

NR 6 - SEPTEMBER 2003 - 57. ÅRG.

Økonomisk forum

Tema: Økonomer og språk

Kan vi stole på sjeføkonomene?

Intervju med Knut Anton Mork og Harald Magnus Andreassen

Einar Forsbak:

Handlingsregelen og pengepolitikken

Terje Hansen:

Sparing i bank

- Et skatteparadis eller et skatteran?

Gaute Torsvik:

Incentiv på arbeidsplassen



• Husk

Forskermøtet
6. - 7. januar

2004

NTNU
Trondheim

I dette nummer...

INTERVJU

4

LEO A. GRÜNFELD:
Intervju med Knut Anton Mork og
Harald Magnus Andreassen

DEBATT

9

EINAR FORSBAK:
Handlingsvegringsregel?

AKTUELLE KOMMENTARER

11

TERJE HANSEN:
Sparing i bank – Et skatteparadis eller
et skatteran?

TEMA: ØKONOMER OG SPRÅK

15

KARINE NYBORG:
Fra tørt og korrekt – til kreativt,
men slurvete?
Norske økonomer som fortellere

19

AGNAR SANDMO:
Samfunnsøkonomer som skribenter

22

SIGVE TJØTTA:
Økonomi – fag og retorikk

25

BERIT VON DER LIPPE:
Metaforens potens – og impotens
– i økonomisk språkbruk

ARTIKLER

31

GAUTE TORSVIK:
Incentiv på arbeidsplassen

MÅNEDENS BOK

39

Menneskenatur og sosial struktur av
Gaute Torsvik. Anmeldt av Jon Hovi

42

NEKROLOG
Tor Jakob Klette

Forsidebilde: © Harri Tahvanainen /
Gorilla / Samfoto



Kommunevalg og kommunale valg

Oppslutningen ved kommune- og fylkestingsvalgene har gått nedover siden midten av 1960-tallet. Ved forrige kommunevalg var valgdeltakelsen 60,4%, mens 56,8% av de stemmeberettigede avla stemme ved forrige fylkestingsvalg. Valgforskere frykter at vi nærmer oss en valgdeltakelse helt ned mot 50% ved lokalvalgene.

En mulig forklaring på den lave valgdeltakelsen kunne være at den enkelte stemme betyr så lite at det ikke er verdt bryet å gå til valglokalet. Men hvis dette var årsaken, ville en forvente enda lavere deltakelse ved stortingsvalg. Dette er imidlertid ikke tilfelle. Deltakelsen ved stortingsvalgene har riktignok gått ned, men i 2001 var likevel oppslutningen 75,5%. Ved kommunevalg har dessuten velgerne hatt direkte innflytelse på personsammensetningen ved kumulering og ved å stryke kandidater fra listen. Dette skulle isolert sett gi insentiv til høyere valgdeltakelse ved lokalvalg enn ved stortingsvalg.

Kommunene har et formelt ansvar for produksjon av viktige offentlige tjenester. Kommunenes (inklusive fylkeskommunenes) andel av de totale offentlige utgifter var i 2001 over 60%. Er den lave valgdeltakelsen et utslag av at kommunale og fylkeskommunale aktiviteter er uten interesse for velgerne? Nepe! Vi har et bestemt inntrykk av at den stemmeberettigede del av befolkningen er svært opptatt av så vel tilgangen som kvaliteten på kommunale tjenester som barnehage, grunnskole, eldreomsorg og kommunal infrastruktur.

Begrunnelsen for desentralisering av offentlig sektor er i første rekke at ulike lokale aktiviteter skal kunne tilpasses lokale preferanser, behov og kostnader. Filosofien er at ulike kommuner skal ha anledning til å velge ulike løsninger og prioriteringer. Det grunnleggende spørsmålet i denne sammenheng er imidlertid: Hvor stor er den reelle handlefriheten for lokale beslutningsorganer? Kommunenes muligheter til å påvirke egne inntekter er begrenset på grunn av tak på kommunale skattesatser. Reformen de siste årene innebærer at viktige kommunale aktiviteter i stor grad bindes som følge av vedtak om felles nasjonal standard. Et aktuelt eksempel er barnehageforliket som langt på vei innebærer standardisering av det kommunale barnehagetilbudet. Lokaldemokratiet kan oppleves å ha lite handlingsrom og derfor liten mening. Mot denne bakgrunn er det kanskje ikke så merkelig at interessen for lokalvalgene er relativt laber.

Det underliggende spørsmålet gjelder valg av modell for organisering av offentlig sektor. En kan velge en desentralisert løsning med høy grad av kommunal autonomi uten detaljregulering av kommunale aktiviteter. Kommunepolitikere fatter viktige beslutninger som har betydning lokalt og lokaldemokratiet blir reelt. Dersom sentrale myndigheter ikke liker kommunenes egne disposisjoner kan en velge en «direktoratmodell» der kommunene er rene tjenesteproducenter mens sentrale myndigheter har det formelle og reelle ansvar. Dagens system innebærer en sammenblanding med uklare ansvarsforhold og betydelig frustrasjon lokalt.

■ ■ ■ LEO ANDREAS GRÜNFELD:

Kan vi stole på sjeføkonomene?

Samtale med Knut Anton Mork og Harald Magnus Andreassen

Det finnes vel knapt en avis i dette land som ikke ukentlig bruker økonomi-eksperter som sannhetsvitner når man snakker om hva som skjer med landets økonomi. Vanligvis er disse ekspertene hentet fra finansnæringen, men økonomer med sete innen fag- og interesseorganisasjoner er også ofte ute og lufter sine tanker i pressen. De har det til felles at de ofte tituleres som sjeføkonomer, en hensiktsmessig fellesbetegnelse ettersom den ikke inkluderer økonomer fra universiteter og høyskoler. En hver finansinstitusjon og interesseorganisasjon med respekt for seg selv har ansatt en sjeføkonom, og antallet slike har vokst dramatisk gjennom de seneste tiår. I dag dominerer de den økonomiske debatten i dagspressen men er sjelden å se i de tyngre tidsskriftene. Videre benyttes de i økende grad av statsforvaltningen, eksempelvis som eksperter og utvalgsmedlemmer. Både Norges bank og finansdepartementet refererer til sjeføkonomenes syn på utviklingen når inflasjonsrapporter og nasjonalbudsjett legges frem. Deres stadig mer dominerende posisjon i samfunnet rettferdiggjør en smule skepsis. Det er på tide å spørre om man faktisk kan stole på sjeføkonomene. Har de ikke alle en skjult agenda ettersom de nærmest uten unntak representerer en bedrift eller interessegruppe. Sjeføkonom Knut Anton Mork (KAM) i Handelsbanken og sjeføkonom Harald Magnus Andreassen (HMA) i First Securities stilte medgjørlig opp til en samtale om dette temaet, samt en rekke andre aktuelle spørsmål som sjeføkonomer gjerne uttaler seg om. De har begge lang erfaring fra bransjen, de er ofte i media og er samtidig godt akademisk skolert.



Knut Anton Mork er sjeføkonom i Handelsbanken



Harald Magnus Andreassen er sjeføkonom i First Securities

Mork representerer den mer sindige men likevel nokså spissformulerte økonomen, mens Andreassen har mer av terrierens karakter med et taleapparat som vanskelig lar seg målbinde, og en imponerende formidlingstrang. Et intervju med to så vidt renskarne økonomkarakterer kan ta motet fra en hver, men deres ærlighet og lette tone tilførte samtalen et strøk av vennlighet og åpenhet. Det var nærmest uproblematisk å åpne med en misstillitserklæring.

– Kan vi virkelig stole på norske sjeføkonomer? Deres skjulte agenda er jo nokså åpenbar?

