalen, slik at den trådte i kraft. I den perioden ble det gjennomført

veldig få NO_x-tiltak. I annet halvår 2006 og hele 2007 ble det redusert utslipp med bare 850 tonn NO_x per år. De fire etterfølgende år med miljøavtale ble det gjennomført tiltak i bedriftene med nesten 5 500 tonn per år. Investeringsstøtten var helt avgjørende for å få gjennomført disse tiltakene, men bedriftene bidrar også økonomisk til gjennomføringen. Ingen kostnader til stans av produksjon blir for eksempel dekket.

En ren fiskal avgift gir bedriftene en tilsvarende utgift. Det kan ramme bedriftenes økonomi hardt og gå ut over deres evne til å investere. Også tiltak som kan redusere utslipp vil rammes. Innen viktige fiskerier gav en avgift på 15 kr/kg NO_x underskudd i regnskapene og truet aktiviteten. I henhold til Statsbudsjettet for 2008 ville den fiskal NO_x-avgiften måtte øke til 50 – 60 kr/kg NO_x om avgiften skulle tilsvare marginalkostene ved å oppfylle forpliktelsene i Gøteborgprotokollen. De negative økonomiske konsekvensene ville blitt tilsvarende alvorlige og evnen til å redusere utslipp svekket ytterligere.

UTSLIPPSREDUKSJONER I PRAKSIS, OGSÅ AV KLIMAGASSER

Samfunnet etterspør virkemidler som kan levere utslippsreduksjoner og utvikle nye og bedre miljøløsninger. Også tiltak som kan redusere utslipp av klimagasser med om lag 400 000 tonn årlig er en følge av Miljøavtalen. Det er positivt, selv om det vil kreves tiltak i mange sektorer for å redusere de norske utslippene i tråd med klimaforliket i Stortinget. Bruk av LNG reduserer også utslipp av partikler som både er viktig helsemessig og for klimaeffekter.

NO_X-TILTAK KREVER INVESTERINGER

Det virker som forskerne legger til grunn at kostnaden for NO_x-tiltak er svært lave. De regner med at tiltak skal utløses med satser på 4 eller 11 kroner per kg NO_x (innbetalingen til fondet) eller for den saks skyld med den fiskal avgiften som i 2014 er 17,33 kr/kg NO_x. Det er svært lite realistisk når vi ser bort fra enkle driftstiltak. Omfanget av slike tiltak er imidlertid begrenset.

I realiteten krever varige NO_x-tiltak investeringer med kostnad fra noen få til 50-60 mill. kroner (LNG drift av skip). Mange tiltak offshore er enda dyrere, særlig om produksjon av olje- og gass må stenge ned for å gjennomføre tiltakene. Få tiltak tilbakebetales over to til tre år uten støtte fra fondet, enten satsene er 4 eller 17 kr/kg NO_x. Er økonomien presset vil nedbetalingstid på 3 til 12 måneder være nødvendig for bedriftene fordi tiltak for å redusere utslipp ikke når opp i den strenge prioriteringen av investeringer bedriftene må ha.

Derfor virker det som påstanden om at NO_x-avgiften ville gi betydelige utslippsreduksjoner bare den fikk virke i en lenger periode, ikke er tuftet på kunnskap om bedriftenes reelle kostnader for å gjennomføre utslippsreduserende tiltak og de valg de må gjøre med sine begrensede ressurser. Det er dessverre en svakhet i mange samfunnsøkonomiske analyser. Det hjelper ikke miljøet om en avgift *teoretisk sett* skal gi utslippsreduksjon, når den ikke gjør det i praksis.

UTEN INNTEKTER TIL FONDET, BLIR IKKE UTSLIPP REDUSERT

Inntektene til fondet fra bedriftene, er helt nødvendig for å få redusert utslippene i et omfang som monner, og dermed for å oppfylle forpliktelsene i Miljøavtalen. Faller inntektene fra olje- og gassvirksomheten bort, slik de tre forskerne foreslår, vil også 2/3 av utslippsreduksjonene falle bort. Det er utenfor olje- og gassektorene de rimeligste tiltakene finnes. De totale kostnader ved å kunne oppfylle NO_x-forpliktelser vil øke kraftig om de rimeligste tiltakene ikke skulle la seg gjennomføre. Skulle NO_x-tiltak som alternativ til avtale bli *pålagt* for eksempel olje- og gassvirksomheten, ville det vært vesentlig dyrere for samfunnet. Styrken ved Miljøavtalen er at tiltak gjennomføres der det er best, teknisk og økonomisk, uavhengig av bransjer. Det ser forskerne helt bort fra.

Dagens Næringsliv kommenterte i dette i 2009 slik: «Noen har grunn til bekymring. En avtale med næringslivet om kutt av NO_x-utslipp kan være i ferd med å bli en suksess. Suksessen har en sur bismak for økonomer». Artikkelen i Samfunnsøkonomen er kanskje et forsøk fra noen økonomer på å argumentere mot avtaleløsningen. Det skjer på et feilaktig grunnlag.

BEDRE MILJØTEKNOLOGISKE LØSNINGER

NO_x-fondets erfaringer viser at innbetaling til fondet og mulighet for investeringsstøtte, stimulerer interessen for å gjennomføre tiltak. Bedriftene undersøker aktivt hva som kan gjøres. Informasjon om ulike tiltak, løsninger og kostnader er derfor en viktig oppgave. Miljøteknologiske nyvinninger får raskere gjennomslag i markedet. Over tid går også prisene på utstyr ned, og konkurransen øker. Det har fondet allerede erfart for katalytiske rensing av utslipp på skip ved hjelp av urea som er et viktig NO_x-tiltak i skipsfarten.

Miljøavtalen om NO_x skal for perioden fra 2011 til 2017 prioritere varige og langsiktige tiltak. Det betyr utvikling av bedre miljøteknologiske løsninger. Overgang til bruk av gass i skipsfarten er et slikt tiltak. Til nå er 49 fartøy levert eller er under bygging med støtte fra fondet. Det er omlag halvparten av slike LNG-fartøy i verden. Norge er helt i front med utvikling og bruk av slike løsninger. Tidligere ble bruk av LNG i ferjeflåten stimulert av offentlige innkjøp. Nå brukes LNG i mange typer skip i Norge. Fagmiljøer både på leverandør- og bruker siden har skaffet seg viktig kompetanse. Etterspørselen andre steder i verden vokser. Nye krav gjennom den internasjonale sjøfartsorganisasjonen IMO reduserer kraftig svovelinnhold i drivstoffet fra 1. januar 2015. Det gir økt etterspørsel etter LNG. Norske bedrifter i den maritime klyngen kan da levere utstyr og tjenester. NO_x-fondets støtte har vært svært viktig i denne utviklingen som har vakt stor internasjonal interesse. Nylig laget japansk TV et bredt anlagt nyhetsinnslag fra Norge om NO_x-fondet og bruk av LNG på skip.

Norges Banks fond til økonomisk forskning

Pris til beste avhandling i makroøkonomi

Norges Banks fond til økonomisk forskning utlyser en konkurranse om beste doktoravhandling i makroøkonomi. Prisen som er på 50 000 kroner, deles ut på bakgrunn av en innstilling fra en særskilt oppnevnt sakkyndig komité bestående av to utenlandske økonomiprofessorer. Prisen kan eventuelt deles likt mellom to avhandlinger.

For å komme i betraktning må doktoravhandlingen være levert inn mellom 1. mai 2010 og 30. april 2014 ved et norsk universitet eller høyskole, eller av en norsk statsborger ved et utenlandsk lærested.

Avhandlingen trenger ikke være endelig godkjent av bedømmelseskomité ved innsending til priskonkurransen, men må være ferdig bedømt innen fondets evalueringskomité kommer med sin innstilling.

Hovedtemaet i avhandlingen må være knyttet til makroøkonomi tolket i vid forstand. Både empiriske og rent teoretiske avhandlinger vil bli vurdert. Dersom ingen av de innsendte arbeider blir funnet gode nok av komitéen, forbeholder fondets styre seg retten til ikke å dele ut noen pris.

Avhandlingene sendes elektronisk i pdf format til forskningsfond@norges-bank.no. Innsendingsfrist er 31. august 2014. Alle som sender inn, vil få tilsendt bekreftelse på at avhandlingen er mottatt. Alle innsendinger vil bli behandlet anonymt, kun prisvinneren(e) s navn vil bli offentliggjort.

Jon Vislie
styreleder Norges Banks fond til økonomisk forskning

HEGE MEDIN
Seniorforsker, Norsk Utenrikspolitisk Institutt (NUPI)

Irreversible eksportkostnader:

Hvordan de påvirker bedrifters eksportbeslutninger og internasjonal handel[1]

Bedrifter møter ofte inngangsbarrierer i nye eksportmarkeder som gjør at de må betale irreversible eksportkostnader. Flere empiriske studier indikerer at slike kostnader er viktige. Ikke-tollmessige barrierer utgjør en betydelig andel av dagens handelshindringer og innebærer gjerne irreversible kostnader. Samtidig retter dagens handelspolitiske agenda seg i økende grad mot å redusere slike barrierer. Ved å ta hensyn til irreversible kostnader gir nyere økonomiske modeller for internasjonal handel mer realistiske prediksjoner enn før, og de kan beskrive hvordan endringer i handelsforhold påvirker eksportører og ikke-eksportører ulikt. Denne artikkelen går igjennom den nyeste litteraturen om irreversible eksportkostnader, både empirisk og teoretisk.

1 INTRODUKSJON

Hvorfor handler land seg i mellom? Den tradisjonelle forklaringen er teorien om komparative fortrinn. Den fokuserer på den gjensidige fordelen ved handel i ulike produkter, som for eksempel tekstiler og maskiner, mellom ulike land, som for eksempel USA og Bangladesh. En stor andel av dagens handel er imidlertid handel i like varetyper mellom like land – slik som salg av biler fra Tyskland til Japan og vice versa. Ny handelsteori, lansert bl.a. gjennom Paul Krugmans banebrytende artikkel fra 1980, gir en forklaring på dette fenomenet (Krugman, 1980). I motsetning til tradisjonell teori, der man fokuserer på frikonkurranse og ulikheter i teknologi og faktortilgang, blir bedrifter modellert eksplisitt i ny handelsteori. Viktige ingredienser er imperfekt konkurranse, produktdifferensiering og konsumenters verdsetting av variasjon. Med fremveksten av ny handelsteori og senere også ny økonomisk geografi, kom eksportkostnader til å spille stadig større rolle i økonomiske modeller. I følge tradisjonell teori virker eksportkostnader dempende på handelsstrømmer og fører til forskjeller i faktorpriser mellom land. I ny handelsteori er eksportkostnader i tillegg avgjørende for dannelsen av næringsstruktur og handelsmønstre. Stordriftsfordeler og eksportkostnader i industrisektoren sammen med konsumenters verdsetting av produktvariasjon gjør tilgang

[1] *Takk til Ragnhild Balsvik, Arne Melchior, Cathrine Hagem (redaktør) og en anonym konsulent for mange verdifulle kommentarer. Takk til Susan Høivik for språkvask av et tidligere, engelsk utkast til artikkelen og til Linda Norum Ur for hjelp med oversetting. Forskningen ble finansiert av Norges Forskningsråd, prosjekt 139982/ 150 'Globalization and Internationalization of the Norwegian Economy'*

til et stort hjemmemarked fordelaktig, noe som igjen gjør det mindre lønnsomt for industribedrifter å etablere seg i små land. Denne «hjemmemarkedseffekten» predikerer at små lands andel av verdens produksjon og eksport av industrivarer er mindre enn proporsjonal med deres andel av verdens etterspørsel etter slike varer. Når eksportkostnadene reduseres, blir det mindre kostbart å forsyne små land med industrivarer fra utlandet, og ulempen for bedriftene ved å etablere seg i små fremfor store land blir, ifølge noen modeller, enda sterkere. Dermed kan en reduksjon i eksportkostnadene føre til avindustrialisering av små land.

Til tross for den sentrale rollen eksportkostnader spiller i ny handelsteori, har det inntil nylig vært lite fokus på de forskjellige typene kostnader. Normalt har eksportkostnader blitt modellert som variable og proporsjonale med handelsvolumet. En slik fremstilling kan gi en god beskrivelse av kostnader knyttet til transport eller toll, men er mindre egnet til å beskrive engangskostnader som er uavhengige av eksportert volum og som påløper når en bedrift starter å eksportere til et land – irreversible kostnader.

Et eksempel på hindringer som kan innebære irreversible eksportkostnader er regulatoriske forskjeller mellom land som påvirker handelen – såkalte ikke-tollmessige barrierer. Ulike produktstandarder kan for eksempel gjøre at en innenlandsk bedrift, før den begynner å eksportere, må investere i nytt produksjonsutstyr for å tilpasse produktene sine til importlandets standarder. Eksempler på andre typer ikke-tollmessige barrierer er ulike prosedyrer (for eksempel tollprosedyrer), krav til testing, godkjenningskrav til yrkeskvalifikasjoner og sanitære og plantesanitære standarder. Andre typer irreversible kostnader kan påløpe i forbindelse med at bedrifter må finne kunder i nye land, etablere distribusjonsnettverk, eller innhente informasjon om etterspørsel, språk og forretningskultur.

Bortsett fra noen få tidlige bidrag, var irreversible kostnader fraværende i ny handelsteori helt opp til starten av 2000–tallet, da modeller med heterogene bedrifter kom på banen.[2] I de tidligere modellene var fokuset på bransjer snarere enn bedrifter, og man antok at alle bedriftene var like. Dette gjorde at modellenes prediksjoner ikke alltid stemte like godt overens med virkeligheten. De innebar for eksempel at enten alle eller ingen bedrifter innen en bransje ville eksportere. Videre ville enhver eksportør selge alle sine produkter til alle land (med unntak av markeder der transportkostnadene eller tollen var prohibitiv). Modellene ga m.a.o. ikke rom for å skille mellom eksportører og ikke-eksportører, noe som åpenbart var i strid med anekdotiske bevis. Likevel ble dette ikke systematisk analysert innen økonomifaget før på midten av 1990–tallet. Tidligere var det nemlig lite tilgang på gode bedriftsdatasett der man kunne sammenligne eksportører og ikke-eksportører. Da slike data ble tilgjengelig, ble det imidlertid åpenbart at bedrifter i virkeligheten oppfører seg svært annerledes enn det den nye handelsteorien forutsa. Flere og flere studier avdekket de samme faktaene: Bare en liten andel bedrifter eksporterer, og de som gjør det eksporterer bare noen få produkter til et lite antall land. Mange empiriske studier fant også klare indikasjoner på at irreversible eksportkostnader er viktige. Bernard mfl. (2011a) gir en god oversikt. Det ble etter hvert åpenbart at de teoretiske modellene burde inneholde mekanismer som tillot at både eksportører og ikke-eksportører kunne opptre i samme marked. En måte å gjøre dette på er å modellere irreversible eksportkostnader.