KAM: Jeg skal jo innrømme at også vi representerer en part i en prinsippal agent situasjon. Vi skal ikke stikke under en stol at finansanalytikere i bred forstand har vært skyld i store over-

tramp. Selv om forliket som ble inngått i New York innebar at ingen analytikere innrømmet overtramp, gikk de med på å ikke benekte det. Mange samfunnsøkonomer var i høy grad med på å hause opp under ideen om en ny økonomi der de gamle økonomiske sammenhengene skulle glemmes. Mange økonomer handlet nok her i strid med sin beste viten. De av oss som ikke trodde at verden hadde forandret seg radikalt ble skeptiske til vekstbølgen i 1995. Da den fortsatte i 96, 97 og 98, ble det etter hvert nokså tøft å ivareta sin skeptiske holdning. Det er lett å tape tidsperspektivet i den jobben vi har. Vi har data og erfaringer 200 år tilbake og jeg har lenge fleipet med at jeg har kolleger som ble imponert da jeg fortalte at jeg husket godt nedgangen i 1990. I dag har jeg kolleger som ikke engang har noe klart forhold

til oppgangen i aksjemarkedet på slutten av 90-tallet. Dette sier en del om det miljøet vi jobber i. Det er ikke uredelighet det er snakk om, men ofte mangelfulle kunnskaper.

HMA: Det å mene noe om økonomisk politikk der Norges bank står sentralt, utgjør bare en liten del av min arbeidsdag. Jeg har ikke noen annen agenda en å gi mine kunder de beste råd. I de seneste årene har vi fått en mye sterkere fokusering på økonomi og finanssaker i media. Nylig ringte VG meg med spørsmål om FRA-renter. Dette er helt nytt og forteller at medie-ene er mer opptatt av tema vi jobber med til daglig.

KAM: Jeg vil også fremheve at våre innspill i media utgjør en svært liten del av vårt daglige arbeid. Men i perioder står ikke telefonen stille. Når Norges bank foretar noe uventet er jeg som en vaskefille kvelden etter. Jeg løper frem og tilbake mellom telefoner og vet nærmest ikke hvem jeg snakker med i den andre enden. Men ofte knytter disse spørsmålene seg til hva økonomisk politikk betyr for folk flest. Da forsøker jeg å forklare hvordan tingene henger sammen. Jeg er tilbake i min lærerrolle. På denne måten får jeg være med på å lære folk til å forstå verden. Personlig synes jeg dette er svært givende. Så kommer det en rekke henvendelser fra media om gode råd. Nærmest uten unntak knytter dette seg til om folk bør binde renta eller ikke. Her missforstås svarene mine ofte, så jeg har blitt svært forsiktig med å uttale meg om disse sakene. I denne sammenheng skal det nevnes at det for litt siden var oppe en debatt i avisene der man hevdet at sjeføkonomene ga råd om fastrente som gavner deres banker, men det stemmer ikke for bankene tjener jo ikke noe mer på denne typen tjenester. Mange har rett og slett ikke forstått sammenhengene her.

HMA: Gode råd er alltid avhengige av den økonomiske situasjonen til personene man rådgir. Her er det ingen forskjell mellom de råd jeg gir våre kunder og de jeg gir i media. Men deres økonomiske situasjon varierer jo betydelig, og det må jeg ta hensyn til.

KAM : Norske journalister har som oftest bakgrunn fra statsvitenskap og er genuint opptatt av politikk, særlig partipolitikk. Derfor kommer det ofte spørsmål alla: Så du støtter Carl I. Hagen da? Er ikke dette FRP politikk? Slike situasjoner skyr jeg. Både ledelsen i Handelsbanken og jeg er svært opptatt av å fremstå som partinøytrale. Jeg opplever det som en forflating hvis jeg svarer på spørsmål om hvorvidt jeg støtter ditt eller datt.

HMA: Det skal sies at mange økonomijournalister er meget gode, og de er blitt mye dyktigere med tiden.

KAM: Jeg satt en morgen og lyttet til NRKs økonominytt, og tok meg selv i å si til min kone at «det der var en god økonomireportasje». Men det var dessverre en enslig svale. Jeg føler at vi har et problem i økonomijournalistikken, og det gjelder ikke bare NRK. Jeg ble ringt opp av en tabloidavis som skulle lage en reportasje om Svein Gjedrem, og vi kom ikke langt ut i intervjuet før jeg nevnte hans *de facto* innføring av inflasjonsmål, hvorpå journalisten spurte hva jeg mener med det begrepet. Vedkommende hadde rett og slett ikke peiling. Jeg måtte bare avslutte samtalen.

– At sjeføkonomer foretar deskriptive analyser av økonomien og dens utvikling fremover er uproblematisk, men hvorfor skal sjeføkonomene drive med preskriptiv synsing i media?

KAM: Jeg holder meg til grunnlovens paragraf 100: «Frimodig Ytring om Statsstyrelsen og en hvilkesomhelst annen Gjenstand ere en Hver Tillatt». Det skulle bare mangle at ikke vi skulle være med på denne form for debatt. Vi har kompetanse, da skal vi være med.

HMA: Det er en viktig del av demokratiet at folk som oss eksempelvis gir klare signaler om hva sentralbanken bør gjøre.

KAM: Jeg har opplevd at politiske ledere har bedt meg om å holde kjeft. Det reagerte jeg sterkt på.

HMA: Det at vi uttaler oss relativt fritt om økonomiske problemstillinger blir

også ansett som en god form for markedsføring for våre bedrifter. Det å ta del i debatten som berører min bedrifts aktiviteter blir sett på som gunstig. Men jeg får ikke lov til å synse om helsevesenet. Videre er det jo slik at kundene mine ikke er spesielt interessert i hva jeg synes Gjedrem bør gjøre på neste rentemøte. Der er mest opptatt av hva han kommer til å gjøre. Men jeg klarer ikke å skille disse to tingene så godt fra hverandre. Jeg lever ikke i den tro at Gjedrem og jeg på ett års sikt har svært avvikende syn på økonomien. Når det kommer til stykke vil han være enig med meg, gitt at jeg ikke tar fullstendig feil i mine vurderinger.

KAM: Det Harald Magnus sier om profilering stemmer. Vår eksterne aktivitet gavner vår institusjon. Jeg pleier å fleipe med at jeg representerer Handelsbankens reklamebudsjett i Norge. Det meste av bankreklamen baserer seg på at banken er hyggelig, at man har gode rentebetingelser og smarte kort. Dette er jo noe alle sier og samtidig koster dette mye penger. Hvis man derimot kan vise publikum at banken har et kyndig personale, så gir dette signaler om noe substansielt, at man faktisk kan få hjelp i denne banken. Jeg føler meg mer vel med den form for markedsføring vi står for sammenlignet med reklameplakater og lignende.

– Men du uttaler deg om mangt

KAM: Jeg har uttalt meg om mye, faktisk også om helsevesenet. Men i enkelte situasjoner setter ledelsen i banken bremsene på. Dette var for eksempel aktuelt i forbindelse med den svenske ØMU debatten. I en svensk bank ga enkelte økonomer klart uttrykk for sine synspunkter og dette ble til en debatt i bankens styre. Konklusjonen ble at alle ansatt fikk lov til å delta i debatten men må uttale seg som enkeltpersoner. Dette er en sak der man lett kunne bli anklaget for å ha skulte agendaer.

– Har sjeføkonomenes rolle i media blitt for stor? Kunne ikke andre fylt deres rolle dersom vi eksempelvis hadde en mer skolert økonomipresse?

HMA: Nå er det jo en svært bred representasjon av sjeføkonomer som

Intervju

skriver og blir intervjuet i media. De kommer fra Nordea, Handelsbanken, en rekke meglerhus, ja til og med Sparebanken Møre er ofte ute i pressen. Det finnes jo mange makroøkonomer innen academia men det er ikke deres oppgave å følge markedene fra dag til dag. Har de noe de vil fortelle, så får de skrive, men det kreves jo ofte at det skal være relevant. En akademisk økonom som skriver tre relevante og poengterte artikler vil garantert få mye medieoppmærksomhet.

– Mitt inntrykk er at man i USA har akademiske økonomer som spiller en viktigere rolle i den løpende debatten i media. Stemmer dette?

HMA: Det er ikke mange slike amerikanske økonomer som uttaler seg om pengepolitikken med en høy frekvens. Det er en større andel akademikere som tar del i debatten her i Norge enn det mange skal ha det til. Jeg er faktisk litt overrasket over hvor mange som deltar.

KAM: Jeg synes det gis for lite akademisk kredit for deltakelse i den løpende økonomiske debatten. Det er jo nærmest diskrediterende. Da jeg jobbet på Vanderbilt i USA, begynte jeg å ta med dagsaktuelle temaer i undervisningen for å motivere studentene. Da begynte også media å interessere seg.

HMA: På BI har man etablert Center for Monetary Economics som bygger på ideen om et forum der akademikere møter folk fra næringslivet i diskusjon om pengepolitikk. Dette har fungert veldig bra. Jeg tror mange akademikere har evne til og ønske om å gjøre seg mer relevante for verden rundt dem, men vurderinger ev eksempelvis hva Gjedrem vil gjøre fremover baserer seg i stor grad på små intrikate vurderinger av den siste utviklingen i enkelte økonomiske indikatorer, gjerne sammenlignet med hvordan situasjonen var for 3 uker siden. Videre prøver man å tolke hva sentralbanken har sagt eller ikke sagt. Dette er jo i manges øyne et drittarbeid og nokså banale sysler, ting som i den store sammenhengen er nokså uinteressante. Akademikere er jo ikke så opptatt av hva sen-

tralbanken gjør og tenker på kort sikt. De velger oftere å studere hvordan sentralbanken opptrer i det lange løp. Det som skjer i det kortere løp behøver ikke nødvendigvis akademikerne engasjere seg i. Men den såkalte indikator-kikkingen bruker jeg som et virkemiddel til å få oversikt over hvordan økonomien virker. Særlig kan slik informasjon si noe om tilstander som ikke kan vedvare over tid. Man får blick for innebygde spenninger som driver økonomien og som kan gi uventede svingninger. I så måte blir vårt arbeid mer intellektuelt utfordrende enn mange skulle tro. Vi analytikere er genuint opptatt av hva det er som skaper endringene i økonomien. For noen år siden foreleste jeg for en gruppe lærere i høyskolesystemet, om hvordan jeg bruker makrofaget i mine vurderinger av økonomien. Jeg fortalte dem om hva jeg alltid gjør, og forsøkte å sette mitt arbeid en faglig sammenheng. Dette førte til at mange av disse folkene fikk lyst til å undervise i makroøkonomi igjen. Makrofaget blir jo skrekkelig tørt når man sitter å flikler med ISLM modeller. Det å løfte hodet og se på anvendelser hjelper.

KAM: Det hadde vært en fordel om de som underviser studenter i makro ville ta med studentene ut i markedet, slik at studentene fikk en bedre og mer solid plattform når de kommer ut i arbeidslivet. Men det er viktig å fremheve at det å føre analytiske resonnementer rundt de strukturelle forholdene i økonomien er en viktig del av min jobb. Noen ganger innser jeg at her kommer vi ikke lenger uten en formell teoretisk eller empirisk modell. Dette kan jeg bruke ganske lang tid på og produktene blir ofte omfangsrike.

HMA: Slike analyser er det ikke vanlig å se blant sjeføkonomene. Her representerer nok Knut Anton et hederlig unntak. Det jeg kan gjøre som ikke lager slike analyser selv er å tenke grundig på problemet, lese forskning og ikke minst gå tilbake i historien for å unngå feiltrinn.

– Er norske sjeføkonomer slaver av analyser basert på de store makroøkonomiske modellene som KVARTS og RIMINI?

KAM: Jeg har ikke satt meg så grundig inn i disse modellene, så slave kan jeg vanskelig sies å være. De færreste av oss sitter og jobber med formelle modeller, men vi har jo verktøy som sikrer at helheten er lik summen av komponentene. De fleste av oss konkluderer med at et slikt modellverktøy blir for dyrt og ressurskrevende. Det å vedlikeholde og forstå modellenes virkemåte er svært krevende. De store makroøkonomiske modellene har også falt i renomme, i hvert fall i næringslivet. I sentralbankene er de nesten nødt til å bruke dem. Jeg må si at jeg bruker analysene basert på disse modellene svært lite. Jeg henter dog informasjon derfra vedrørende fremskrivninger av offentlig konsum og investeringer, ettersom disse miljøene setter av betydelige ressurser til å kartlegge denne aktiviteten. Et annet område som disse miljøene kartlegger grundig er oljeinvesteringer, men vi har også dyktige oljeanalytikere hos oss som hjelper meg på dette området.

HMA: Det som er viktig for oss er å få informasjon om når økonomien vender. Hva som skal til for at ting skal begynne å bevege seg i en annen retning. Det kan ikke disse modellene fortelle oss noen ting om. I den grad analyser basert på disse modellene forteller noe om dette, så er det basert på eksogen input. Når det gjelder bruk av slik input er vi like gode som det Norges Bank, SSB eller andre er.

– Er norske sjeføkonomer mer keynesianske enn sine utenlandske kolleger?

KAM: Det som kjenner tegner norske sjeføkonomer er deres klokkeetro på finanspolitikkenes rolle og at det som regulerer økonomien er offentlige utgifter og ikke skattetrykket. Multiplikatormodellen står høyt i kurs i Norge.

HMA: Men finanspolitikk er jo ekstremt viktig. Se bare på stimulansene i USA, de er ikke langt unna 5% av BNP. Det er klart at en slik politikk har virkning. Men mitt inntrykk er at en ISLM modell ligger til grunn for hvordan mange sjeføkonomer tenker. Om du er på Wall Street eller i Oslo, så er tenkemåten relativt lik.

KAM: Nei dette må nyanseres noe. For det først kan man diskutere om stimulansene i USA er knyttet til delta G eller delta T. For det andre er det grunn til å si at ISLM modellen er død, for det er jo ikke slik at sentralbankene i dag bare bestemmer pengemengden. Og den gammelkeynesianske forutsetningen om gitt prisnivå er også død. I dag er jo både inflasjon og deflasjon kjørnemomenter i vår analyse.

HMA: Men vi tenker på økonomien som etterspørselsdrevet mer enn tilbudssidedrevet i det korte løp. Om det er renten eller pengemengden som styres er ikke viktig.

KAM: Jeg vet ikke om jeg er enig i dette heller. Se bare på boble-økonomien på 90-tallet. Da snakket jo alle om at tilbudssiden skapte en ny økonomi. Norske økonomer har nok vanskelig for å se hvordan de langsiktige faktorene også spiller inn på økonomien på kort sikt.

HMA: Snur man på det, så er jeg og sikkert mange andre økonomer usikker på hvordan kortsiktig politikk påvirker økonomien på lang sikt. Empirien er dessuten høyst uklar på dette området. Produktivitet betyr jo alt for økonomien, og i så måte er det jo tilbudssiden som styrer. Det at vi sjeføkonomer ikke omtaler disse temaene i pressen betyr ikke at vi ikke er opptatt av dem, men jeg er i alle fall ikke så sikker på hva som bestemmer slike forhold.

– Norge innførte et nytt pengepolitisk regime i 2001. Før skiftet ytret mange sterk motstand mot et inflasjonsmål, men debatten etter dette skiftet har nærmest dødd ut. Snur norske sjeføkonomer så vel som akademiske økonomer sine kapper med vinden?

KAM: jeg kan vel knapt anklages for å ha snudd kappen med vinden når det gjelder dette temaet. Jeg opplevde det som bemerkelsesverdig å først bli hundset som en enslig svale før sentralbanksjefen tok grep og endret politikken, for deretter å møte de samme personene som nærmest hadde latterliggjort mitt standpunkt – og oppleve at de sier at det er dette

de har ment hele tiden. Det skuffet meg.

HMA: Det Gjødrem foretok seg i den perioden mener jeg var fullt i overensstemmelse med den gamle forskriften.

KAM: Nei, det Gjødrem uttalte til Reuter 4. januar 1999 var uomtvistelig et kupp. Og jeg var forbauset over at det ble god tatt både politisk og juridisk.

HMA: Det var jo ikke slik at dette var en pallass-revolusjon alene. Vi hadde kommet i en nokså ubehagelig situasjon der det gamle systemet var modent for skraphaugen. Vi kunne kanskje valgt å gjøre som Danmark, å bli et lydrike under EMU, men vi vet ikke om det ville fungert. Det var nok ikke mange politikere som hadde tenkt gjennom eller hadde oversikt over alle implikasjonene som følger i kjølvannet av et endret pengepolitisk regime. Men jeg tror nok at noen av dem etter hvert skjønnte hvor det bar. Det er ikke slik at norske politikere er noe dummere enn politikere i andre land på dette området.