Det finnes noen tidlige eksempler på modellering av irreversible eksportkostnader.[3] Slik modellering var imidlertid ikke vanlig i modeller for internasjonal handel før Marc Melitz' banebrytende modell fra 2003. Den tok utgangspunkt i Krugmans modell fra 1980, men inkluderte irreversible eksportkostnader og bedriftsheterogenitet i form av ulike marginale produksjonskostnader. Siden denne nye typen modeller kunne forklare hvordan både eksportører og ikke-eksportører opptrer samtidig, ble det åpnet for analyser av mange nye spørsmål. Det ble blant annet mulig å si noe om hvordan endringer i handelsvilkår har ulik effekt på antall eksportører og ikke-eksportører, deres gjennomsnittlige produktivitetsnivå, og deres salg i hvert marked. Videre kunne man skille mellom analyser av endringer i tollbarrierer (variable eksportkostnader) og ikke-tollmessige barrierer (irreversible eksportkostnader).

Teamet for denne artikkelen er irreversible eksportkostnaders betydning i nyere økonomisk forskning. I kapittel 2 går jeg gjennom empiriske undersøkelser av slike kostnader, mens jeg i kapittel 3, 4 og 5 tar for meg hvordan de er modellert i teorien. I kapittel 6 og 7 ser jeg på hvordan kostnadene kan påvirkes av kunnskapsoverføringer og læring. Kapittel 8 konkluderer.

[2] *Mange av modellene som blir omtalt her er statiske modeller, der det ikke er noen forskjell på irreversible og faste eksportkostnader. Irreversible eksportkostnader blir ofte kalt forskjellige ting i forskjellige artikler. I tillegg til "sunk export costs", blir de ofte referert til som 'fixed export costs', 'entry costs' eller 'beachhead cost'. Her omtaler jeg slike kostnader som irreversible eksportkostnader, selv om de blir kalt noe annet i originalartikkelen.*

[3] *Se for eksempel Venables (1994) og Medin (2003).*

2 EMPIRISKE BEVIS FOR IRREVERSIBLE KOSTNADER

Er irreversible kostnader viktige for bedrifter? Og hva består egentlig disse kostnadene av? Bedriftsundersøkelser kan gi oss noen svar. Blant colombianske eksportører fant Roberts og Tybout (1997a) at mange brukte mye ressurser på å finne kunder, samle informasjon om markedet og tilpasse produktene sine til utenlandske standarder når de skulle begynne å eksportere til et nytt marked. Lignende kostnader ble også funnet blant norske IT eksportører i Melchior (2003) og, om enn ikke i like stort omfang, blant norske sjømateksportører i Medin og Melchior (2002).

Da bedriftsdata begynte å bli tilgjengelig på midten av 1990–tallet åpnet det seg muligheter for mer systematiske empiriske studier av irreversible eksportkostnader. Slike studier undersøker ofte hvordan sannsynligheten for å eksportere avhenger av om bedriften har eksportert tidligere. Hvis bedriften står overfor irreversible kostnader, er det mer kostbart å starte å eksportere enn å fortsette å eksportere fordi en bedrift som eksporterte forrige periode allerede har betalt de irreversible kostnadene. Mange studier finner tegn på slik persistens i eksportstatus. Tidlige studier fokuserte på *globale* irreversible kostnader, dvs. kostnader ved eksport generelt der en ikke skiller ut kostnadene ved eksport til bestemte land eller av bestemte produkter. Roberts og Tybout (1997b) er en mye omtalt studie fordi den var blant de første som benyttet bedriftsspesifikke data til å undersøke betydningen av irreversible eksportkostnader.

Modeller med globale irreversible eksportkostnader kan forklare hvordan midlertidige eksportpromoterende tiltak eller gunstige makrosjokk (som for eksempel depresiering) kan ha en vedvarende positiv effekt på et lands aggregerte eksport (Baldwin, 1988; Baldwin og Krugman, 1989; Dixit, 1989). Hvis de irreversible eksportkostnadene er knyttet til land og/ eller produkter, vil slike vedvarende effekter også kunne gjelde for antall handelspartnere og/ eller eksportprodukter. Kunnskap om irreversible eksportkostnader på land- og eventuelt produktnivå vil derfor kunne få konsekvenser for ulike typer eksportpromoterende tiltak.

Noen få nyere artikler har funnet indikasjoner på eksistensen av landspesifikke irreversible eksportkostnader. For eksempel fant Moxnes (2010) blant norske industrivareeksportører at det var i gjennomsnitt seks ganger større sannsynlighet for at en bedrift ville eksportere til et gitt land hvis denne bedriften hadde eksportert til det samme landet året før. Videre fant han at landspesifikke kostnader var rundt tre ganger så store som globale kostnader. En ny studie viser at irreversible kostnader også forekommer ved eksport av et gitt produkt til et gitt land: Maurseth og Medin (2013) fant blant norske sjømateksportører at sannsynligheten for å eksportere ble tredoblet hvis bedriften hadde eksportert det samme produktet til det samme landet året før.

3 IRREVERSIBLE KOSTNADER I MODELLER AV MELITZ-TYPEN

Melitz' modell fra 2003 gjorde det mulig å forklare hvordan både eksportører og ikke-eksportører opptrer i same marked, akkurat slik vi observerer i bedriftsdata. Dette skjer, både fordi modellen inneholder irreversible eksportkostnader og fordi det er produktivitetsforskjeller mellom bedrifter. Melitz ser for seg at bedriftene ikke på forhånd kjenner sin produktivitet; de må først betale en fast utviklingskostnad. Deretter får de kjennskap til sine marginale produksjonskostnader, og disse er tilfeldig fordelt utfra en kontinuerlig sannsynlighetsfordeling. En mulig tolkning av modellen er at bedrifter må investere i FoU for å være i stand til å produsere, men at tilfeldighetene gjør at deres FoU innsats resulterer i ulik produktivitet. Empirisk er produktivitetsforskjeller mellom bedrifter meget vanlig, og man finner ofte at produktivitetsfordelingene ligner Paretofordelingen, der det er mange, små, lavproduktive bedrifter og noe få, store, høyproduktive. Melitz (2003) antar at selve salgshandlingen er kostnadsfri i hjemmemarkedet. Alle operative bedrifter selger derfor i sitt hjemmemarked. Salg i utlandet, derimot, medfører irreversible kostnader, og dermed vil bare de mest produktive bedriftene eksportere. Kun disse tjener nok på sitt salg i utlandet til å dekke de irreversible eksportkostnadene.[4] Mange påfølgende artikler videreutvikler Melitz' modell. Typisk for disse modellene er at de predikerer at det er de mest produktive bedriftene som eksporterer til flest land,

[4] *Man ser for seg at hver bedrift produserer én variant av en industrivare og at det er både variable og irreversible produksjonskostnader. Hver bedrift har monopolmakt i sin variant.. Denne varianten kan imidlertid substitueres av andre varianter, produsert av andre bedrifter. Bedriftene står dermed overfor fallende etterspørselskurver både i hjemlandet og i utlandet og er ikke prisfaste kvantumstilpassere. Det er fri bedriftsetablering og monopolistisk konkurranse både i hjemmemarkedet og eksportmarkedet, noe som gjør at profitten til den minst produktive eksportøren akkurat dekker de irreversible produksjons- og eksportkostnadene. Siden eksport innebærer høyere kostnader enn salg i hjemmemarkedet, både faste og variable, vil ingen bedrifter finne det lønnsomt å eksportere uten å også selge i sitt hjemmemarked dersom alt annet likt. Hvis derimot eksportmarkedet er større enn hjemmemarkedet, kan det tenkes at noen velger å kun eksportere dersom eksportkostnadene er tilstrekkelig lave. Der er imidlertid vanlig å anta at parameterne i modellen er slik at dette ikke blir resultatet i likevekt. En slik antagelse har støtte i empirien, som viser at svært få bedrifter eksporterer uten å også selge i sitt hjemmemarked.*

eksporterer mange produkter til hvert land og betaler de høyeste irreversible kostnadene.

En gruppe av artikler tar for seg ideen om at irreversible kostnader er landspesifikke. For eksempel Chaney (2008) presenterer en modell med flere asymmetriske land, der bedriftene heller mot å eksportere til landet med de laveste irreversible eksportkostnadene. Bare de mest produktive bedriftene (som også er de største) har høy nok profitt til å dekke de irreversible kostnadene i land hvor disse er høye. Disse modellene predikerer dermed at små og mindre produktive bedrifter eksporterer til et lite antall land, og dess større og mer produktiv en bedrift er, dess flere land eksporterer den til.

Irreversible eksportkostnader kan også variere på mellom produkter. For eksempel kan det tenkes at bedrifter må foreta ulike markedsanalyser for ulike produkter. Flere artikler tar for seg dette temaet. Bernard mfl. (2011b) utvider Melitz-modellen til bedrifter som produserer flere forskjellige produkter. En bedrift må betale en irreversibel kostnad for hvert produkt den eksporterer til et gitt land. I tillegg må den betale landspesifikke kostnader. Kun de største og mest produktive bedriftene har høy nok profitt til å kunne eksportere de mindre lønnsomme produktene. Dermed predikerer modellen at jo større en bedrift er, jo større er utvalget av produkter den eksporterer til hvert land.

Irreversible eksportkostnader er ikke nødvendigvis eksogene for bedriften. De kan for eksempel variere med bedriftens markedsføringsbeslutninger. Arkolakis (2010) utvider Chaneys modell fra 2008, og antar at bedriftsspesifikke irreversible kostnader øker med antallet konsumenter bedriften prøver å nå. Det er bare de største og mest produktive bedriftene som finner det lønnsomt å nå ut til alle konsumentene i et gitt land. Derfor ender de største bedriftene også opp med å betale de høyeste irreversible kostnadene. Modellen forklarer hvorfor små bedrifter selger mindre i hvert land enn det store bedrifter gjør.

Modellene ovenfor følger Melitz (2003) i å anta ulike marginale produksjonskostnader mellom bedrifter. En slik forutsetning er imidlertid ikke nødvendig for å skape en likevekt der bare noen bedrifter eksporterer. I en annen type modeller er bedriftene i utgangspunktet helt like, men blir heterogene og deler seg inn i eksportører og ikke-eksportører i likevekt.[5] Årsaken er at eksportmarkedet ikke er stort nok til å romme alle bedriftene når de står ovenfor irreversible eksportkostnader.

4 HJEMMEMARKEDSEFFEKTEN I MODELLER MED IRREVERSIBLE EKSPORTKOSTNADER

Normalt skulle en tro at tilgang til et relativt stort eksportmarked gjør det mer lønnsomt å eksportere og dermed fører til et høyt antall eksporterende bedrifter i et relativt lite land. Mange modeller innen ny handelsteori predikerer imidlertid det motsatte: Antall eksportører i industrisektoren øker med den relative størrelsen på hjemmemarkedet og synker med den relative størrelsen på eksportmarkedet. Dette resultatet skyldes den såkalte hjemmemarkedseffekten, som sier at det totale antallet industribedrifter (enten de eksporterer eller ikke) vil være mindre enn proporsjonalt med landstørrelsen i relativt små land. Grunnen til dette er at det er stordriftsfordeler og handelskostnader i industrisektoren, ofte kombinert med at konsumenter verdsetter produktvariasjon. Modeller med homogene bedrifter skiller ikke mellom eksportører og ikke-eksportører (se Helpman og Krugman, 1985, s. 205–209, for en referansemodell). Det er derfor nærliggende å tro at den negative sammenhengen mellom antall eksportører og den relative størrelsen på eksportmarkedet er en uønsket bivirkning av hjemmemarkedseffekten. Dette er imidlertid ikke tilfelle, da sammenhengen også opptrer i mange modeller hvor bare en andel av bedriftene eksporterer. Et eksempel er Baldwin og Forslid (2010), som presenterer en mye anvendt Melitz-type utvidelse av Helpman og Krugman (1985, s. 205–209). Her er andelen eksporterende bedrifter uavhengig av landstørrelse, noe som gir det samme negative forholdet mellom antall eksportører og den relative størrelsen på eksportmarkedet. Disse standardmodellene predikerer altså at liten landstørrelse er en ulempe når det gjelder industrivareproduksjon, både fordi små land har få bedrifter og fordi de har få eksportører. Bedriftene i disse modellene kan kostnadsfritt flytte fra et land til et annet, og konsumentene skiller ikke mellom produkter produsert i utlandet og hjemlandet. Høyere etterspørsel etter industrivarer i store land fører derfor til at industribedrifter flytter fra små til store land snarere enn at flere industribedrifter eksporterer i små land.

Medin (2003) og (2013) presenterer imidlertid modeller der det er en omvendt hjemmemarkedseffekt i antallet eksportører av industrivarer. I den sistnevnte artikkelen opptrer denne effekten samtidig med en hjemmemarkedseffekt i det totale antallet industribedrifter. I motsetning til modellene nevnt i forrige avsnitt, vil relativt antall

[5] *Se Venables (1994), Medin (2003) og (2013).*

eksportører i industrisektoren i små land være mer enn proporsjonalt med den relative størrelsen på hjemmemarkedet. Dersom land A er halvparten så stort som land B, vil det m.a.o. ha mer enn halvparten så mange eksportører. Effekten skyldes to ting. For det første gjør irreversible eksportkostnader at antallet eksportører ikke er det samme som det totale antallet bedrifter. Denne effekten er også tilstede i modeller som Baldwin og Forslid (2010). For det andre er det i begge modellene i praksis restriksjoner for bedriftsreallokering. Dette gjør at den høye etterspørselen i det store landet ikke kun kommer hjemlandet til gode ved at det er mer lønnsomt å etablere bedrifter der (hjemmemarkedseffekten). Den kommer også utlandet til gode ved at flere bedrifter finner det lønnsomt å eksportere der (den omvendte hjemmemarkedseffekten). Et relativt lite hjemmemarked innebærer et relativt stort eksportmarked. Dette gir en ulempe for det totale antallet industribedrifter i landet, men en fordel for antall eksportører.

Et resultat fra begge modellene er at andelen bedrifter som eksporterer vil være høyere i små enn store land. Medin (2013) tester denne prediksjonen ved hjelp av tverrsnittsdata på landnivå, noe som, så vidt meg bekjent, ikke er gjort tidligere. I et utvalg på 116 land finner hun at en dobling av hjemmemarkeds relative størrelse fører til en økning i andelen eksporterende industribedrifter på 12,6 prosent. Det å være et lite land er dermed kanskje ikke en så stor ulempe når det gjelder industriproduksjon som det standardmodellene, både de med og de uten irreversible eksportkostander, skal ha det til. Et stort antall eksportører opphever delvis effekten av et lavt totalt antall bedrifter.