KAM: Den ryddige måten å gjøre dette på ville ha vært at den nyutnevnte sentralbanksjefen gikk til regjeringen for å be om en ny forskrift. Jeg føler at våre folkevalgte ikke fikk nødvendig informasjon fra dem det var naturlig å få det fra, nemlig finansdepartementet. Det er også mitt inntrykk at det forelå en sterk frykt blant norske politikere for å debattere pengepolitikk. De var redde for at en slik debatt skulle sette i gang spekulasjon i markedene. Denne situasjonen minnet meg om Per Bortens uttalelse under fastkurstiden da han sa at «det noen ganger var en plikt for en statsminister å lyve».

HMA: Historien om dette skiftet er jo ikke skrevet enda, så vi burde kanskje vente med å felle dommen til den neste maktutredning kommer!

KAM: Jo, men vi kunne hatt en åpen debatt om omleggingen, både i 1998 og i 2001. Nå har vi i aller høyeste grad en åpen pengepolitisk debatt i Sverige. Sverige går ikke under av den grunn. Tilsvarende var det en stor pengepoli-

tisk debatt i EU i 1992 før toppmøtet i Maastricht, som heller ikke hadde negative konsekvenser. Av politikere fikk jeg tilbakemeldinger av typen: «Dersom vi skal forandre på ting så bare forandrer vi det. Vi debatterer ikke disse saken i all offentlighet». Da vi fikk en ny forskrift i 2001, så kom den som lyn fra klar himmel.

HMA: Det har jo vært en løpende debatt mellom økonomer, der særlig Knut Anton inntok et alternativt syn, et syn jeg var uenig i. Problemet har vel snarere vært at det ikke var noen partipolitisk debatt.

– Vi har nå en rente på 3 prosent og en sentralbank som fortsatt ser det mest sannsynlig med ytterligere rentekutt. Har Gjødrem blitt soft?

HMA: Mye av den analysen som lå til grunn for inflasjonsrapporten i oktober i fjor mener jeg var helt håpløs, der særlig bankens syn på fremtidig inflasjon var merkelig. Det var dessuten flere fornuftige økonomer som i fjor høst argumenterte for at renta skulle videre opp, så Norges Bank sto ikke alene på den harde linjen. Nå har banken lagt om kursen kraftig fordi analysen av norsk og internasjonal økonomi er endret. Foruten disse reelle argumentene, skyldes nok de kraftige politikkgrepe- ne at hvis Gjødrem skulle velge mellom å bli liggende i samme grøft to ganger eller å kutte renten litt for mye og nå rase over i grøfta på den andre siden, så er jeg ikke i tvil om at han velger denne andre grøfta. Går han to ganger i samme grøfta så mister han vel jobben? Så får vi håpe at han klarer å rette opp doningen før han havner i den andre grøfta, og det tror jeg er mulig. Generelt vil jeg si at pengepolitikken i Norge, som i mange andre land, er ganske fornuftig. Det er ikke slik at sentralbankene systematisk gjør samme feil om og om igjen. De kan kanskje ta litt hardt i i motsatt retning av og til, noe som skaper vingling, men til syvende og sist ender man på en løsning som er fornuftig.

KAM: Jeg opplever vel ikke at sentralbanksjefen er blitt soft, men at det har skjedd en endring i sentralbankens holdning er hevet over tvil, og jeg føler

Intervju

at de har problemer med å forklare hvorfor de ble nødt til å ta i så vidt kraftig i år.

HMA: Fra mars til juni i år endret sentralbanken sitt syn på en fair konkurransevne med 10%. De laget rett og slett en helt annen bane for kronkursen og lønnsveksten relativt til utlandet. I tillegg dro de altså rentenivået ned fra 4.5 til 3%. Vi snakker om en massiv endring fra mars til juni. Det mest alvorlige er nok endringen i syn på hvordan valutakursen påvirker norsk økonomi. Gjennom vinteren skjønte de at dette gikk fullstendig galt, noe som tvang frem store endringer i forståelsen av økonomien. Tregheit i systemet er for så vidt ikke unikt for

Norges bank. Bare se på FED i USA. Ledigheten må jo falle både kvartaler og år før FED velger å øke renten. Man venter og ser i lang tid.

Like lang tid tar det nok ikke før vi igjen får møte disse sjeføkonomene i pressen, for de har definitivt en profileeringsjobb å gjøre for sine banker og interesseorganisasjoner. Samtalen med Mork og Andreassen gir vel en viss pekepinn på hvorvidt vi kan stole på sjeføkonomene eller ei. Deres skjulte agenda er kanskje ikke så omfattende, men rollen som profilbygger og reklamemefjes for sin bedrift/organisasjon tvinger dem til å presse frem flere innspill enn det vi egentlig trenger. Vi må liksom alltid få vite hva de mener.

Farlig er det ikke, men det kan så absolutt oppleves som støy.

Medieanalytiker Henrik Høidahl i Observer kan fortelle at kun 4 prosent av nyhetsstoffet innen økonomisegmentet handler om Storebrand. Han mener at en av årsakene til bedriftens beskjedne omtalen er at den ikke har noen sjeføkonom som uttaler seg om renter og økonomi. Hans analyse viser at ekspertkommentarer har fått betydelig mer plass i mediene de siste årene. I 2001 stod slike kommentarer for 18% av stoffet om finansbransjen. I fjor var tallet 24% mens det i år er 27%. Det er ikke rart at antallet sjeføkonomer øker, men hvor skal det ende?

Forts. fra s. 43 ↗

utvikle en modell for bedrifters vekst og fall som passer til alle de regularitetene som er kjent fra den empiriske litteraturen om dette. Målet for arbeidet med Raknerud er å utvikle et økonometrisk rammeverk som inkorporerer heterogenitet i FoU-investeringer og i ulike mål på produktivitet og vekst. Innenfor dette rammeverket dekomponerer de bedriftenes vekst i bidrag fra permanente faktorer og akkumulerte bedriftsspesifikke «sjokk». Et annet viktig aspekt ved arbeidet er spørsmålet om hvordan man korrekt kan måle bedrifters suksess. Tidligere empiriske studier av produktivitet og økonomisk vekst på bedrifts nivå baserte seg i stor grad på modeller uten et sterkt teoretisk fundament. Arbeidet med Raknerud viser at dette kan føre galt av sted.

På vei mot sine siste viktige arbeider, produserte Tor Jakob en rekke publikasjoner av høy kvalitet. Han leverte bl.a. viktige bidrag til den empiriske litteraturen om avkastningen på FoU-investeringer. Noe av dette arbeidet ble gjort i samarbeid med Frode Johansen. Han studerte også effekten av teknologiske endringer i arbeidsmarkedet. Disse studiene ble gjort i samarbeid med Svein Erik Førre, Astrid Mathiassen og Kjell Gunnar Salvanes. Videre var han opptatt av utdanningens rolle for den økonomiske veksten: Hvor mye av produktivitetsforskjellene mellom bedrifter kan henføres til forskjeller i arbeidsstokkens utdanning? Og hvor stor er avkastningen av utdanning for den enkelte? Her samarbeidet han med Torbjørn Hægeland, som brukte arbeidene i sin doktorgradsavhandling ved Universitetet i Oslo. Teknologipolitikk var et annet tema som engasjerte Tor Jakob sterkt. Flere av arbeidene hans dreide seg om evaluering av offentlige teknologiprogrammer. Disse ble gjort i samarbeid med Jarle Møen som brukte dem i sin doktorgradsavhandling ved Norges handelshøyskole.

Tor Jakob elsket uløste gåter og «puzzles». I forskningen var det særlig de empiriske «puzzles» som interesserte ham. Artikkelen hans med Kortum, «Innovating Firms and Aggregate Innovation», er et godt eksempel på den typen

forskningsgåter som Tor Jakob elsket og som han aldri la fra seg før han hadde et svar. Han var like opptatt av hvorfor noen land var fattige og andre rike, som av hvordan en skulle måle rikdom og produktivitetsvekst. Begge deler var avgjørende for virkelig å kunne forstå de store forskjellene i verden.

Sitt engasjement i forhold til teknologipolitikk videreførte Tor Jakob som medlem av Hervikutvalget. I NOU 2000:7 «Ny giv for nyskaping» var han en av arkitektene bak ordningen med skattefradrag for FoU-investeringer som ble innført fra 2002. Tor Jakob bidro også i andre offentlige utredninger, og var en ivrig og engasjert foredragsholder. Opp gjennom årene kom en rekke populærvitenskaplige artikler på norsk. Artikkelen «Vitenskapelig forskning og næringsutvikling» skrevet sammen med Jarle Møen, og utgitt i boken «Næringspolitikk for en ny økonomi», oppsummerer mange av Tor Jakobs tanker og refleksjoner om FoU- og utdanningspolitikk.

Flere av Tor Jakobs medforfattere var yngre kolleger som han formelt eller uformelt veiledet. Blant hans eldre medforfattere stod Griliches ved Harvard University i særstilling. Griliches var en av de store pionerene og den ledende kraften internasjonalt innenfor empiriske studier av teknologi og økonomisk vekst. Det utviklet seg et svært fruktbart samarbeid og et nært vennskap mellom Tor Jakob og Griliches. Gjennom denne kontakten opparbeidet Tor Jakob seg et stort og verdifullt forskningsnettverk, og han var på sitt felt et viktig bindeledd mellom den internasjonale forskningsfronten og det norske fagmiljøet.

Miljøskaperen

I jobbsammenheng var Tor Jakob en miljøskaper i kraft av sine kunnskaper, sitt sosiale og vitale vesen, og ikke minst gjennom sin smittende entusiasme. Dette har ofte hjulpet andre forskere på avgjørende måter. La oss gå litt nærmere inn

Forts. s. 18 ↗

■ ■ ■ EINAR FORSBAK:
Sparebankforeningen i Norge

Handlingsvegringsregel?

Våren 2001 skjedde det en fundamental endring i vår økonomiske politikk. De nye retningslinjene gikk kort sagt ut på at finanspolitikken gjennom den såkalte handlingsregelen skulle ses i et noe mer langsiktig perspektiv enn tidligere, samtidig som den kortsiktige stabilisering av økonomien i hovedsak skulle skje ved bruk av pengepolitikken. Retningslinjene innebar en gradvis opptrapping av bruken av petroleumsinntekter over statsbudsjettet i årene fremover – altså en noe mer ekspansiv finanspolitikk. Rent teknisk gikk handlingsregelen ut på at det såkalte strukturelle, oljekorrigerte underskudd på statsbudsjettet skulle tilsvare antatt realavkastning på Statens petroleumsfond, som ble anslått til 4%. Den kortsiktige stabilisering av økonomien skulle skje ved at Norges Bank fastsatte sine renter slik at man på to års sikt oppnådde en inflasjon på rundt 2,5%. Det var da forutsatt at en slik pengepolitikk også ville gi en stor grad av stabilitet i realøkonomien.

Likhetstrekk med stabilitetspakten

Handlingsregelen har etter mitt syn klare likhetstrekk med eurolandenes stabilitetspakt der underskuddet på statsbudsjettet skal begrenses til 3% av BNP. Denne har vist seg å virke som en tvangstrøye som forhindrer medlemsland i å benytte finanspolitikken til økonomisk stabilisering. Den norske handlingsregel – i motsetning til stabilitetspakten – åpner imidlertid for at den automatiske stabilisator kan få virke, i og med at det foretas aktivitetskorreksjoner for å komme fram til det strukturelle underskudd. Det betyr i det minste at vi slipper å måtte redusere statens utgifter i takt med skatteinntektene under konjunkturtilbakeslag, slik tilfellet nå er i Tyskland.

Et problem med vår handlingsregel er at beregningsgrunnlaget, størrelse på Statens Petroleumsfond, har vist seg å være ganske flyktig og vanskelig å anslå. Da statsbudsjettet for 2002 ble presentert høsten 2001, ble petroleumsfondet anslått til 861 mrd. kr. ved utgangen av 2002. På grunn av svak avkastning i internasjonale finansmarkeder og styrket norsk krone ble det faktiske tall 605 mrd. kr. I følge handlingsregelen skulle da det strukturelle, oljekorrigerte underskudd vært begrenset til 24 mrd. kr., og ikke vel 34 mrd. kr. som det opprinnelige anslag tydet på. Det faktiske tall er i Rev. nasjonalbudsjett 2003 anslått til ca. 36 mrd. kr. Det er m. a. o. i praksis for tiden ikke mulig å knytte finanspolitikken så sterkt opp til størrelsen på petroleumsfondet som handlingsregelen egentlig tilsier.

Hovedtanken bak handlingsregelen er at bare realavkastningen skal kunne tas ut av oljefondet slik at hovedstolen bevares, bl. a. for å dekke statens fremtidige pensjonsforpliktelser. Et relevant spørsmål synes å være om en slik nærmest mekanisk regel virker fornuftig når variasjonene i avkastningen på fondet er så stor, og når det er denne avkastningen som mer enn de årlige uttak synes å bli bestemmende for fondets fremtidige størrelse.

I dagens situasjon er det dessuten grunn til reise spørsmål om man bør nøye seg med å la den automatiske finanspolitiske stabilisator virke, eller om det i visse perioder kan være behov for en mer aktiv finanspolitikk, slik for øvrig retningslinjene åpner for. Det står der «I en situasjon med høy aktivitet i økonomien bør en vurdere å holde tilbake i budsjettpolitikken, mens det ved et konjunkturtilbakeslag kan være behov for noe større bruk av oljepenger». Det kan i denne forbindelse også være

grunn til å minne om at hensikten med handlingsregelen var gradvis å åpne opp for en noe mer ekspansiv finanspolitikk. Slik virker den ikke for tiden. Likevel er tydeligvis oppfatningen på Stortinget at en forutsetning for å få ned arbeidsledigheten er at budsjettbalansen holdes.

Kan vi stole på pengepolitikken?

Det avgjørende nå vil derfor være i hvilken grad vi kan stole på at pengepolitikken gjør jobben. En utbredt oppfatning synes å være at større pengebruk over statsbudsjettet vil forhindre den rentenedgang som skal stoppe tilbakeslaget. Politikerne synes å tro at den rentenedgang vi har hatt i år, nærmest er en belønning for ansvarlig finanspolitikk. Jeg er langt fra overbevist om at dette er en riktig virkelighetsoppfatning. I en analyse i den siste Inflasjonsrapporten har Norges Bank nå kommet til at appresieringen av kronen fra mai 2000 til januar 2002 i hovedsak har sammenheng med økt renteforskjell mot utlandet, og slik som forholdene har vært i internasjonale valuta – og aksjemarkeder med størrelsen på renteforskjellen. Det er da rimelig å tro at det er denne erkjennelse som får Norges Bank til å sette renten kraftig ned i år, i tillegg til svekkede konjunkturer ute og hjemme.

Erfaringene fra de siste årene med å overlate den kortsiktige stabilisering av økonomien i hovedsak til pengepolitikken kan etter mitt syn ikke sies å ha vært de beste. Riktig nok har inflasjonen vært under god kontroll. Men forutsetningen om at dette også skulle gi stor grad av stabilitet i realøkonomien kan neppe sies å være oppfylt. Mye taler for at det konjunkturtilbakeslag vi nå opplever, er forsterket av høyrentepolitikken og appresieringen

av kronen. Spørsmålet nå er hvor effektiv pengepolitikken er til å stimulere økonomien. Verken teori eller empiri gir noe klart svar på dette spørsmål.

Revidert nasjonalbudsjett

Regjeringens forslag til revidert budsjett for inneværende år har et strukturelt, oljekorrigert underskudd som er beregnet til å være 3,1% av trend- BNP for fastlands- Norge, det samme som i 2002. Det betyr at det må antas å virke nøytralt på aktiviteten i økonomien. Uten aktivitetskorreksjon ville underskuddet økt med 0,6% – enhet., og man lar med andre ord den automatiske stabilisator virke. Vurderingen i Rev. nasjonalbudsjett er at budsjettoplegget er godt tilpasset den økonomiske situasjon. Det kan det være grunn til å sette et spørsmål ved.