5 HANDELSLIBERALISERING I MODELLER MED IRREVERSIBLE KOSTNADER

Hensikten med økonomiske modeller for internasjonal handel er ofte å analysere effekten av handelsliberalisering. Inkludering av irreversible eksportkostnader i slike modeller er viktig for å kunne analysere dagens handelspolitikk. Tollbarrierer, som innebærer variable kostnader, har blitt redusert eller fjernet i mange sektorer samtidig som ikke-tollmessige barrierer, som ofte innebærer irreversible kostnader, har blitt mer utbredt. For eksempel var tollsatsene for handel i industrivarer mellom USA og EU på i gjennomsnitt 2.8 % i 2007 (IFO, 2013). De ikke-tollmessige handelsbarrierene derimot, representerer kostnader som er rundt 10 ganger så store: De beregnede tollekvivalentene er anslått til i snitt å ligge på rundt 25 % (Francois mfl., 2013). Det har også vært en økning i bruken av ikke-tollmessige handelsbarrierer, spesielt etter finanskrisen (WTO, 2012; European Commission, 2013). Dette kan tyde på at relativt sett, i forhold til variable eksportkostnader, er irreversible kostnader nå viktigere enn før.

Dagens handelspolitikk påvirker gjerne både irreversible og variable eksportkostnader. Nylig kom man for eksempel til enighet om en avtale om forenkling av tollprosedyrer i WTO, noe som sannsynligvis reduserer begge typer kostnader. Selv om denne avtalen viser at WTO fortsatt er en aktuell handelspolitisk aktør, er det først om fremst de mange frihandelsavtalene mellom grupper av land som setter dagens handelspolitiske agenda. I flere av disse avtalene har man kommet til enighet om en politikk som innebærer reduksjoner i ikke-tollmessige barrierer, noe som sannsynligvis i større grad påvirker de irreversible eksportkostnadene enn de variable.[6] Avtalene inkluderer gjerne temaer som konkurransepolitikk, kapitalflyt, investeringer, immaterielle rettigheter, produktstandarder, standarder for miljø og arbeidsrettigheter og offentlige anskaffelser, i tillegg til tradisjonelle tiltak som toll og kvoter. Tidlige eksempler på slik dyp økonomisk integrasjon er EEC avtalen og frihandelsavtalen mellom USA og Canada. Reduksjon i ikke-tollmessige barrierer er også en viktig del av de pågående forhandlingene om et Transatlantic Trade and Investment partnership (TTIP) mellom EU og USA, og er faktisk forventet å gi mye større økonomiske gevinster enn tollreduksjoner (Francois, 2013). EU og USA har lenge vært pådrivere for denne typen handelspolitikk i sine forhandlinger med andre land. Likevel ser vi at også andre land har kommet på banen de siste årene, spesielt i Asia. Dyp økonomisk integrasjon er en sentral del av forhandlinger både innenfor ASEAN og mellom andre land i regionen, samt i de pågående forhandlingene om et Transpacific Partnership (TPP) mellom USA, Japan, Australia og flere andre amerikanske og asiatiske land i Stillehavsregionen.

Innen noen sektorer der tollsatsene fremdeles er høye (som for eksempel landbruksvarer) kan analyse av handelspolitikk som reduserer variable kostnader fremdeles være viktig. Likevel vil det nok på mange områder være mer relevant å se på handelsliberalisering som en reduksjon i irreversible eksportkostnader. Dette understreker betydningen av å inkludere denne type kostnader i modeller for internasjonal handel.[7] Generelt predikerer de nye modellene at reduksjoner i både variable og irreversible kost-

[6] *I en spørreundersøkelse blant tyske bedrifter som eksporterte til USA, referert til i IFO (2013), oppga bedriftene at de fleste ikke-tollmessige barrierene medførte irreversible kostnader, hvorav de viktigste var knyttet til forskjeller i kvalitetsstandarder.*

[7] *Se Orefice og Rocha (2013) og Baldwin (2011) for diskusjon av dyp økonomisk integrasjon.*

nader vil føre til økt aggregert handel. Modellene åpner imidlertid også for analyse av mer sofistikerte handelsmål. De skiller gjerne mellom den ekstensive handelsmarginen (antall bedrifter som eksporterer) og den intensive handelsmarginen (gjennomsnittlig eksport per bedrift), og de to typene liberalisering kan ha ulik effekt langs disse to marginene. Reduksjon i både variable og irreversible kostnader vil generelt gi økt lønnsomheten ved eksport og dermed føre til at flere bedrifter begynner å eksportere. Med andre ord øker den ekstensive handelsmarginen. Når det gjelder den intensive marginen derimot, vil de to typene handelsliberalisering kunne ha ulike effekter. En reduksjon i irreversible kostnader gjør at bedrifter kan overleve i eksportmarkedet selv ved å selge en liten mengde. Den intensive marginen kan dermed bli redusert. En reduksjon i variable kostnader vil på den andre siden ofte ikke ha noen effekt på den intensive marginen. Dette resultatet vil alltid gjelde i modeller der bedriftene i utgangspunktet er like, slik som Venables (1994), Medin (2003) og (2013). I modeller av Melitz-typen gjelder resultatet dersom bedriftenes marginale produksjonskostnader er Paretofordelte (Lawless, 2010).[8]

Hvordan påvirkes hjemmemarkedseffekten av handelsliberalisering? Generelt, når irreversible kostnader er inkludert i modellen, vil disse påvirke hjemmemarkedseffekten på samme måte som de variable kostnadene. Jeg vil derfor i siste del av dette kapittelet definere handelsliberalisering som reduksjon både i irreversible og variable kostnader. Mange modeller, som for eksempel Helpman og Krugman (1985, s. 205–209) og Baldwin og Forslid (2010), predikerer at hjemmemarkedseffekten forsterkes av handelsliberalisering. Grunnen til dette er at når eksportkostnadene reduseres, blir det mindre kostbart å eksportere varer til et lite land utenfra. Fordelen med tilgang til et stort hjemmemarked blir dermed enda mer fremtredende, og flere og flere industribedrifter vil etablere seg i det store landet fordi det er mest lønnsomt. Akkurat som i modellene over, er det i Medin (2013) en hjemmemarkedseffekt i det *totale antall* bedrifter som forsterkes ved handelsliberalisering. I denne modellen eksisterer imidlertid effekten samtidig med omvendt hjemmemarkedseffekt i antallet bedrifter som *eksporterer*: Antallet eksportører i industrisektoren er mer enn proporsjonalt med hjemmemarkedets størrelse i små land. Den omvendte hjemmemarkedseffekten forsterkes også av handelsliberalisering: Etterspørselen etter utenlandskproduserte industrivarer øker i begge land, men mest i det store landet. Antallet eksportører øker dermed i begge land, men mest i det lille landet. (Dette til tross for at det totale antall bedrifter øker mer i det store landet enn i det lille pga. forsterkningen av hjemmemarkedseffekten.)

Modellene beskrevet i forrige avsnitt har en enkel struktur som sørger for faktorprisutjevning mellom landene. Mer komplekse modeller inneholder mekanismer som gjør at lønna øker med økt industrivareproduksjon. Slike mekanismer kan for eksempel skyldes avtagende skalautbytte av arbeidskraft, som i Krugman og Venables (1990). Når handelen liberaliseres, vil økte lønninger i det store landet dempe fordelen av tilgang til et stort hjemmemarked. For tilstrekkelig lave handelskostnader blir lønnsforskjellene så store at industriproduksjonen flytter tilbake til det lille landet. Dermed får vi en invers U-sammenheng mellom hjemmemarkedseffekten og eksportkostnadene.

Vi har sett at modellene, både de uten og de med irreversible kostnader, predikerer at handelsliberalisering kan føre til at industrisektoren i små land reduseres dersom bedrifter kan flytte kostnadsfritt mellom land. Dette indikerer at tapet av industrivareproduksjon kan reduseres ved å innføre restriksjoner for bedriftsreallokering, for eksempel gjennom statlig eierskap. I modeller som inkluderer irreversible kostnader kan slike restriksjoner føre til at flere bedrifter begynner å eksportere til det store landet snarere enn å flytte dit når handelen liberaliseres. Likevel bør en være forsiktig med slik politikk. Selv om modellene viser at små land kan tape på handelsliberalisering i form av redusert industrivareproduksjon, vil som regel både små og store land vinne i form av økt realinntekt. Den samfunnsøkonomiske gevinsten fra flere og billigere importvarer mer enn oppveier tapet som følger av færre innenlandske industribedrifter.[9] Da kan det ha mer for seg, særlig for små land, å satse tiltak som reduserer de irreversible kostnadene ved salg i utlandet. Slike tiltak er spesielt effektive med tanke på å øke antallet eksportører og kan for eksempel dreie seg om å redusere ikke-tollmessige barrierer gjennom tilpasning til internasjonale standarder eller fremforhandling av handelsavtaler. Eksportpromoteringstiltak som tar sikte på å bistå bedrifter med innhenting av markedsinformasjon eller oppbygning av kundenettverk vil ha lignede effekt. I tillegg til å dempe tapet av industrivareproduksjon vil en økning i antallet eksportører kunne gi positive ringvirk-

[8] *Reduksjon i variable kostnader vil føre til en økning i den intensive marginen for bedrifter som allerede eksporter, men denne effekten oppheves av at nye, mindre produktive bedrifter med lave salgsverdier starter å eksportere.*

[9] *Vi må imidlertid ta høyde for at mange av modellene ikke tar hensyn til at faktorer som eksternaliteter og «learning by doing» i enkelte industrinæringer kan gi bransjemessige stordriftsfordeler der produksjonskostnadene reduseres med størrelsen på næringen. Tar man hensyn til dette, kan det å ha en stor industrisektor bli viktigere enn det modellene referert til i denne artikkelen tilsier.*

ninger i form av kunnskapsoverføring og læring, noe vi skal se nærmere på i neste kapittel. Medin (2014) gir en grundigere drøfting av handels- og næringspolitikk i lys av ny handelsteori.

6 KUNNSKAPSOVERFØRINGER OG LÆRING

Kan kunnskap overføres fra andre bedrifter og redusere en bedrifts irreversible eksportkostnader? Hvis mange norske bedrifter eksporterer til det samme landet, kan det tenkes at kunnskap om eksport til akkurat dette landet overføres til andre potensielle eksportører. Medin og Melchior (2002) fant indikasjoner på denne type kunnskapsoverføringer i en spørreundersøkelse: Norske sjømateksportører rapporterte at de nøt godt av markedsinformasjon fra andre eksportører når de skulle begynne å eksportere til et nytt land og at de anså det som en fordel at andre norske eksportører allerede var tilstede. Dette til tross for at mange andre norske eksportører også kan innebære at konkurransen i markedet blir hardere.

Krautheim (2012) presenter en teoretisk modell som beskriver denne typen kunnskapsoverføringer. Jo flere bedrifter som eksporterer fra land *i* til land *j*, dess lavere vil de irreversible eksportkostnadene ved å starte å eksportere til land *j* bli. Flere studier analyserer slike mekanismer systematisk ved hjelp av bedriftsdata. Den avhengige variabelen er gjerne sannsynligheten for at en bedrift eksporterer, mens forklaringsvariablene som fanger opp kunnskapsoverføringer gjerne er ulike mål på konsentrasjonen av eksportaktivitet, slik som antall eksportører eller total eksport innen en industri eller et geografisk område. Eldre studier, der fokuset var på eksport i seg selv, fant blandede resultater (se for eksempel Clerides mfl., 1998). Nyere studier som fokuserer på land- og/eller produktspesifikke kunnskapsoverføringer gir derimot mer entydige indikasjoner på at slike overføringer eksisterer. Dette kan ha implikasjoner for handelspolitikken. Det kan være lurt å rette eksportpromoterende tiltak mot enkelte land eller av enkelte produkter, og det kan det være fordelaktig for bedrifter som eksporterer til de samme markedene å organisere seg i egne grupper.

Ikke bare andre bedrifters eksporterfaring kan påvirke de irreversible eksportkostnadene. Bedrifter kan også lære av egen erfaring. Hvis en bedrift for eksempel eksporterer til Frankrike, vil den kunne bruke kunnskapen om det franske markedet til å begynne å eksportere til Tyskland. Tilsvarende vil den kunne bruke sin kunnskap om eksport av for eksempel hvit fisk til et land til å begynne å eksportere laks dit. Schmeiser (2012) modellerer denne type læring og refererer til konseptet som «learning to export». Empirien tyder på at slik læring forekommer.

De fleste empiriske studiene fokuserer på enten kunnskapsoverføring eller læring av egen erfaring. Det finnes imidlertid noen unntak som har med begge typer effekter i den samme regresjonen. Maurseth og Medin (2013) er et eksempel. Deres resultater indikerer at det er kunnskapsoverføringer blant norske sjømateksportører. Dersom én ekstra norsk bedrift eksporterte et gitt sjømatprodukt til et gitt land, økte sannsynligheten for at en annen bedrift eksporterte det samme produktet til det samme landet med omtrent én prosent. Kunnskapsoverføringer forekommer også på tvers av produkter, men effektene her er mindre.

Forfatterne finner også indikasjoner på at bedriftene lærer av egen eksporterfaring fra andre produkter innen samme land. Sannsynligheten for å eksportere til et gitt land økte med mellom 11 og 50 prosent hvis bedriften allerede eksporterte et annet produkt til det samme landet. Resultatene viser videre at læring forekommer innad i produktgrupper mellom land, men er fraværende mellom land og produkter: Sannsynligheten for eksport til et gitt land økte med antall andre land bedriften eksporterte det samme produktet til, men ikke med antall andre land den eksporterte andre produkter til.

I studien vises det også at tilstedeværelse i markeder er viktigere for kunnskapsoverføring og læring enn eksportverdi. For eksempel økte sannsynligheten for eksport til et gitt land med antall andre land bedriften eksporterer til, men ikke med bedriftens gjennomsnittlige eksportverdi til disse landene.

7 INTERNALISERT LÆRING

De fleste empiriske studier antar at kunnskapsoverføringer og læring er eksogent gitt for bedriften – den tar ikke hensyn til slike effekter når den bestemmer seg for hvorvidt den skal eksportere til et land. Dette er ikke nødvendigvis en god beskrivelse av virkeligheten. I en studie av colombianske bedrifter viser Eaton mfl. (2008) at de fleste nye eksportører ofte kun eksporterer for en lav verdi til ett land og raskt slutter å eksportere. De som overlever som eksportører opplever imidlertid gjerne en rask økning i eksportverdi og antall land de eksporterer til. En mulig forklaring på dette kan være internalisert læring: Kanskje tar bedriftene inn over seg at læring fra egen erfaring kan påvirke de irreversible eksportkostnadene. Hvis så er tilfellet, burde

en bedrift gradvis begynne å eksportere til nye land. Først starte med store, nærliggende land som ligner på hjemlandet, for så å prøve seg på mindre, vanskeligere land etter hvert. Indikasjoner på slik adferd er funnet i flere studier, for eksempel for russiske bedrifter i Schmeiser (2012).

Når læringen er internalisert, kan det være gunstig for en bedrift å eksportere til et land selv om den forventete profitten er negativ. Årsaken er at bedriften tar hensyn til at læring vil gjøre eksport til nye land lønnsomt i fremtiden (for eksempel ved å redusere usikkerhet). Bedriftens valg av eksportdestinasjoner vil dermed ikke være uavhengige av hverandre. Hvis bedrifter lærer spesielt mye i det første landet de eksporterer til, kan de finne det lønnsomt å eksportere kun liten mengde til ett land (kanskje uten å betale hele den irreversible kostnaden). Slik kan de finne ut om de er gode til å eksportere. Denne type adferd blir diskutert i Albornoz mfl. (2012) og stemmer godt overens med funnene i Eaton mfl. (2008).

Et annet poeng er at bedrifter kan velge mellom ulike kombinasjoner av eksportkostnader. Det kan tenkes at en bedrift kan velge mellom å eksportere til et land gjennom en mellommann (høye variable kostnader og lave irreversible kostnader) eller ved å etablere et salgskontor i landet (lave variable kostnader og høye irreversible kostnader). For bedrifter som er usikre på sitt eksportpotensial vil det være gunstig å velge det første alternativet, for så å gå over til det andre alternativet hvis eksporten blir en suksess. Denne typen spørsmål blir diskutert i Akhmetova og Mitaritonna (2013).

8 KONKLUSJON

Til tross for at eksportkostnader har en sentral betydning i ny handelsteori, var det vanlig helt inntil for et tiår siden å anta at de antok en meget enkel form: Nemlig at de var proporsjonale med handelsvolumet. Med andre ord antok man konstant skalautbytte i handelstransaksjoner. På 1990–tallet ble eksportdata på bedriftsnivå tilgjengelig for enkelte land og dette gjorde empiriske studier av bedrifters eksportdynamikk til et stadig mer populært tema. Slike studier ble i sin tur en kilde til inspirasjon for mange nye teoretiske modeller som analyserte bedrifters etablering i eksportmarkeder, og i dag er det et stadig økende fokus på å modellere stordriftsfordeler og eksternaliteter i handelstransaksjoner. Den enkleste måten å modellere dette på er å anta eksogene irreversible eksportkostnader. Slike kostnader gjør at en del bedrifter ikke finner det lønnsomt å eksportere. Vi kan dermed si noe om hvordan endringer i handelsforhold påvirker eksportører og ikke-eksportører ulikt. Dette er en betydelig forbedring sammenlignet med de tidligere teoriene.

Til tross for disse fremskrittene, observerer vi mye adferd blant eksportbedrifter som ikke kan forklares med dagens modellering av eksportkostnader. Empirien tyder på at irreversible kostnader kan oppstå langs flere dimensjoner: bedrift, land, produkt, en kombinasjon av disse tre, og muligens også langs andre dimensjoner. Irreversible eksportkostnader kan i tillegg bli påvirket av bedrifters egne beslutninger, av kunnskapsoverføringer fra andre bedrifter, og av (mulig internalisert) læring av egen erfaring. Forskning på eksportkostnader hvor disse elementene er inkorporert er fremdeles bare i startfasen. Men litteraturen vokser stadig, og både teoretisk og empiriske forskning på disse temaene blir antagelig en viktig del av fremtidig forskning.

Empiriske studier av bedrifters eksportbeslutninger bygger i dag i stor grad på data for enkeltland eller et lite antall land fordi sammenlignbare data for mange land er vanskelig å oppdrive. Dersom bedre data blir tilgjengelig vil det åpne seg mange nye muligheter for studier av irreversible eksportkostnader. Vi vil for eksempel kunne undersøke hvordan egenskaper ved hjemmemarkedet påvirker de irreversible kostnadene og de intensive og ekstensive handelsmarginene. I fremtidig forsking vil det derfor være viktig å fremskaffe sammenlignbare data for antall bedrifter og eksportører i et større antall land. Forskning på denne type data ville også kunne inspirere til mange nye teoretiske bidrag som vil gi oss økt forståelse for eksportkostnadenes rolle.

REFERANSER

Akhmetova, Z. og C. Mitaritonna (2013). A model of firm experimentation under demand uncertainty. CEPII Working Paper 2013–10, April 2013. Paris: CEPII.

Albornoz, F., Calvo Pardo, H. F., Corcos, G. og E. Ornelas (2012). Sequential exporting. *Journal of International Economics* 88(1), 17–31.

Arkolakis, C. (2010). Market penetration costs and the new consumers margin in international trade. *Journal of Political Economy* 118(6), 1151–1199.

Baldwin, R. (1988). Hysteresis in import prices: The beachhead effect. *American Economic Review* 74(4), 773–785.

Baldwin, R. (2011). 21st century regionalism: filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rule. WTO Economic Research and Statistic Division working paper 2011–08. Geneva: World Trade Organisation.

Baldwin, R. og R. Forslid. (2010). Trade liberalisation with heterogeneous firms. *Review of Development Economics* 14(2), 161–176.

Baldwin, R. og P. Krugman. (1989). Persistent trade effects of exchange rate shocks. *Quarterly Journal of Economics* 104(4), 635–654.

Bernard, A.B., Jensen, J.B., Redding, S.J. og P.K. Schott (2011a). The empirics of firm heterogeneity and international trade. NBER working paper 17 627. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Bernard, A.B., Redding, S.J. og P.K. Schott (2011b). Multiproduct firms and trade liberalization. *Quarterly Journal of Economics* 126(3), 1271–1318.

Chaney, T. (2008). Distorted gravity: The intensive and extensive margins of international trade. *American Economic Review* 98(4), 1707–1721.

Clerides, S.K., Lach, S. og J.R. Tybout (1998). Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico and Morocco. *Quarterly Journal of Economics* 113(3), 903–948.

Dixit, A. (1989). Hysteresis, import penetration, and exchange rate pass-through. *Quarterly Journal of Economics* 104(2), 205–28.

Eaton, J., Eslava, M., Kugler, M. og J. Tybout (2008). Export dynamics in Colombia: firm level evidence, i: Helpman, E., Marin, D., Verdier, T. (Eds.), *The organisation of firms in a global economy*. Harvard University Press, Cambridge, MA, 231–72.

European Commission (2013). Tenth report on potentially trade restrictive measures, European commission Directorate General for Trade.

Francois, J., M. Manchin, H. Norberg, O. Pindyuk og P. Tomberger (2013). Reducing transatlantic barriers to trade. An economic assessment. Centre for Economic Policy Research (CEPR), London, Final project report, March 2013, Prepared for the European Commission.

Helpman, E. og P. Krugman (1985). *Market structure and trade*. MIT Press, Cambridge, MA.

IFO (2013). Dimensions and effects of a transatlantic free trade agreement between the EU and US, Study commissioned by German Federal Ministry of Economics and Technology.

Krautheim, S. (2012). Heterogeneous firms, exporter networks and the effect of distance on international trade. *Journal of International Economics* 87(1), 27–35.

Krugman, P. R. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review* 70(5), 950–959.

Krugman, P. R. og A.J. Venables (1990). Integration and the competitiveness of the peripheral industry, i: Bliss, C. og J. Braga de Macedo (Eds), *Unity with Diversity in the European Community*. Cambridge University Press, Cambridge, 56–75.

Lawless, M. (2010). Deconstructing gravity: trade costs and extensive and intensive margins. *Canadian Journal of Economics*, 43(4), 1149–1172.

Maurseth, P. B. og H. Medin (2013). Market specific fixed and sunk export costs: The impact of learning and spillovers. NUPI Working Paper 817. Norsk Utenrikspolitisk Institutt, Oslo.

Medin, H. (2003). Firms' export decisions–fixed trade costs and the size of the export market. *Journal of International Economics* 61(1), 225–241.

Medin, H. (2013). The reverse home-market effect in export. A cross-country study of the extensive margin of exports. NUPI Working Paper 826. Norsk Utenrikspolitisk Institutt, Oslo.

Medin, H. (2014). The new trade theory: implications for industrial policy. NUPI working paper 837. Oslo, Norway: Norwegian Institute of International Affairs.

Medin, M. og A. Melchior (2002). Learning, networks and sunk costs in international trade: evidence from Norwegian seafood exports. NUPI Report 272. Oslo: Norsk Utenrikspolitisk Institutt.

Melchior, A. (2003). Internasjonalisering i IT-næringen: myter og fakta, i: Godø, H. (Red.), *IKT etter dotcom-boblen*. Gyldendal akademisk, Oslo, 56–79.

Melitz, M. (2003). The impact of trade on intraindustry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica* 71(6), 1695–1725.

Moxnes, A., (2010): Are sunk costs in exporting country specific? *Canadian Journal of Economics* 43(2), 467–493.

Orefice, G. og N. Rocha (2013). Deep integration and production networks: an empirical analysis. *The World Economy.* Article first published online: 17 JUN 2013

Roberts, M. og J. Tybout (1997b). The decision to export in Colombia: an empirical model of entry with sunk costs. *American Economic Review* 87(4), 545–564.

Roberts, M. og J. Tybout (1997a). What makes exports boom? Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development/the World Bank.

Schmeiser, K. N. (2012). Learning to export: export growth and the destination decision of firms. *Journal of International Economics* 87(1), 89–97.

Venables, A. J. (1994). Integration and the export behaviour of firms: trade costs, trade volume and welfare. *Weltwirtschaftliches Archiv* 130(1), 118–132.

WTO (2012). World Trade Report. Trade and Public Policies, a Closer Look at Non-Tariff Measures in the 21st Century, Research and Analysis. World Trade Organization. http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf (01/10/2013).

ØYSTEIN FOROS
Institutt for foretaksøkonomi, Norges Handelshøyskole
ERLING J. HJELMENG
Institutt for privatrett, Universitetet i Oslo
HANS JARLE KIND
Institutt for samfunnsøkonomi, Norges Handelshøyskole

Fastpris på bøker

Det er omstridt hvorvidt bokbransjen skal tillates å benytte fastpriser (bindende videresalgspriser). Et premiss hos mange som er skeptisk til faste bokpriser er at det fjerner konkurransen (og leder til høyere sluttbrukerpriser). Det er ikke korrekt. I en enkel modell, som bygger på sentrale egenskaper i bokmarkedet, viser vi først at faste priser endrer hvor i verdikjeden priskonkurransen finner sted, og dernest at prisene *kan* være lavere med enn uten faste priser. Til slutt diskuterer vi faste priser i et noe bredere konkurranserettslig perspektiv, med fokus på hvordan en usikkerhet om virkninger bør håndteres rettslig.

> *Vi vil primært fremme en videreutvikling av dagens bokavtale. I den er en eller annen form for fastpris et nødvendig element*
>
> Statssekretær Knut Olav Åmås (Høyre), Morgenbladet, 25. oktober, 2013

INTRODUKSJON[1]

Prisen på bensin fastsettes av oljeselskapet, ikke den lokale bensinstasjonen.[2] På tilsvarende måte som at prisen på VG bestemmes av Schibsted, ikke av Narvesen eller Kiwi. I begge disse tilfellene har vi i praksis bindende videresalgspriser. Uten at det skaper det store engasjementet eller overskriftene. Når det kommer til bokmarkedet, er situasjonen en annen. Hvem som skal sette prisen på bøker setter sinnene i kok, selv om bensin utgjør en betydelig større utgiftspost enn bøker for de fleste husholdninger. Rett før valget fikk den rødgrønne regjeringen vedtatt den såkalte bokloven, som fastslår at i en gitt periode kan bokhandlere ikke selge bøker til en lavere pris enn den som bestemmes av forlagene. Før bokloven har tredd i kraft varsler den nye regjeringen at loven skal skrotes. Den blå-blå regjeringen vil imidlertid også ha et fastprissystem (se sitat over).

I økonomisk faglitteratur benyttes begrepet bindende videresalgspris (resale price maintenance (RPM) på engelsk) på en forretningsmodell hvor leverandøren setter sluttbrukerpriser. I denne artikkelen benytter vi begrepene som er rådende i bokmarkedet; det vil si faste priser som synonym for bindende videresalgspris og fripris for tilfellet hvor sluttbrukerpris settes av utsalgsstedene.[3]

Oppfatningen hos Konkurransetilsynet og andre som har uttrykt skepsis til fastprissystemet er at faste priser (dvs. forlagene setter prisene på bøker) er ensbetydende med

[1] *Vi takker en anonym referee for nyttige kommentarer. Foros og Kind har skrevet utredningen «Fastpris på bøker: Bransjeomfattende eller frivillig» for Den norske Forleggerforening i 2012 (Foros og Kind, 2012a).*

[2] *Se Foros og Steen (2013).*

[3] *Det legges til grunn at fastpris fastsettes individuelt av det enkelte forlag både mht. nivå og varighet.*

redusert konkurranse og høyere bokpriser. I forbindelse med at daværende Kulturminister Hadia Tajik i februar 2013 la frem forslag til boklov, som lovfestet faste priser, uttalte Konkurransetilsynet til Aftenposten:[4] «Med denne loven fjernes muligheten for konkurranse…». En slik påstand er ikke korrekt, selv om den synes å gjenspeile en utbredt oppfatning. Et system med faste priser eliminerer ikke konkurransen, men flytter den i stor grad fra bokhandler- til forlagsnivå. I en enkel modell viser vi at med en markedsstruktur som i bokmarkedet, er det i utgangspunktet usikkert om det fører til høyere eller lavere priser.[5]

Vår enkle modell er konsistent med at empiriske analyser ikke finner noe klart mønster om bøker er dyrest i fripris- eller fastprisland. I en mye omtalt studie finner imidlertid Fishwick (2008) at bokprisene i Storbritannia økte etter at fastprissystemet ble forlatt til fordel for friprissystemet i Storbritannia i 1995. De britiske bokprisene steg også mer enn prisene i Tyskland og Frankrike (som har faste bokpriser).[6] Forklaringen på dette er i følge Fishwick at forlagene benyttet sin markedsmakt til å endre bokhandlernes innkjøpspriser. Dermed økte de innkjøpsprisene hvis de fryktet at detaljistene ellers ville sette for lave utsalgspriser utfra forlagenes perspektiv. Det er nettopp denne mekanismen vi viser nedenfor. Innkjøpsprisene er ikke hugget i stein, og forlagene vil kunne benytte innkjøpsprisene til å heve sluttbrukerprisene hvis ønskelig. Vår modell er enkel, men den speiler strukturen for hvordan innkjøpspriser og sluttbrukerpriser faktisk settes i land som Storbritannia og USA hvor man ikke har faste priser. Vi foretar også en noe bredere diskusjon av faste priser i et konkurranserettslig perspektiv.