De makroøkonomiske tall som presenteres i Rev. nasjonalbudsjett viser at vi nå opplever det sterkeste tilbakeslag siden slutten på 80 – tallet. Anslaget på BNP veksten for Fastlands- Norge er redusert fra 1,9% til 1,3% for 2002 og fra 1,8% til 0,7% for inneværende år. Dette har store konsekvenser for sysselsetting og arbeidsledighet. I første kvartal i år var det sysselsatt 15000 færre enn for ett år siden, og i tillegg var det 8000 flere som var ufri-villig undersysselsatt. Bemerks-verdig er det at selv i offentlig sektor var det 2000 færre sysselsatt. Tilgangen på nye jobber er naturlig nok meget svak. En indikasjon på det er at ledige stillinger annonsert i media har falt med nesten 40% siste år. Resultatet har blitt en betydelig økning i arbeidsledigheten – i alle fylker og i stadig flere yrker og næringer. Det er nå vel rundt 100000 registrerte ledige, 30% mer enn for ett år siden. Med den svake økonomiske veksten i år må man regne med at sysselsettingen fortsetter å falle og at ledigheten øker.

I denne situasjon er det altså at Regjeringen sier at budsjettoplegget er godt tilpasset den økonomiske situasjon, og satser på at Norges Banks rentekutt og den automatiske økonomiske stabilisator skal snu utviklingen. I denne sammenheng kan det være interessant å se på hva som ble gjort forrige gang vi opplevde et økonomisk tilbakeslag. Det viser seg da at det

Tabell: *Strukturelt, oljekorrigert underskudd på statsbudsjettet*
(Kilde: Rev. nasjonalbudsjett, tabell 3. 8)

	I faste 2003- priser		I % av trend - BNP for Fastlands- Norge
	Mrd. kr.	Endr. fra året før	
2001	33,2		2,8
2002	37,6	4,4	3,1
2003	37,6	0,0	3,1
2004	37,6	0,0	3,0
2005	37,6	0,0	3,0
2006	40,7	3,1	3,2
2007	44,3	3,6	3,4
2008	47,4	3,1	3,6
2009	50,2	2,8	3,8
2010	52,2	2,0	3,9

strukturelle, oljekorrigerte underskudd på statsbudsjettet økte fra 2% av trend BNP for Fastlands- Norge i 1988 til 7% i 1993. Populært sagt betyr det at det i hvert av de fem årene ble tilført økonomien kjøpekraft tilsvarende 1% av BNP. Resultatet var at ledigheten etter hvert stabiliserte seg og falt kraftig i de påfølgende år.

Handlingsregelen bør legges om

Etter mitt syn bør erfaringene så langt tilsi at handlingsregelen legges om. De enorme endringene i anslagene på Statens petroleumsfond som følge av utviklingen i internasjonale aksje- og valutamarkeder tyder på at størrelsen på petroleumsfondet er helt uegnet som referanseramme for finanspolitikken. Det betyr imidlertid ikke at vi skal gi opp formålet med regelen – nemlig over tid å ha en kontrollert bruk av oljeinntektene. Erfaringene de siste årene tilsier etter mitt skjønn at trend BNP for Fastlands- Norge bør benyttes som referanse. Fordelen med å gjøre det er at vi da får et grunnlag for å beregne akseptabelt underskudd på statsbudsjettet – eller bruk av oljepenger om man vil – som er langt mer stabilt over tid og lettere å lage anslag på. Dessuten får man større muligheter til å ta hensyn til konjunkturutviklingen.

Det kan igjen være grunn til å minne om at hensikten med handlingsregelen var å åpne opp for «mer bruk av oljepenger». Dette tilsier imidlertid ikke nødvendigvis at bruken knyttes til den årlige størrelse på petroleumsfondet. Et

strukturelt, oljekorrigert underskudd på statsbudsjettet tilsvarende 4% av anslaget på petroleumsfondet kan enkelt regnes om til en tilsvarende proSENTSATS i forhold til trend – BNP for Fastlands – Norge. Dette gjøres da også i tabell 3. 8 i Rev. Nasjonalbudsjett 2003.

Tallene i denne tabellen illustrerer problemene for finanspolitikken med dagens handlingsregel, selv om denne for tiden ikke følges slavisk. Det legges her opp til at underskuddet skal reduseres fra 3,1% av trend – BNP for Fastlands – Norge i år til 3,0% i 2004 og 2005, for så gradvis å øke til 3,9% i 2010 (se tabellen). Sett i forhold til sannsynlig konjunkturutvikling ser ikke dette særlig fornuftig ut. Med svak vekst i økonomien og stigende arbeidsledighet burde forholdene ligge til rette for at den økte bruk av oljepenger skjer nå heller enn senere. Når det ikke legges opp til en slik strategi for finanspolitikken, må det bero på at man tross alt føler seg bundet av handlingsregelen, og at avviket som oppsto i år, skal rettes opp de påfølgende år med en svak tilstrømning av finanspolitikken, samtidig som Petroleumsfondet antas å bli fylt opp.

En endring i handlingsregelen slik som jeg antyder, betyr altså at man legger større vekt på å få et stabilt grunnlag for finanspolitikken, og mindre på å dekke statens fremtidige pensjonsforpliktelser ved årlige avsetninger. Det vil da i perioder med svak avkastning på petroleumsfondet

Forts. s. 14 ➔

■ ■ ■ TERJE HANSEN:

Sparing i bank

– Et skatteparadis eller et skatteran?

Den vanligste spareformen i Norge er sparing i bank. Lite kjente særbestemmelser i skatteloven, som berører mange skattytere, medfører at beskatningen av avkastningen av bankinnskudd varierer betydelig, i eksemplene nedenfor mellom -17% og 122%.

Skattesatser på over 100% rammer særlig svake grupper i samfunnet som alderspensjonister med lav pensjon og noe formue i form av bankinnskudd. Det kanskje mest betenkelige med dagens situasjon er at de som rammes av urimelige, for ikke å si umoralske skatteregler, blir utsatt for et veritabelt skatteran uten at de er klar over det.

Innledning

For «Ola Nordmann» er bankinnskudd den vanligste spareform. Jeg skal i denne kommentaren se nærmere på beskatningen av bankinnskudd. Som vi skal se varierer den effektive skattesats på avkastningen på bankinnskudd betydelig, i eksemplene nedenfor mellom -17% og 122%.

En negativ effektiv skattesats innebærer at avkastningen etter skatt er høyere enn før skatt. Spareformen subsidieres altså via skattesystemet og det er følgelig rimelig å omtale spareformen som et skatteparadis. En effektiv skatte-

sats på over 100% innebærer at avkastningen etter skatt er negativ. Skatten tar altså mer enn den nominelle avkastningen på sparingen. Jeg skal derfor omtale slike tilfeller som et skatteran.

Årsaken til at sparing i bank i visse tilfeller kan være et skatteparadis, og i andre tilfeller et skatteran, er at spareren kommer inn under særbestemmelser i skatteloven som gjør banksparing skattemessig svært gunstig/ugunstig. Konsekvensene av disse særbestemmelsene er lite kjent blant folk flest. Særbestemmelsene som i visse tilfeller gjør sparing i bank til et skatteparadis, er regelverket som gjelder for sparing med skattefradrag i bank (IPA). Særbestemmelsen som i visse tilfeller gjør sparing i bank til et skatteran, er skattebegrensningsregelen i sktl. §17-1, som blant annet pensjonister med lav inntekt kommer inn under.

Jeg legger i det følgende til grunn skattereglene som gjelder for 2003.

Beskatning av bankinnskudd – Normaltilfellet

Rente på bankinnskudd regnes som alminnelig inntekt og beskattes med 28%. Inntænde på bankkonto inngår i skattyterens skattepliktige formue. Marginal formuesskatt er 0,9% på formue som overstiger kr 150 000 for enslige og ektefeller¹. Når formuen

overstiger kr 540 000 for enslige og kr 580 000 for ektefeller øker marginals-katten på formue til 1,1%.

La r_{fs} og r_{es} betegne henholdsvis avkastning før og etter skatt på en investering. Den effektive skattesatsen, t_e , er i så fall definert som følger:

$$t_e = \frac{r_{fs} - r_{es}}{r_{fs}}$$

For et bankinnskudd som forrentes med en rente på r og formuesbeskattes med en sats på f blir følgelig den effektive skattesats:

$$t_e = \frac{r - (0,72 \cdot r - f)}{r} = 0,28 + \frac{f}{r}$$

Vi skal i det følgende legge til grunn en rentesats på bankinnskudd på 4%, alternativt 3% og 5%. Den effektive skattesats blir i så fall som følger for alternative formuesskattesatser:

Effektiv skattesats på avkastning på banksparing (%)		
Rentesats (%)	Formuesskattesats (%)	
	0,9	1,1
3	58	65
4	51	56
5	46	50

Vi er for tiden inne i en lavkonjunktur og det er rimelig grunn til å tro at maksimalrenten på bankinnskudd i løpet av høsten vil synke til 3%. Den effektive skattesats vil i så fall ligge i intervallet 58-65% for de fleste skattytere med positiv nettoformue.