[4] *Se Aftenposten 2. februar 2013, del 2, s. 8/9. I sin høringsuttalelse til bokloven uttalte Konkurransetilsynet (2013a) tilsvarende: «En boklov innebærer begrenset priskonkurranse på bøker, noe som resulterer i høye faste priser».*

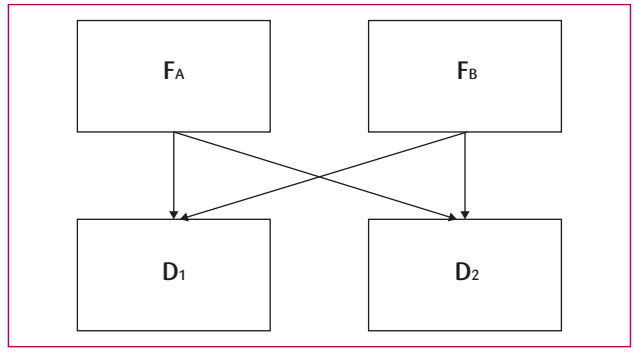
[5] *De i bransjen som forsvarer et fastprissystem synes heller ikke å gå imot Konkurransetilsynet på dette punktet. Deres argumentasjon til støtte for et fastprissystem fremhever i hovedsak at fastprissystemet kan generere effektivitetsgevinster som bidrar til å høyne kvaliteten på produktet som tilbys leserne i form av flere og bedre bøker og et bedre bokhandlernett. Dette kan ha sin årsak i at den økonomiske litteraturen på området i hovedsak har fokusert på at faste priser kan generere ulike former for effektivitetsgevinster i form av bedre kvalitet. Se nærmere diskusjon nedenfor.*

[6] *Det er imidlertid ingen entydig empirisk støtte for at et fastprissystem gir lavere bokpriser. Det ville også være overraskende siden eventuelle effektivitetsgevinster i form av høyere kvalitet typisk også vil genere høyere priser. Som det understrekes av Moen og Riis (2004) er det selvsagt viktig å skille mellom høyere priser som følge av høyere kvalitet og høyere priser som følge av mindre konkurranse (under gitt kvalitet). Bakgrunnen for vår fokus på Fishwicks resultater fra Storbritannia er at han viser den mekanismen vi formaliserer ved vår enkle modell (det er imidlertid ingen formell teoretisk analyse hos Fishwick, 2008). For en bredere gjennomgang; se eksempelvis Løyland et al. (2009) og Løyland og Ringstad (2012).*

EN ENKEL MODELL: FASTE VERSUS FRIE PRISER

La oss anta at vi har to konkurrerende forlag som selger hver sin bok, $j=A,B$, og to konkurrerende detaljister, $i=1,2$. Markedsstrukturen er vist i figuren under, og en sentral egenskap er at begge forlagene selger sine bøker til begge utsalgsstedene. Vi får dermed en markedsstruktur hvor hver detaljist selger to produkter. Dette er en struktur som er vanlig i praksis, men i begrenset grad analysert i den økonomiske litteraturen.[7]

Figur 1 *To forlag, A og B, konkurrerer i oppstrømsmarkedet, mens to detaljister, 1 og 2 konkurrerer i nedstrømsmarkedet. Med faste priser er det forlagene som setter sluttbrukerprisene, mens uten faste priser settes prisene av detaljistene.*



La q_i^j og q_i^{-j} betegne salgsvolumet hos detaljist i for gode j og $-j$, mens q_{-i}^j og q_{-i}^{-j} betegner tilsvarende salgsvolumer fra detaljist $-i$. La invers etterspørsel for gode j hos detaljist i være gitt ved:

$$(1) \qquad p_i^j = 1 - (q_i^j + dq_{-i}^j) - u(q_i^{-j} + dq_{-i}^{-j})$$

Dette er en vanlig kvadratisk nyttefunksjon som er utvidet til å fange opp differensiering både oppstrøms og nedstrøms (se Dobson og Waterson, 2007, Shaffer, 2012, og Foros, Kind og Shaffer, 2013a). Parameteren $u \in [0,1)$ angir konsumentenes oppfatning av hvor forskjellige boktitlene A og B er hvis de selges via den samme detaljisten; de er urelaterte hvis $u=0$ og perfekte substitutter hvis $u \to 1$.

Tilsvarende måler $d \in [0,1)$ hvor nære substitutter detaljistene er fra kundenes ståsted. Dette kan reflektere geografisk

[7] *Unntak er Dobson og Waterson (2007), Foros, Kind og Shaffer (2013a), Johnson (2013) og Rey og Vergé (2010). Litteraturen rundt faste priser (og vertikale bindinger mer generelt) har typisk antatt kun imperfekt konkurranse på ett nivå (enten oppstrøms eller nedstrøms). Det eksisterer en litteratur knyttet til strategisk delegering med konkurranse på begge nivå, men da er det typisk antatt at hver leverandør leverer til kun en av detaljistene (se eksempelvis Shaffer, 1991, for et tidlig bidrag rundt strategisk delegering gjennom vertikale bindinger).*

lokalisering. Hvis $d=0$ ligger utsalgsstedene så langt fra hverandre at de ikke konkurrerer, mens de fremstår som perfekte substitutter hvis $d \rightarrow 1$ (de kan eksempelvis ligge ved siden av hverandre i et kjøpesenter).

Vi sammenligner nå to regimer:

- Faste priser: Sluttbrukerpriser settes av forlagene.
- Frie priser: Sluttbrukerprisene settes av detaljistene.

Under faste priser får detaljistene en prosentvis sats s^j av sluttbrukerprisen. Hvis sluttbrukerprisen er P_i^j, får detaljist i $s^j P_i^j$ per bok som selges, mens forlaget får $(1-s^j)$ P_i^j. Dette speiler innkjøpsbetingelsene både i det norske bokmarkedet og i andre markeder hvor fastsettelse av sluttbrukerpriser overlates til forlagene (se for eksempel Kulturdepartementet, 2013, og Department of Justice, 2012).

Med frie priser betaler detaljistene en innkjøpspris w^j til forlag j. Dette speiler grossistmodellen («the wholesale model») som benyttes i markeder uten faste priser; for eksempel Storbritannia og USA (se Department of Justice, 2012). I prinsippet kunne forlagene benyttet mer kompliserte ikke-lineære innkjøpstariffer som man observerer eksempelvis innen dagligvaremarkedet. Det er imidlertid godt dokumentert at i markeder uten faste bokpriser, så settes innkjøpsprisene utfra grossistmodellen beskrevet her (se også eksempelvis Johnson, 2013). Det er selvsagt en rekke faktorer ved markedet i praksis både med og uten faste priser som ikke fanges opp i vår enkle modell. Det avgjørende for resultatet er imidlertid strukturen på innkjøpsbetingelsene med og uten faste priser som beskrevet her.

For å forenkle setter vi alle kostnader lik null. Faste kostnader påvirker ikke valg av priser, og de marginale kostnadene er lave i bokmarkedene; selv for trykte bøker utgjør de ikke mer enn 3–5 % av utsalgsprisen. Vi har følgende to-trinnspill: På trinn 1 velger forlagene innkjøpsbetingelsene, mens på trinn 2 settes sluttbrukerprisene av forlagene (faste priser) eller detaljistene (frie priser).[8]

[8] *En antagelse om at innkjøpsbetingelsene, både med og uten faste priser, bestemmes før sluttbrukerprisene synes rimelig; se eksempelvis Foros, Kind og Shaffer (2013a) og Johnson (2013) som begge analyserer tilsvarende markedsstruktur. Foros, Kind og Shaffer (2013a) viser hvorfor vi typisk vil gå over til en inntektsfordeling snarere enn en innkjøpspris per enhet når man overlater beslutning om sluttbrukerpris til forlagene.*

FASTE PRISER

Profitt til forlag j er gitt ved

$$(2) \qquad \pi^j = (1-s^j)[P_1^j q_1^j + P_2^j q_2^j]$$

Hvert forlag maksimerer profitt med hensyn på pris, og det gir opphav til følgende symmetriske likevektspriser:

$$(3) \qquad p^{fastpris} = \frac{1-u}{2-u}$$

Legg merke til at s^j (detaljistenes inntektsandel) ikke påvirker valg av optimale priser fra forlaget. Dette følger direkte fra (2), som viser at $(1- s^j)$ kun er en skaleringsfaktor. Vi går derfor ikke nærmere inn på forlagenes valg av s^j på trinn 1. Mer interessant er det at ligning (3) viser at prisnivået avhenger av konkurransegraden mellom forlagene. Premisset om at faste priser fjerner konkurransen er dermed åpenbart feil. Det kan synes opplagt, men som redegjort for i innledningen har det i den offentlige debatt ofte blitt hevdet at fastpriser «fjerner muligheten for konkurranse» og «resulterer i høye faste priser». Åpenbart fjernes priskonkurransen mellom detaljistene, men ikke mellom forlagene. Konkurransen flyttes oppover i verdikjeden, den elimineres ikke.

FRIE PRISER

Med frie priser er det detaljistene som setter prisene, og profitt til detaljist i er gitt ved

$$(4) \qquad \pi_i = (P_i^A - w^A)q_i^A + (P_i^B - w^B)q_i^B$$

På trinn 2 maksimeres (4) mhp P_i^A og P_i^B for $i=1,2$. Dette gir:

$$(5) \qquad P_i^{*j} = \frac{1-d}{2-d} + \frac{2w_i^j + dw_{-i}^j}{(2-d)(2+d)}$$

Siden innkjøpsprisene utgjør detaljistenes marginalkostnader, ser vi som forventet at sluttbrukerprisene øker både i egen og rivalens marginalkostnad. På trinn 1 setter forlag j innkjøpsprisene for å maksimere $\pi_i = w_1^i q_1^j + w_2^j q_2^j$, og fra førsteordensbetingelsene på trinn 1 finner vi følgende symmetriske innkjøpspris:

$$(6) \qquad w = \frac{1-u}{2-u}$$

Setter vi inn for (6) i (5) får vi likevektspris under frie priser:

$$(7) \qquad p^{fripris} = \frac{1-d}{1-d} + \frac{1-u}{(2-d)(2-u)}$$

Under faste priser påvirket ikke innkjøpsbetingelsene (nivået på s^A og s^B) optimale priser fra forlaget. Med frie priser vil derimot selv symmetriske innkjøpspriser, som i (6), påvirke sluttbrukerprisene. Så lenge vi ikke har perfekt konkurranse på forlagsnivå, vil vi stå overfor et dobbeltmarginaliseringsproblem sett fra et samfunnsøkonomisk perspektiv. Så lenge sluttbrukerprisen gitt i (7) er lavere enn kartellprisen (som her er $p^{kartell} = 1/2$), vil imidlertid en økning i innkjøpsprisene øke aggregert industriprofitt. For markedsaktørene totalt sett (dvs. målt i aggregert industriprofitt), er dobbeltmarginalisering kun et problem hvis sluttbrukerpris overgår monopolprisen.

Dobbeltmarginalisering er et av de mest kjente eksemplene i økonomifaget på vertikale eksternaliteter.[9] Faste priser vil være et virkemiddel for å løse dette problemet, som altså kan ha den gunstige effekten at både bransjen og forbrukerne kommer bedre ut hvis sluttbrukerprisen uten faste priser overgår kartellprisen.

Det er viktig å merke seg at et eventuelt dobbeltmarginaliseringsproblem kan løses gjennom en maksimumspris. Både i Storbritannia og USA setter forlagene en *cover price* som trykkes på boken. Detaljistene er frie til å avvike fra denne prisen, men det observeres sjelden at denne prisen overskrides (derimot vil mange detaljister sette en lavere pris). Den påtrykte prisen synes derfor å fungere som en maksimumspris, som forhindrer prisnivået fra å bli høyere enn det et monopol ville valgt.

RESULTAT

Sammenligner vi faste og frie priser (dvs. (3) og (7)) finner vi:

$$p^{fripris} - p^{fastpris} = \frac{1-d}{(2-u)(2-d)} \geq 0$$

Frie priser øker dermed sluttbrukerprisene unntatt i det tilfellet hvor det er perfekt konkurranse blant detaljistene; da er prisene like i de to regimene.

Så langt vi kan se gir modellen et realistisk bilde av bokmarkedet. Som påpekt av Shaffer (2012), må utfallet med faste priser sammenlignes med det som er det reelle alternativet. I bokmarkedet utkrystalliserer grossistmodellen benyttet i USA og Storbritannia seg som det mest rimelige alternativet. Kompliserte ikke-lineære kontrakter synes ikke å bli benyttet i noen stor utsrekning hverken i land med frie eller faste priser.[10] Analysen over viser dermed at faste priser, alt annet likt, reduserer sluttbrukerprisene så lenge forlagene er i posisjon til å diktere innkjøpsbetingelsene. Dette resultatet er ikke avhengig av vår spesifisering av etterspørselsfunksjonen. Eksempelvis viser Johnson (2013) et tilsvarende resultat i en modell hvor etterspørsel er gitt a la Hotelling.

Utfallet med frie priser ville kunne blitt vesentlig annerledes under andre forutsetninger rundt innkjøpsbetingelser (se diskusjon hos Shaffer, 2012). En forutsetning som åpenbart er diskutabel er at forlagene er i posisjon til å diktere innkjøpsbetingelsene. Hvis vi åpner opp for forhandlinger om innkjøpsprisene, og detaljistene har noe av forhandlingsmakten, vil vi få et nivå på innkjøpsprisene som er lavere enn det vi fant i (6). Dobson og Waterson (2007) viser at innkjøpsprisen i (6) utgjør en øvre grensen, mens marginalkostnaden (dvs. null i vårt tilfelle) utgjør den nedre grensen. Sistnevnte tilfelle oppstår hvis all forhandlingsmakt ligger hos detaljistene; da vil innkjøpsprisen w gå mot 0. I så fall innebærer ligning (7) at vi har følgende sluttbrukerpris under fripris:

$$(8) \qquad p_{w=0}^{fripris} = \frac{1-d}{2-d}$$

Sammenligner vi (8) med fastprisen gitt ved (3), ser vi at selv under ekstremtilfellet hvor detalistenes innkjøpspris er lik forlagenes egne marginalkostader, vil fastprisen være høyere enn friprisen kun hvis konkurransen er lavere på forlagsnivå enn på detaljistnivå; dvs $d>u$ (se også Foros, Kind og Shaffer, 2013a).