¹ Enslige betaler i tillegg 0,7% formuesskatt på formue mellom kr 120 000 og kr 150 000.



Terje Hansen er professor ved Norges Handelshøyskole

Den vesentlige årsaken til at den effektive skattesats på avkastningen på bankinnskudd blir så høy er formuesskatten, som slår særlig sterkt ut i den effektive skattesats når renten på bankinnskudd er lav. Det såkalte Skaugautvalget², som tidligere i år leverte sitt forslag til reform av personbeskatningen, går inn for at bankinnskudd skal kun telle med 30% ved beregning av skattepliktig formue. Dersom Skaugautvalgets reformforslag skulle bli satt ut i live, ville den effektive skattesats på avkastningen på bankinnskudd bli vesentlig redusert. For skattytere, som fortsatt betalte 1,1% i marginal formuesskatt, ville eksempelvis den effektive skattesats på avkastningen på bankinnskudd, som forrentes med 3%, bli redusert fra 65% til 39%.

Beskatning av bankinnskudd – Skatteranstilfellet

Aldersgruppen som gjennomgående har mest innestående i bank i Norge er alderspensjonistene. Beskatningen av bankinnskudd er følgelig en viktig problemstilling for denne gruppen av skattytere.

Alderspensjonister kommer inn under skattebegrensingsregelen i sktl. §17-1. Hensikten med skattebegrensingsregelen er å sikre at pensjonister, som kun har minstepensjon i folketrygden, ikke skal betale skatt. En sannsynligvis utilsiktet virkning av regelen er at den effektive skattesats på avkastningen på bankinnskudd for en minstepensjonist som har formue i form av bankinnskudd, blir ekstremt høy. En forklaring på pensjonistens formuesituasjon kan være at han har solgt sin egen bolig og flyttet inn i en leid kommunal servicebolig. Inntekten fra salget av egen bolig er så plassert som innskudd i bank. For å forenkle fremstillingen skal jeg nedenfor begrense meg til å omtale regelverket, som gjelder for enslige alderspensjonister. Det er særlig denne gruppen som rammes av skattebegrensingsregelen.

Av skattebegrensingsregelen for enslige pensjonister følger at trygdeavgift og skatt på alminnelig inntekt ikke må overstige:

$$0,55 \cdot (\text{Alminnelig inntekt før særfradrag} - 85\,200 + 0,02 \cdot \text{Formue utover kr } 200\,000)$$

Det er viktig å ha klart for seg at også enslige alderspensjonister, som har inntekter langt utover folketrygdens minstepensjon, kommer inn under skattebegrensingsregelen.

For en enslig pensjonist som i 2003 har en pensjonsinntekt som minst utgjør kr 112 100 (svarer til kr 85 200 etter minstefradrag på 24%), som ikke har andre fradrag enn minstefradraget og særfradraget for alder, som har formue i form av bankinnskudd, og som kommer inn under skattebegrensingsregelen blir altså beskatningen av bankinnskuddet som følger:

$$\begin{aligned} &\text{Ordinær formuesskatt} \\ &+ (0,55 \cdot \text{Renter på bankinnskudd} \\ &+ 0,011 \cdot \text{Bankinnskudd utover} \\ &\quad \text{kr } 200\,000) \end{aligned}$$

Dersom bankinnskuddet er på kr 500 000 og forrentes med 4%, blir altså beskatningen av de siste kr 300 000 som følger:

$$\begin{aligned} &\text{Ordinær formuesskatt:} \\ &0,009 \cdot 300\,000 = \quad \text{kr } 2\,700 \\ &\text{Skattebegrensingsregelen:} \\ &0,55 \cdot 12\,000 + \\ &0,011 \cdot 300\,000 = \quad \text{kr } 9\,900 \\ &\text{Sum skatt} \quad \quad \quad \text{kr } 12\,600 \end{aligned}$$

Mens avkastningen før skatt på de siste kr 300 000 er kr 12 000 er altså avkastningen etter skatt -kr 600. Effektiv skattesats er således:

$$\frac{12\,000 - (-600)}{12\,000} \cdot 100\% = 105\%$$

Dersom forrentningen av bankinnskuddet hadde vært 3% (5%), hadde avkastningen før og etter skatt på de siste kr 300 000 blitt hhv. kr 9 000 (15 000) og -kr 1 950 (750). Når renten er 3% (5%) blir således den effektive skattesats 122% (95%).

I den perioden vi nå går inn i synes det rimelig å regne med en rente på bankinnskudd ned mot 3%, som innebærer en effektiv skattesats opp mot 122%. Pensjonister med en tilsvarende skattesituasjon, som i eksemplet ovenfor, blir altså utsatt for et statlig skatteran.

Hva kan så skattytere gjøre når de blir gjenstand for en så umoralsk beskatning som beskrevet ovenfor? Et alternativ er åpenbart å ta midlene ut av

banken og i stedet legge pengene i en bankboks og ikke oppgi beløpet i selvangivelsen. Derved unngår pensjonisten å bli ranet av staten. Slike tilpasninger er teknisk sett skatteunndragelse, selv om det er vanskelig å ha særlige etiske motforestillinger når årsaken er et umoralsk skattesystem. Det er selvfølgelig en fare for at skatteunndragelsen kan bli oppdaget og at pensjonisten kan bli ilagt straffeskatt.

Et annet og lovlig alternativ er å betenke barn og eventuelle barnebarn med forskudd på arv, i stedet for at staten hvert år forsyner seg med hele avkastningen og mere til på formue utover kr 200 000.

Det er sannsynligvis få pensjonister som er klar over konsekvensene av sktl. §17-1. De blir altså ranet uten at de er klar over det.

Dersom Skaugautvalgets forslag til reform av formuesbeskatningen hadde blitt satt ut i live, ville sannsynligvis de fleste skattytere som kommer inn under skattebegrensingsregelen fått redusert sin skattepliktige formue til under kr 120 000. I så fall ville den effektive skattesats på avkastning på bankinnskudd blitt redusert til 55%. Få pensjonister, som kommer inn under skattebegrensingsregelen, ville etter omleggingen hatt en skattepliktig formue som overstiger kr 200 000. For disse ville marginalbeskatningen³ av avkastningen på bankinnskudd, som forrentes med 3%, bli redusert fra 122% til 75%.

Skaugautvalgets forslag til omlegging av formuesbeskatningen ville følgelig representere en vesentlig reduksjon i den effektive skattesats på avkastningen av bankinnskudd også for denne gruppen skattytere. Selv om beskatningen av avkastningen av bankinnskudd fortsatt ville være høy, ville ikke pensjonisten lenger ha noe insentiv til å ta midlene ut av banken og i stedet legge pengene i bankboksen.

Beskatningen av bankinnskudd – Skatteparadistilfellet

Mange skattytere sparer for å ha noe i tillegg til alderspensjonen når de blir

² Skatteutvalget. NOU 2003:9.

³ Jeg forutsetter at skattepliktig formue ikke overstiger kr 540 000.

pensjonist. Et sparealternativ for alderdommen er pensjonssparing med skattefradrag i bank, den såkalte IPA-ordningen⁴. I oppsparingsperioden skyter sparerer inn det ønskede sparebeløp som innskudd på pensjonssparekonto i bank. Når vedkommende blir pensjonist utbetales pensjon ved å trekke på kontoen.

For pensjonssparing med skattefradrag gjelder følgende skatteregler:

- Sparebeløp (max. kr 40 000) kommer til fradrag i alminnelig inntekt.
- Pensjonsutbetalingene beskattes som pensjonsinntekt.
- Det betales ikke inntekts- eller formuesskatt av innestående på sparekontoen.