I bokmarkedet både i Norge og andre land har vi hatt en utvikling mot økt kjedemakt på detaljistleddet (slik vi har sett innen andre bransjer, som dagligvarer). Dette har med stor sikkerhet styrket detaljistleddets posisjon overfor forlagene, noe som i neste omgang trolig reduserer innkjøpsprisen w under fripis.[11] Isolert sett leder dette til reduserte sluttbrukerpriser. Men selv om detaljistene har all forhandlingsmakt vil, som vi nettopp har redegjort for,

[9] *Moen og Riis (2004, s. 21-22) påpeker dette dobbeltmarginaliseringsproblemet i sin diskusjon av det norske bokmarkedet. Se også Foros og Kind (2012a, 2012b).*

[10] *Fraværet av betydningsfulle todelte tariffer kan henge sammen med at det er så stor usikkerhet omkring salg av enkelttitler at det også på forlagsnivå vil være store variasjoner fra år til år i hvor store innkjøp den enkelte detaljist foretar. Dermed blir det vanskelig å bestemme ex ante fastbeløp, og ex post fastbeløp vil i praksis kunne nærme seg variable innkjøpspriser. Vi kjenner imidlertid ikke til forskning som har analysert årsaken til fravær av ikke-lineære kontrakter i bokbransjen.*

[11] *Dette er særlig synlig innen markedet for e-bøker, der selskaper som Amazon og Apple har svært sterke posisjoner. Der synes det rimelig å anta at innkjøpsbetingelsene i stor grad dikteres av detaljistene (Se diskusjon hos Foros, Kind og Shaffer, 2013a, 2013b).*

friprisnivået være lavere enn fastprisnivået kun hvis detaljistkonkurransen er relativt sterkere enn forlagskonkurransen. Det er langt fra opplagt at dette vil være tilfelle når vi opplever en stadig økende konsentrasjon på detaljistnivå.

DISKUSJON: EFFEKTIVITETSGEVINSTER VERSUS KONKURRANSESKADELIGE EFFEKTER

La oss først understreke at formålet med den enkle modellen over *ikke* er å vise at faste priser alltid fører til lavere priser; hverken generelt eller i bokbransjen spesielt. Vårt anliggende er å vise at prisvirkningene avhenger av konkurransegrad både på forlags- og detaljistnivå og av hvem som er den sterke part i forhandlingene rundt innkjøpsbetingelser. Det modellen imidlertid viser er at det er en grunnleggende misforståelse å tro at faste priser nødvendigvis fører til høyere bokpriser. Dette selv når vi betrakter kvalitetsnivå som eksogent gitt.

I vår modell har vi bevisst antatt at kvaliteten er gitt. Mye av fokuset rundt bruken av faste priser i bokmarkedet (og bindende videresalgspriser mer generelt) har imidlertid vært mot faste priser som et virkemiddel for å løse vertikale og horisontale eksternaliteter rundt uobserverbar salgsfremmende innsats. For eksempel viser Mathewson and Winter (1998) og Deneckere et al. (1997) hvordan bindende videresalgspriser kan være et effektivt virkemiddel for å ta hensyn til vertikale eksternaliteter knyttet til salgsfremmende innsats. Ved å benytte faste priser kan en leverandør (forlag) styre den marginen per enhet detaljisten (bokhandleren) sitter igjen med. Denne marginen avgjør nivået på den salgsfremmende innsatsen på detaljistleddet. Både Moen og Riis (2004), Oslo Economics (2011) og Canoy et al. (2006) poengterer hvordan høyere salgsmargin gir bokhandlerne økte incentiver til å utføre salgsfremmende innsats.

Telser (1960) viser hvordan faste priser kan løse horisontale eksternaliteter knyttet til salgsfremmende innsats. Ved frie priser vil kunder kunne skaffe seg informasjon hos en detaljist med god service- og informasjon. De kan deretter kjøp hos andre utsalgssteder som har lavere pris. Dermed kan det oppstå et gratispassasjerproblem som kan løses ved faste priser. Konkurransetilsynet med flere har fremholdt at eventuell markedssvikt bør løses med mer direkte virkemidler enn faste priser (se for eksempel Konkurransetilsynet, 2013a). Det er et grunnleggende teorem i økonomi at man bør velge virkemiddel som går direkte i kjernen av problemet. Det er imidlertid ikke opplagt hvilke direkte virkemidler som bør benyttes for å hindre gratispassasjerproblemet eller andre former for markedssvikt som politiske myndigheter måtte være opptatt av å løse. Videre er bruk av faste priser i stedet for direkte statlige inngrep i overensstemmelse med det bærende prinsippet om at det ikke bør være for tett avhengighetsforhold mellom myndighetene og markedsaktørene i mediebransjen. Vi vil ikke gå nærmere inn på denne diskusjonen, siden det ligger utenfor rammen av denne artikkelen. Vårt formål er først og fremst å vise at fastpris flytter konkurransen oppover i verdikjeden; det er ikke mulig på generelt grunnlag å si noe om hvilke prisvirkninger det vil ha.[12]

Faste priser kan imidlertid i noen tilfeller være et virkemiddel til å dempe konkurransen (se for eksempel Jullien og Rey, 2007, Overstreet, 1983, Shaffer, 1991, og Foros, Kind og Shaffer, 2011). Spesielt har det blitt hevdet at faste priser kan fasilitere eksplisitt eller implisitt samarbeid mellom foretakene. Jullien og Rey (2007) viser at bruken av bindende videresalgspriser øker transparens i prisene (det er lettere å observere sluttbrukerpriser enn innkjøpspriser). Dette vil i sin tur kunne øke faren for fredelig sameksistens (stilltiende samarbeid). Moen og Riis (2004, side 23–25) argumenterer på den annen side for at en bransjeomfattende fastprisordning kan redusere faren for stilltiende samarbeid nettopp ved at den skaper rigiditet i prisstrukturen. Hvis konkurrentene oppdager priskutt umiddelbart, kan de svare raskt. Dermed vil gevinsten ved å redusere prisen være kortvarig og begrenset. Følgelig reduseres fristelsen til å bryte ut av et regime med høye priser. Hvis bokbransjen forlater fastprissystemet, og dermed kan reagere hurtig på priskutt, indikerer denne mekanismen økt fare for stilltiende horisontalt samarbeid.

ALTERNATIVER ETTER KONKURRANSELOVEN?

Faste priser og konkurranseretten

Som gjennomgått over vil faste priser kunne ha både konkurranseskadelig effekter og effektivitetsgevinster. Økonomisk teori gir følgelig ikke entydige anbefalinger som kan danne grunnlag for en generell regel om faste priser. Potensiell skade og mulig gevinst må veies mot hverandre, og vurdering av totaleffekten må gjøres fra sak til sak. Samtidig er det viktig å understreke at konkurranselovens forbud bare gjelder mellom uavhengige aktører. Hvis f.eks. en bokhandler er eid av forlaget, står forlaget fritt til å styre prisingen fullt ut. Det samme gjelder dersom

[12] *Det finnes en rekke populærvitenskapelige rapporter og artikler som diskuterer potensielle effektivitetsgevinster som stimulerer til økt kvalitet i bokmarkedet; se eksempelvis Moen og Riis (2004) for en utmerket gjennomgang. Her drøftes også om litteraturpolitiske mål ligger under det samfunnsøkonomiske velferdsbegrepet.*

bokhandleren bare selger på vegne av forlaget uten å ta selvstendig risiko (agenttilfellet).

Anbefalingene fra økonomisk teori er også bakgrunnen for at vi har sett en endring innen konkurranseretten på dette området. I Leegin-dommen fra 2007, som satte punktum for en nær 100-årig historie med et absolutt forbud mot faste priser i vertikale avtaler, sa Supreme Court (amerikansk høyesterett) at «*Respected economic analysts … conclude that vertical price restraints can have procompetitive effects. We now hold that … vertical price restraints are to be judged by the rule of reason.*»[13] Supreme Court gikk derfor fra et *per se*-forbud til en sak-til-sak tilnærming, nettopp på bakgrunn av innsikten fra økonomisk teori.

I Norge og EU har vi ikke hatt et *per se*-forbud mot bindende videresalgspriser slik som i USA. Både konkurranselovens og EØS-avtalens forbud mot konkurransebegrensende samarbeid er konstruert slik at det oppstilles et generelt effektivitetsforsvar, som i prinsippet kan omfatte alle restriksjoner på konkurransen. Dette følger av Konkurranseloven § 10 tredje ledd og EØS art. 53 (3). I praksis har det vært en streng tilnærming til faste priser, som anses som en «hard-core restriksjon». Derfor er fastprisordninger for bøker blitt implementert gjennom avtaler eller lov som har gitt unntak fra konkurranselovgivningen (se Rønning et al., 2012, for en gjennomgang rundt praksis med bransjeavtaler versus egen sektorspesifikk lov innen en rekke europeiske land).

De fleste typer vertikale restriksjoner er omfattet av det såkalte gruppefritaket for vertikale avtaler.[14] Systemet med gruppefritak ble innført i EU på 1960-tallet, som en reaksjon på et voldsomt etterslep i saker hos Kommisjonen. På den tiden bygget systemet på at avtaler måtte meldes til Kommisjonen, som var enekompetent til å innvilge dispensasjon etter tredje ledd. Selv om effektivitetsforsvaret nå gjelder direkte både i EU, EØS og etter den norske konkurranseloven, er systemet med gruppefritak beholdt. I praksis innebærer gruppefritak en «trygg havn» for foretakene; en avtale omfattet av et gruppefritak er automatisk lovlig. Det er likevel viktig å understreke at gruppefritakene bare kan anses som *presiseringer* av det generelle effektivitetsforsvaret i tredje ledd, og at Konkurransetilsynet kan fatte vedtak om å trekke fritaket tilbake for enkeltavtaler dersom tredjeleddsvilkårene (effektivitetsforsvaret) ikke skulle være oppfylt. Gruppefritakene bidrar dermed primært til å skape *forutberegnelighet* for foretakene, samtidig som det kan stilles vilkår for å sikre at effektivitetsgevinstene faktisk realiseres og føres videre til forbrukerne. Foretakene kan tilpasse seg gruppefritaket uten å måtte dokumentere effektivitetsgevinster overfor konkurransemyndighetene.

Gruppefritaket gir et generelt fritak for vertikale avtaler, under forutsetning av at partenes markedsandeler ikke overstiger 30 %. Visse restriksjoner er imidlertid ekskludert fra fritaket; dette gjelder spesielt absolutt områdebeskyttelse (typisk hindringer for parallellhandel) og fastsettelse av minstepriser. Bindende minstepriser og/eller faste priser omfattes dermed hverken av EU-kommisjonens gruppefritak eller den norske forskrift om gruppefritak for vertikale avtaler, jf. dennes § 4(1) a). Dette medfører ikke at en slik fastpris automatisk vil være ulovlig. Derimot må det først vurderes om fastsettelsen overhodet rammes av § 10 første ledd, og i tilfelle om den konkret oppfyller vilkårene for effektivitetsforsvar etter § 10 tredje ledd. Da er det opp til foretakene å dokumentere effektivitetsgevinstene ved praksisen.

I Kommisjonens retningslinjer fra 2000 (OJ C 291) er ikke bindende videresalgspris nevnt som eksempel på restriksjoner som vil kunne oppfylle vilkårene i den tilsvarende regelen i TFEU art. 101(3). En tilsvarende negativ holdning finnes i 2010-utgaven, men denne åpner for at også bindende videresalgspriser vil kunne oppfylle kravene til fritak i enkelttilfeller (OJ C 130, pkt. 223). Kommisjonen har også gitt klart uttrykk for at også avtaler som vurderes som restriktive etter sitt formål under første ledd kan oppfylle vilkårene for effektivitetsforsvaret (Italianer, 2013).

Vi observerer dermed en utvikling i retning av det som nå er gjeldende praksis i USA. Det pågår vurderinger innen EU om bindende videresalgspriser (faste priser) skal behandles som andre vertikale avtaler innen EU. Et eksempel er britiske konkurransemyndigheter som har fått utarbeidet analyser om hvorvidt faste priser kan ha konkurranseskadelig virkning når det anvendes av selskaper uten dominerende stilling (se Shaffer, 2012).

Det synes imidlertid noe uklart hvor norske konkurransemyndigheter vil legge seg her. På den ene siden er det et klart signal om en fortsatt restriktiv praksis at tilsynet nylig har lagt frem en veiledning hvor det understrekes at faste priser *normalt* er konkurranseskadelig (Konkurransetilsynet, 2013b). I samme retning trekker Konkurransetilsynets uttalelser knyttet til bokmarkedet. På den andre siden,

[13] *Leegin Creative Leather Products, inc. v. PSKS, inc, http://laws.findlaw.com/us/000/06-480.html (2007).*

[14] *Kommisjonsforordning 330/2010, under konkurranseloven forskrift nr. 898 av 21. juni 2010 om grupper av vertikale avtaler.*

observerer vi at Konkurransetilsynet ikke ønsker å gripe inn mot bruken av bindende videresalgspriser i blant annet bensinmarkedet (se Foros og Steen, 2013).

Håndtering av bokmarkedet

Ovenfor har vi vist at skadeligheten av faste priser ikke er entydig, og at slike priser også kan realisere effektivitetsgevinster. Innsikten fra økonomisk teori er at dette må vurderes fra sak til sak. På dette området har konkurranseretten ganske åpenbart kommet økonomisk teori i møte, selv om faste priser fremdeles møtes med en forutsigelig skepsis.

Innenfor bokmarkedet tør det være tydelig at effektene er minst like tvetydige som i andre markeder, noe som kaller på en sak-til-sak analyse. Skulle konkurransemyndighetene vurdere faste priser i bokbransjen under en sak-til-sak tilnærming (og det ikke etableres noen bransjeavtale eller lov som gir unntak fra konkurranseloven § 10), er det ikke enkelt å spå utfallet. Sannsynligvis ville noen (mindre) aktører helt unngått konkurranseloven, mens andre (muligens) kunne etablert et effektivitetsforsvar etter § 10 tredje ledd. Dette vet vi ikke. Det består også en mulighet for at Konkurransetilsynet kunne fremforhandlet individuelle løsninger med det enkelte forlag/foretak, jf. hjemmelen til å gjøre tilsagn bindende (en ordning som ble innført med lovendringen 1. januar 2014, jf. krrl. § 12 femte ledd).

I den utstrekning det kan etableres et mønster, dvs. at individuelle faste priser (under visse forutsetninger) kan bidra til relevante effektivitetsgevinster, bør det vurderes mer generelle regler under effektivitetsforsvaret, dvs. gruppefritak. En slik løsning forutsetter at det kan etableres relevante effektivitetsgevinster av individuelt fastsatte fastpriser, som kommer forbrukerne til gode. Er dette tilfelle, og aktørene ønsker å fastsette slike priser, vil effektivitetsforsvarets vilkår være oppfylt – med mindre man mener at en eventuell konkurransebegrensende effekt ikke kan forsvares fordi myndighetene bør gripe inn med andre virkemidler (for eksempel kunstnerlønn til vordende forfattere). Som påpekt over, kan det imidlertid være problematisk å benytte direkte virkemidler innen bokmarkedet (og mediemarkedet mer generelt). At markedssvikten kunne vært løst mer effektivt med offentlige inngrep er uansett ikke et relevant argument innenfor konkurranseretten dersom det ikke kan fremføres at myndighetene har etablert mekanismer som foretakene har unnlatt å ta i bruk.[15] Sagt på en annen måte, atferd kan ikke stemples som ulovlig utelukkende av den grunn at myndighetene heller burde benyttet andre virkemidler.

For å gi forutsigbarhet vil det i en slik situasjon være fordelaktig med en avklaring fra konkurransemyndighetene (for en periode) om at dette er en praksis som ikke blir utfordret av Konkurransetilsynet, selv om frivillige faste priser blir anvendt bransjeomfattende (dette argumentet fremføres også i Oslo Economics, 2011). Foros og Hjelmeng (2013) påpeker at dette kan gjøres gjennom at det etableres et gruppefritak for faste priser generelt eller for bokbransjen spesielt. Kompetansen her ligger hos departementet (Nærings- og fiskeridepartementet), jf. krrl. § 10 fjerde ledd. Som påpekt over, vil ikke et slikt gruppefritak innebære unntak fra konkurranseloven eller utvidelse av effektivitetsforsvaret; det dreier seg om en presisering av det generelle effektivitetsforsvaret. Videre gir det en mulighet til å stille vilkår for å sikre at gevinstene faktisk realiseres. At gevinstene for samfunnet kunne vært realisert mer effektivt på andre måter, og at det derfor dreier seg om en second-best løsning, er i denne sammenheng underordnet. Det dreier seg om å skape forutberegnelighet for et effektivitetsforsvar som (muligvis) uansett er tilstede.

Dersom bruken av faste priser i enkelttilfeller *ikke* skulle realisere gevinster slik at tredje-leddsvilkårene er oppfylt, kan konkurransemyndighetene trekke tilbake det generelle gruppefritaket. I tilfelle vil foretakene som benytter faste priser selv måtte dokumentere effektivitetsgevinster selv om de ut fra en individuell vurdering befinner seg i trygg havn. Når det gjelder en eksplisitt avtale om at flere forleggere (medlemmer i Den norske Forleggerforening) forplikter seg til å benytte faste priser av en gitt varighet, slik som i dagens bransjeavtale, vil det åpenbart ikke nødvendigvis gi noen trygg havn for foretakene. Igjen så vil ikke dette si noe om at bransjeomfattende faste priser er i strid med konkurranselovens§10. Dette må avgjøres ved en konkret avveining mellom effektivitetsgevinster og eventuelle konkurranseskadelige effekter.

AVSLUTNING

Faste priser vil hverken i bokbransjen eller i andre bransjer nødvendigvis medføre økte priser. Dette taler for at norske konkurransemyndigheter også i denne saken bør lære av amerikanske konkurransemyndigheter. Med Leegindommen fra 2007 behandles nå faste priser på samme måte som andre vertikale avtaler, dvs. at de vurderes fra sak til sak uten at man utelukker at de kan være lovlige. I prinsippet kan faste priser ha både konkurranseskadelige

[15] *Se sak T-30/89 Hilti for Underretten, bekreftet i sak C-53/92 for EU-domstolen.*

og effektivitetsfremmende effekter. En konklusjon om at faste priser *normalt* er konkurranseskadelig er derfor ikke riktig.

Et forhold som har fått oppmerksomhet er at det norske bokmarkedet er preget av vertikal integrasjon mellom de store forlagene og de største kjedene på detaljistnivå.[16] Vanligvis vil vertikal integrasjon betraktes som et virkemiddel som kan løse vertikale eksternaliteter (dobbeltmarginalisering og salgsfremmende innsats). Det må imidlertid påpekes at det er begrenset med økonomisk litteratur som kan belyse en markedsstruktur med imperfekt konkurranse både på oppstrøms- og nedstrømsnivå, og hvor detaljistene selger produktene (bøkene her) både fra eget forlag og rivalen. Hvordan vil eksempelvis fastsettelsen av innkjøpsprisene påvirkes av om det er faste eller frie priser? Videre, hvordan påvirker dette interaksjonen med detaljister og med forlag som ikke er vertikalt integrerte? På dette området er det åpenbart behov for mer forskning.

Til slutt, dette er en bransje som preges av store teknologiske endringer og fremveksten av e-bøker. Vi har i begrenset grad i denne artikkelen drøftet om frie eller faste priser legger best til rette for eksempelvis nyetablering på forlags- eller detaljistnivå basert på ny teknologi. Et bransjeomfattende fastprissystem vil redusere muligheten av nyetablering på detaljistnivå som konkurrerer hardt på pris (dette diskuteres i Foros og Kind, 2012a, 2012b). Interessant nok var det bruk av faste priser (den såkalte agency-modellen) som var det sentrale grepet fra Apple for å utfordre Amazons dominans på detaljistleddet i USA for e-bøker. Det resulterte i at Apple (og flere store forlag) ble utfordret av amerikanske konkurransemyndigheter (Department of Justice, 2012). Det var imidlertid ikke bruken av faste priser som ble utfordret, men hvordan «fastprissystemet» ble etablert (se diskusjon i for eksempel Foros, Kind og Shaffer, 2013b).

REFERANSER

Canoy, M., J.C. van Ours, F. van der Ploeg, F. og A.G. Victor (2006). *The Economics of Books*, I: Handbook on the Economics of Art and Culture, Elsevier, 721–761.

Deneckere, R., H.P. Marvel og J. Peck (1997). Demand uncertainty and price maintenance: markdowns as destructive competition. *American Economic Review* 87(4), 619–641.

Department of Justice (DoJ) (2012). United States v. Apple, Inc. et al, April 11, 2012. Tilgjengelig fra: http://www.justice.gov/atr/cases/applebooks.html [Lest 12. April 2013].

Dobson, P. og M. Waterson (2007). The Competition Effects of Industry-Wide Vertical Price Fixing in Bilateral Oligopoly. *International Journal of Industrial Organization* 25(5), 935–962.

Dr. Miles Medical Co. v. John D. Park and Sons, 220 U.S. 373 (1911). Tilgjengelig på http://supreme.justia.com/cases/federal/us/220/373/case.html

European Commission (2010). Guidelines on Vertical Restraints. 2010/C 130/01. Tilgjengelig på http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf

Fishwick, F. (2008). Bookprices in the UK since the end of the resale price maintenance. *The International Journal of the Economics of Business*, 15(3), 359–377.

Foros, Ø. og E.J. Hjelmeng (2013). Fastpris uten boklov. Dagens Næringsliv, 29. oktober, 2013.

Foros, Ø., og H. J. Kind (2012a). *Fastpris på bøker: Bransjeomfattende eller frivillig?* Utarbeidet for Den norske Forleggerforening. Tilgjengelig på http://www.forleggerforeningen.no/filemanager/download_file/file/506 004.pdf/Fastpris %20p %C3 %A5 %20 b %C3 %B8ker %20- %20Bransjeomfattende %20 eller %20frivil.pdf

Foros, Ø. og H.J. Kind (2012b). Fastpris – med fokus på bokbransjen. *Praktisk Økonomi & Finans,* 28(4), 67–76.

Foros, Ø., H. J. Kind og G. Shaffer (2013a). Turning the Page on Business Formats for Digital Platforms: Does Apple's Agency Model Soften Competition. CESifo Working Paper 4362.

Foros, Ø., H. J. Kind og G. Shaffer (2013b). Does Apple's agency model raise eBook prices?. VOX, 15. november 2013. Tilgjengelig på http://www.voxeu.org/article/apple-s-pricing-and-ebooks

Foros, Ø, H.J. Kind and G. Shaffer (2011). Resale Price Maintenance and Restrictions on Dominant Firm and Industry-Wide Adoption. *International Journal of Industrial Organization* 29(2), 179–186.

[16] *Dette resulterte blant annet at det i siste runde ble implementert en avanseregulering i bokloven.*

Foros, Ø. og F. Steen (2013).Vertical Control and Price Cycles in Gasoline Retailing. *Scandinavian Journal of Economics* 115(3), 2013, 640–661.

Italianer, A. (2013). Competitor agreements under EU competition law, Fordham 26 September 2013. Tilgjengelig fra http://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2013_07_en.pdf

Johnson, J.P. (2013). The Agency and Wholesale Model in Electronic Content Markets. Arbeidsnotat, tilgjengelig på http://ssrn.com/abstract=2 126 808.

Jullien, B. og P. Rey (2007). Resale Price Maintenance and Collusion. *Rand Journal of Economics* 38(1), 983–1001.

Konkurransetilsynet (2013a). Boklov – usikker kulturpolitisk måloppnåelse, Høringsutalelse ifm. boklov. Tilgjengelig på: http://www.konkurransetilsynet.no/no/Aktuelt/Nyheter/boklov/

Konkurransetilsynet (2013b). Veiledning om anvendelse av konkurranseloven § 10 – bindende videresalgspris. Tilgjengelig på http://www.konkurransetilsynet.no/Global/Faktaark/Veiledning %20om %20bruk %20av %20 bindende %20videresalgspris.pdf

Kulturdepartementet (2013). Prop. 144 L (2012–2013). Proposisjon til Stortinget (forslag til lovvedtak) Lov om omsetning av bøker (bokloven). Tilgjengelig på http://www.regjeringen.no/nb/dep/kud/dok/regpubl/prop/2012–2013/prop-144-l-20 122 013.html?id=725 129

Leegin Creative Leather Products, Inc v. PSKS, Inc. 551 U.S. (2007)

Løyland, K., S. Hjelmbrekke, L. Håkonsen, T.E. Lunder, og V. Ringstad(2009). *Evaluering av bokavtalen,* TF-rapport nr. 249. Tilgjengelig fra http://www.regjeringen.no/upload/KKD/Kultur/Rapporter %20og %20utredninger/Rapport_nr249_Evaluering_av_bokavtalen_mai2009.pdf»

Løyland, K. og V. Ringstad (2012). Fixed or free book prices: is a hybrid system superior? *International Journal of Cultural Policy* 18(2), 238–254.

Marvel, H. og S. McCafferty (1984). Resale Price Maintenance and Quality Certification. *The Rand Journal of Economics* 15(3), 346–359.

Moen, E. og C. Riis (2004). Bransjeavtalen for bokomsetning: En samfunnsøkonomisk analyse av fastprisordningen og skolemonopolet. Utarbeidet for Den Norske Forleggerforening. Tilgjengelig på http://www.forleggerforeningen.no/filemanager/download_file/file/498 569.pdf/Bransjeavtalen %20 for %20bokomsetning %20- %20En %20 samfunns %C3 %B8kono.pdf

Mathewson, G.F. og R.A. Winter (1984). An economic theory of vertical restraints. *The Rand Journal of Economics* 15(1), 27–38.

Oslo Economics (2011). Utredning om litteratur- og språkpolitiske virkemidler. Utarbeidet for Kulturdepartementet. Tilgjengelig på http://www.regjeringen.no/upload/KUD/Kulturvernavdelingen/Rapporter_Utredninger/Utredning_om_litteratur-og_spraakpolitiske_virkemidler_2012.pdf

Overstreet, T. (1983). Resale Price Maintenance: Economic Theories and Empirical Evidence. Bureau of Economics Staff Report to the Federal Trade Commission.

Rey, P. og T. Vergé (2010). Resale Price Maintenance and Interlocking Relationships. *Journal of Industrial Economics* 58(4), 928–961

Rønning, H., T. Slaatta, O. Torvund, H. Larsen og T. Colbjørnsen (2012). Til bokas pris Utredning av litteraturpolitiske virkemidler i Europa. Utarbeidet for Kulturdepartementet. Tilgjengelig på http://www.regjeringen.no/upload/KD/Hoeringsdok/2012/201 201 052/Til_bokas_pris_Utredning_av_litteraturpolitiske_virkemidler_i_europa.pdf

Shaffer, G. (2012). Anti-competitive effects of RPM agreements in fragmented markets, utarbeidet for Office of Fair Trading.

Shaffer, G. (1991). Slotting Allowances and Resale Price Maintenance: A Comparison of Facilitating Practices. *The Rand Journal of Economics* 22(1), 120–135.

Telser, L. (1960). Why Should Manufacturers Want Fair Trade, *Journal of Law and Economics* 3, 86–105.

U.S. Department of Justice (1985). Vertical Restraints Guidelines. Tilgjengelig på http://catalog.hathitrust.org/Record/011 342 515.

HENRIK WIIG
Avdeling for internasjonale studier, Norsk institutt for by- og regionforskning

Husholdets overhode – Mannen, kvinnen eller staten?

Hvem bestemmer konsumet i husholdningen? Mannen er det tradisjonelle overhodet, mens kvinnen ofte har bedre oversikt over alle medlemmers behov. Staten har innflytelse over inntekts- og formuesfordeling, både i dag og i morgen, som igjen påvirker den interne maktbalansen i husholdets kooperative forhandlingsløsninger. Er det i realiteten staten som bestemmer hvor *skapet skal stå*?

Likestilling, snarere enn produktivitet, er ofte det politiske motivet for nye lover. Den førstefødte uansett kjønn har nå odelsrett i norsk landbruk. En politisk beslutning setter dermed tilside en tusen år gammel kultur som tilsier at eldste sønn har både rett (og de facto plikt) til å drive gården videre. Tilsvarende overbeviser nå det multilaterale systemet, anført av Verdensbanken og de regionale utviklingsbankene, regjeringer i utviklingsland om å innføre felles eiendomsrett til jord mellom mann og kvinne. Men, politikken som påvirker milliarder av småbønder er snarere basert på likestillingsideologi enn påviste kausale sammenhenger i mangel av metodologisk holdbare kvantitative empiriske undersøkelser. Denne studien utnytter et *naturlig eksperiment* i Peru for å tette kunnskapsgapet. Vi intervjuer mann og kvinne i 1280 hushold hver for seg om eiendomsforhold og husholdsbeslutninger. Vi finner en signifikant positiv sammenheng mellom felles eie og kvinnens innvirkning, noe som dermed legitimerer den innførte likestillingspolitikken.

Kravet til måloppnåelse er desto viktigere da innføring av felles eiendomsrett er aktiv omfordeling mellom nålevende personer. Mesteparten av jorden i Peru arves av menn, og dermed burde bare hans navn framkomme på skjøtet. Nå gir den nye formaliseringsloven halvparten til konene. Dette strider mot ekteskapsloven som tilsier at alt ektefellene tar med inn i ekteskapet eller arver forblir individuell eiendom, og alt som anskaffes etterpå er felles eiendom uansett opphav. Dermed brytes det internasjonale prinsippet om bare å formalisere det uformelle, ikke omfordele. Slik «ekspropriasjon» fra mannen for utdeling til kvinnen skal oppveie strukturell diskriminering og møter overraskende lite motstand. Tilsvarende omfordeling mellom hushold for å oppveie historisk diskriminering mht. rase, klasse eller geografisk tilhørighet vil medføre ramaskrik, ikke minst fra de multilaterale organisasjonene selv.

Det finnes tre hovedteorier for beslutninger innad i husholdet. *Det enhetlige* husholdet opptrer med en felles nyttefunksjon og sammenslåtte inntekter. Becker (1991) viste at justeringer i overføringer fra en altruistisk pater (mater) familias var tilstrekkelig betingelse. I det *ikke-kooperative* hushold maksimerer alle sin egen nytte når de tar andre husholdsmedlemmers handlinger for gitt. Fangens dilemma,

med få fellesgoder og lav nytte for alle, er ofte likevekten. Manser og Brown (1980) mener derimot at de fleste hushold klarer å inngå bindende avtaler om arbeidsinnsats og konsumsammensetning i *kooperative* forhandlinger. Men, de maksimerer mer-nytten ved samarbeid i forhold til hva hver enkelt ville oppnådd uten å samarbeide, dvs. ikke-kooperativ likevekt eller skilsmisse. Dette «trusselpunktet» i husholdets forhandlinger avhenger sterkt av hvor mye kvinnen beholder av parets samlede formue. Det bestemmer om hun kan brødfø seg og sine hvis hun blir alene. I deler av Afrika mister kvinnen alt. I Norge føres bolig ofte på en av partene. Der kvinner i Peru før risikerte å bli sittende uten formue vil hun nå kunne ta med seg halvparten av jorda. Risikoen for henne ved å kreve medbestemmelse i husholdet er dermed kraftig redusert, og risikoen for ham ved å nekte innflytelse ditto større.

Estimering av effekter er ofte vanskelig i mangel av referansegruppe. En interessant effekt framkommer gjerne i etterkant, og da er det for seint å samle inn informasjon om hvordan samfunnet var før prosessen ble satt i gang. Det finnes heller ingen sammenligningsgrupper når hele befolkningen blir utsatt for den samme politikken samtidig. Norge har liten tradisjon for å pilotere politikk på mindre grupper. Nye lover innføres likt for alle etter mange års høringsrunder. Motsatsen er Kina hvor myndighetene innfører forskjellige systemer i forskjellige deler av lander for aktivt å høste erfaringer. I vårt tilfelle utnytter vi den klassiske manglende gjennomføringsevnen hos latinamerikanske myndigheter. En stor landreform på 1960 og -70 tallet gir opphav til et *naturlig eksperiment* i formalisering av landrettigheter 30 år etterpå. Et bondeopprør på landsbygda mot de store godseierne, avtagende produktivitet i landbruket og behov for vekst i byen fikk militærdiktaturet ledet av general Velasco til å gjennomføre en omfattende landreform i landet. Staten eksproprierte uten omsvøp jorden til de store godseierne og delte så ut til fattige landarbeidere og frittstående småbrukere.

Denne omfordelingen skulle skape økonomisk vekst via to kanaler: De store gårdeierne flyttet til byene, hvor de var forventet å bruke den statlige kompensasjon for jorden og entreprenørskap til å bygge opp industrien i landet. Videre skulle småbøndene dyrke jorden sammen som en felles eiendom og motta statlige lån til maskineri for å øke produktiviteten. De levde i geografisk avgrensede landsbyer med tradisjonelle landsbyråd. Staten ønsket å omdanne disse enhetene til «registerte jordbrukslandsbyer» med felles eie til jorden. Men det juridiske systemet holdt ikke tritt med hastigheten i omfordeling. Selv om småbøndene aksepterte den formelle felles eiendomsretten, så motsatte de seg i praksis felles drift. Videre medførte inkompetent ledelse synkende produktivitet. Mange landsbyer var derfor ikke juridisk registrert da militærregjeringen oppga prosjektet på midten av 1970-tallet. Det spilte uansett liten praktisk rolle. Småbøndene delte jorden mellom seg uansett juridisk status og organiserte landsbyråd for felles beslutninger vedrørende oppbygging av infrastruktur, skoler, festivaler osv. De to systemene eksisterte derfor side om side uten at beboerne selv så noen forskjell på dem.

Etter flere tiår førte staten igjen en aktiv landbrukspolitikk etter initiativ fra den Interamerikanske utviklingsbanken. Formalisert eiendomsrett gir incentiv til å investere mer i jorden. Det er lettere å låne penger med pant i jorden, og samtidig var risikoen for å miste jord og dermed avling mindre. Skjøter er også en forutsetning for fungerende landmarkeder. Mindre produktive bønder ville så selge til mer produktive bønder. Formaliseringsinstitusjonen oppdaget så at en stor andel av bøndene ikke kunne få slike individuelle skjøter siden de bodde i «registerte jordbrukslandsbyer». De hadde allerede et skjøte med felles eiendomsrett til jord. Derfor jobbet de bare videre med «ikke-registerte jordbrukslandsbyer» hvor det nå er utstedt individuelt skjøte på 1.5 millioner jordlapper. Den juridiske status fra landreformen 30 år tidligere fikk dermed stor betydning likevel. Landsbyer med og uten individuelle eiendomsretter eksisterer nå side om side. I de førstenevnte eier kvinnen og mannen jord sammen, i sistnevnte hovedsakelig mannen alene.

Vi valgte 8 distrikter i fire forskjellige deler av det peruanske høylandet for vår studie som benytter kvalitative dybdeintervjuer, husholdspørreskjemaer og eksperimenter. Vi intervjuet mann og kvinne separat i 1280 husstander, og konstruerte en indikator for beslutningsmakt ved å spørre hvem som avgjorde den siste gangen husholdet foretok en eksplisitt beslutning av 26 forskjellige typer. Var det han alene, hun alene eller en felles beslutning?

En enkel sammenligning av andelen av beslutninger hvor kvinnen innvirker på beslutningen viser at hun har fått en signifikant sterkere posisjon innad i husholdet. En forskjell på 5 prosentpoeng mellom de to landsbytypene skyldes at kvinnen har fått eiendomsrett til jorda sammen med ektemannen i den førstnevnte og ikke i sistnevnte. Effekten øker til over 15

prosentpoeng i en regresjonsmodell med kontrollvariabler.

En nærmere analyse viser at kvinnens medbestemmelse øker mest i beslutninger som er direkte relatert til landbruket, mens forskjellene er ikke signifikant forskjellig for vanlig forbruk, investeringer og deltagelse i arbeidsmarkedet. Det åpner for alternative tolkninger til trusselpunkthypotesen. Siden hun bidrar med eiendom, tilsier generelle normer at hun også skal være med og bestemme over bruken. Videre vil hun gjennom å velge aktivt eierskap befeste sin nylig tildelte eiendomsrett.

Det er imidlertid farlig å generalisere likestillingseffekten over sted og tid. Den indianske kulturen i det Peruanske høylandet gir tradisjonelt kvinnen en viktig posisjon, bl.a. styrer kvinnen husholdningsøkonomien. Kvinnens stilling i mestizo kulturer er langt svakere, og felles eiendomsrett kan bli torpedert allerede ved tildeling av formelle skjøter. For tiden gjennomfører jeg en tilsvarende studie i Colombia i forbindelse med tilbakeføring av jord etter konflikten. Mer alarmerende er et mulig tilbakeslag i likestilling ved overføring av jord i neste generasjon i Peru. Våre hushold prioriterer sønner framfor døtre ved arv av jord uten at kommende svigerdøtre vil inkluderes i overføringspapirene. Kvinnen mister dermed tradisjonelle rettigheter som bl.a. tilsier at fraskilte kvinner med forsørgelsesansvar for barna får beholde deler av jorden.

REFERANSER

Becker (1991). *A treatise of the family*. Cambridge MA: Harvard University Press.

Manser and Brown (1980) 'Marriage and household decision-making: A bargaining analysis', *International Economic Review*, **Vol 21**, No.1, pp. 31–44

Wiig (2013) 'Joint titling in rural Peru: Impact on women's participation in household decision-making' *World Development,* **Vol 52**, pp. 104–119. Denne og andre analyser finnes på http://perulandgender.nibrinternational.no/.

SAMFUNNSØKONOMENE

Det inviteres til studentbidrag i Samfunnsøkonomenes tidsskrift

Dere får nå muligheten til å få deres artikkel på trykk i Samfunnsøkonomenes tidsskrift. Dette tidsskriftet blir sendt til alle medlemmer av Samfunnsøkonomene, i tillegg til flere av landets utdanningsinstitusjoner og relevante arbeidsplasser. Det er dermed en svært god mulighet til å få publisert en fagrelevant artikkel, eller få oppmerksomhet rundt en eventuell masteroppgave.

Spalten er åpen for mange ulike temaer. Har du tanker om hybelpriser? Hvordan få studielånet til å strekke lengst mulig? Eller er deler av masteroppgaven din så bra at den bare må publiseres?

Vennligst se retningslinjene på bakerste side i tidsskriftet, eller på våre hjemmesider: http://samfunnsokonomene.no/tidsskrifter/veiledning-for-bidragsytere/

Med vennlig hilsen
Andreas Oftedal og Mari Emilie Beck
Studentredaktører

SAMFUNNSØKONOMENE

I samarbeid med Norges Banks 200-årsjubileumsprosjekt inviterer Samfunnsøkonomene til høstkonferanse
Tirsdag 07/10 – 2014, Høyres Hus, Stortingsgaten 20, Oslo

Betydningen av 1814 for vår økonomiske utvikling og velferd

Program:

- Historisk sveip over tiden rundt 1814
- Det ustabile pengevesenet
- Institusjonsutviklingen
- Næringsutviklingen
- Forholdene for folk flest

Foredragsholdere er Frank Aarebrot, Camilla Brautaset, Rolf J. Brunstad, Øyvind Eitrheim, Jan F. Qvigstad og Lars Fredrik Øksendal.

Detaljert program kommer senere.

Programmet begynner ***kl. 13.00****.*
Vi avslutter med fingermat og drikke fra kl. 17.00 fram til ca. 18.30

Følg med på www.samfunnsokonomene.no for mer informasjon og sett av dagen!

Vel møtt til faglig påfyll og samvær!

Vennlig hilsen programkomiteen
Torunn Bragstad
Rolf Brunstad
Øyvind Eitrheim
Kjersti-Gro Lindquist

Veiledning for bidragsytere

1. Bidrag til Samfunnsøkonomen deles inn i fem kategorier:
   a. *Artikkel*
   Vitenskapelig anlagte artikler av teoretisk og/eller empirisk karakter som studerer problemstillinger innenfor det samfunnsøkonomiske fagområdet. Kategorien åpner også for litteraturoversikter fra et bestemt fagfelt. Artikkel-formatet har tidsskriftets høyeste krav til originalitet, er omfattet av fagfellevurdering og utløser publiseringspoeng for nivå-1 tidsskrift i det norske systemet for vitenskapelig publisering. Omfang: Maks 7000 ord (ca 20 sider). Indikativ behandlingstid: 4 måneder.
   b. *Aktuell analyse*
   Anvendte analyser av problemstillinger med høy aktualitet for norsk økonomi og samfunnsliv rettet mot en bred krets av lesere med arbeid eller interesse innenfor samfunnsøkonomi. Lavere krav til originalitet og teknisk nivå enn for Artikkel-formatet. Aktuelle analyser er underlagt fagfellevurdering, og utløser publiseringspoeng for nivå-1 tidsskrift i det norske systemet for vitenskapelig publisering. Omfang: Maks 7000 ord (ca 20 sider). Indikativ behandlingstid: 2 måneder.
   c. *Aktuell kommentar*
   Innlegg om aktuelle problemstillinger og utviklingstrekk i norsk økonomi og samfunnsliv som forutsetter innsiktsfull anvendelse av samfunnsøkonomiske sammenhenger, begreper og tankesett. Forenklet vurdering i redaktør-kollegiet som ikke utløser publiseringspoeng. Omfang: Maksimalt 5000 ord (ca 12 sider). Indikativ behandlingstid: 1 måned.
   d. *Debattinnlegg*
   Tilsvar og kommentarer som forutsetter innsiktsfull anvendelse av samfunnsøkonomiske tankesett. Debattinnlegg vurderes av redaktør-kollegiet, og utløser ikke publiseringspoeng. Omfang: Maksimalt 3000 ord (ca 7 sider). Indikativ behandlingstid: 1 måned.
   e. *Studentspalte*
   Her kan studenter presentere fagrelevant arbeid. Forenklet vurdering i redaktør-kollegiet. Omfang: Maksimalt 2000 ord (ca 5 sider). Indikativ behandlingstid: 1 måned.
   f. *Bokanmeldelser*
   Anmeldelser av lærebøker og andre fagbøker som har (bred) relevans for lesere av Samfunnsøkonomen. Omfang: Maksimalt 2000 ord (ca 5 sider). Indikativ behandlingstid: 1 måned.

2. Prosedyrer og krav for innsending
   a. Manuskript sendes i elektronisk format til tidsskrift@samfunnsokonomene.no. Studentbidrag sendes til våre studentredaktører ved uio@samfunnsokonomene.no.
   b. Artikler, aktuelle analyser og aktuelle kommentarer skal ha en ingress på maksimalt 100 ord. Ingressen skal oppsummere artikkelens problemstilling og hovedresultat.
   c. Unngå store, detaljerte tabeller. Alle figurer og tabeller skal ha figurnummer og tittel, som utgangspunkt for referanser i teksten (unngå «tabellen ovenfor», «tabellen på neste side» o.l.)
   d. Omfanget av fotnoter bør minimeres. Det skal benyttes fotnoter, og ikke sluttnoter.
   e. Figurer og tabeller må legges ved i originalformat.
   f. Referansene skal følge Harvard Style of Referencing. Referansene i teksten skal være som følger ved henholdsvis en, to og flere forfattere: «...Meland (2010), Bårdsen og Nymoen (2011), Finstad m. fl. (2002)...». Referanser i parentes skrives som følger: «... (Finstad m. fl. 2002; Meland, 2010)...».
   g. Referanselisten skal ha overskriften REFERANSER og ha følgende format:
   Melberg, H. O. (2010). Animal spirit: Fargerik tomhet? *Samfunnsøkonomen* 64 (2), 4-10.
   Bårdsen, G. og R. Nymoen (2011). *Innføring i økonometri*. Fakbokforlaget, Bergen.
   Finstad, A., G. Haakonsen og K. Rypdal (2002). Utslipp til luft av dioksiner i Norge – Dokumentasjon av metode og resultater. Rapporter 2002/7, Statistisk sentralbyrå.
   h. Alle bidrag til Samfunnsøkonomen skal være ferdig korrekturlest.
   i. Forfattere av artikler, aktuelle analyser og aktuelle kommentarer må sende inn et høyoppløselig elektronisk portrett-fotografi. Forfatterne presenteres med hovedtilknytning (affiliation). Andre tilknytninger (og eventuelle kontakt-detaljer) oppgis eventuelt i fotnote på side 1.

KLIMANØYTRAL DISTRIBUSJON B

NORGE P. P.

posten

Returadresse:
Samfunnsøkonomenes Forening,
Kristian Augusts gate 9,
0164 Oslo