For skattytere som forventer lav personinntekt som pensjonist, men som ikke kommer inn under skattebegrensningsregelen, er som vi skal se pensjonssparing med skattefradrag i bank et skatteparadis, dersom vi forutsetter at dagens skatteregler også vil gjelde i fremtiden. En typisk representant for den aktuelle gruppen av skattytere er gifte kvinner som har vært hjemmевærende mens barna var små, og som derfor ikke har opptjent særlige pensjonsrettigheter utover minstepensjonen i folketrygden. Ektefellen har imidlertid opptjent større pensjonsrettigheter, fordi han er ansatt i det offentlige eller i en privat virksomhet med egen pensjonsordning.

Ektefellene har egentlig ikke behov for å spare for alderdommen. Ironisk nok er det for denne gruppen av skattytere at pensjonssparing med skattefradrag i bank er et skatteparadis, forutsatt at sparingen skjer på den ektefellens hånd som forventer lav personinntekt som pensjonist.

La oss anta at Lisa er hjemmевærende i den ovenfor beskrevne gruppen av skattytere. Dersom Lisa benytter seg av pensjonssparing med skattefradrag får hun i spareperioden et skattefradrag på 28% av sparebeløpet. Av pensjonsutbetalingene må hun betale 3% trygdeavgift. Siden Lisa kan kreve 24% i minstepensjon på pensjonsutbetalingene betaler hun 21,28% (0,76 · 28%) i inntektsskatt av pensjonsutbetalingene. Til sammen blir således pensjonsutbetalingene beskattet med 24,28%.

År	Sparebeløp før skatt	Pensjonsformue ved beg. av året	Sparebeløp etter skatt	Pensjonsutbetaling etter skatt
1	40 000	40 000	28 800	
2	40 000	81 600	28 800	
3	40 000	124 864	28 800	
4	40 000	169 859	28 800	
5	40 000	216 653	28 800	
6	40 000	265 319	28 800	
7	40 000	315 932	28 800	
8	40 000	368 569	28 800	
9	40 000	423 312	28 800	
10	40 000	480 244	28 800	
11		449 509		37 819
12		415 546		39 331
13		378 147		40 905
14		337 091		42 541
15		292 145		44 242
16		243 065		46 012
17		189 591		47 853
18		131 450		49 767
19		68 354		51 757
20		0		53 828

Ovenfor har jeg illustrert inn- og utbetalingsstrømmen for Lisa etter skatt på pensjonssparing med skattefradrag i bank. Jeg har lagt til grunn en innbetalingsperiode på 10 år og en utbetalingsperiode på 10 år. Det årlige sparebeløpet er kr 40 000. Pensjonssparekontoen gir 4% rente. Jeg har antatt at pensjonsutbetalingen i år 11 er 1/10 av pensjonsformuen ved utgangen av år 10, i år 12 er 1/9 av pensjonsformuen ved utgangen av år 11, osv.

Regner vi ut internrenten på kontantstrømmen etter skatt, altså internrenten for strømmen:

$$(-28\,800, \dots, -28\,800, 37\,819, \dots, 53\,828)$$

finder vi at internrenten er 4,5%. Internrenten etter skatt er altså høyere enn før skatt. Effektiv skattesats er gitt ved:

$$\frac{4 - 4,5}{4} \cdot 100\% = -12,5\%$$

Jeg har også gjennomført tilsvarende beregninger når renten før skatt er 3%, alternativt 5%. Den effektive skattesats, når renten er 3% (5%), er -17% (-10%).

I Lisas tilfelle har vi altså en subsidiering via skattesystemet av pensjons-

sparingen til tross for at Lisa og hennes ektefelle egentlig ikke har behov for å spare for alderdommen.

Skatteparadis for den ene, men skattefelle for den andre

I dette avsnittet skal vi se nærmere på beskatningen av avkastningen på pensjonssparing med skattefradrag i bank for en skattyter som trenger å spare for alderdommen og som kommer inn under skattebegrensningsregelen.

Line er søsteren til Lisa. Line er 57 år og ble skilt for en del år siden. Når Line blir alderspensjonist om 10 år vil hun kun få litt mer enn folketrygdens minstepensjon fordi hun var hjemmевærende mens barna var små. Line er derfor bekymret for alderdommen. Hun ønsker å spare for alderdommen og vurderer pensjonssparing med skattefradrag i bank.

Line kommer inn under skattebegrensningsregelen i sktl. §17-1. I praksis innebærer dette at pensjonsutbetalingene, etter korreksjon for økt minstepensjon, vil bli beskattet med 55%.

⁴ IPA står for Individuell Pensjonsavtale.

Skattesatsen på utbetalingene vil følge-
lig bli:

$$(1 - 0,24) \cdot 55\% = 41,8\%$$

mens skattesatsen for søsteren, Lisa, var 24,28%. Med et tilsvarende spareprogram som for Lisa blir inn- og utbetalingsstrømmen etter skatt for Line når rentesatsen på pensjonssparekontoen er 4%:

$$(-28\ 800, \dots, -28\ 800, 29\ 068, \dots, 41\ 373)$$

Internrenten på denne kontantstrømmen er 1,9%. Internrenten etter skatt (1,9%) er altså vesentlig lavere enn enn før skatt (4%). Effektiv skattesats er gitt ved:

$$\frac{4 - 1,9}{4} \cdot 100\% = 53\%$$

Den effektive skattesats når renten på pensjonssparekontoen er 3% (5%) er 70% (42%).

Mens pensjonssparing med skattefradrag i bank er et skatteparadis for Lisa, er dette langt fra tilfelle for Line.

Dersom Line hadde kjent konsekvensene av skattebegrensningsregelen kunne hun valgt en annen spareform. Problemet er at verken Line eller hennes rådgivere i banken kjenner til konsekvensene av sktl. §17-1. Hun vil derfor gå i skattefellen uten å være klar over det.

Avslutning

Jeg har ovenfor dokumentert en forbausende variasjon i beskatningen av bankinnskudd, som varierer fra nærmest skatteparadisiske tilstander til det rene skatteran. Det er provoserende at det særlig er svake grupper i samfunnet, som alderspensjonister med minstepensjon eller noe mer, som rammes av en konfiskatorisk beskatning. Det kanskje mest betenkelige med dagens situasjon er at de som rammes av et urimelig, for ikke å si umoralsk regelverk, blir utsatt for et veritabelt skatteran eller går i en skattefelle uten at de er klar over det.

Vi går nå sannsynligvis inn i en lengre periode med et lavt rentenivå i Norge. Som vist ovenfor forsterkes den

konfiskatoriske effekten av dagens regelverk når rentenivået faller. Problemene, som dagens regelverk medfører, vil derfor heller øke enn avta i årene som kommer. Det er derfor åpenbart behov for en reform av kapitalbeskatningen. Skaugeutvalgets forslag til reform av formuesbeskatningen er således et steg i riktig retning.

Skattebegrensningsregelen i sktl. §17-1 synes lite gjennomtenkt og bør justeres for å unngå eller begrense de uheldige utslagene av regelen som jeg har påpekt ovenfor. Aktuelle justeringer kan være å redusere marginalskattesatsen for finansinntekter samt å heve fribeløpet for formue.

Markedsførere av spareprodukter som pensjonssparing med skattefradrag (IPA) bør for øvrig pålegges å informere om konsekvensene av skattebegrensningsregelen, slik at pensjonssparere som Line ikke går i den skattefellen som pensjonssparing med skattefradrag er med dagens regelverk.

Forts. fra s. 10 ➔

bli satt av mindre til å dekke pensjonsforpliktelsene, mens det motsatte vil være tilfelle i perioder med høy avkastning. Dersom realavkastningen over tid blir 4%, vil det i det lange løp ikke bli noen forskjell i avsetningene.

Handlingsvegringsregel?

Årsaken til at man legger opp til å holde igjen nå er tydeligvis at man

føler seg bundet av handlingsregelen, og at man vil bruke en tre års periode for å tilpasse seg det sterke fallet i verdien på Statens petroleumsfond. Fra og med 2006 vil man da etterleve handlingsregelen forutsatt at prognosene for petroleumsfondet holder. Det virker på meg fullstendig fornuftsstridig at verdifallet på petroleumsfondet i 2001 og 2002 skal være så bestemmende for finanspolitikken i den påfølgende tre års periode – og spesielt når retningslinjene sier at med handlingsregelen

har finanspolitikken fått en mellomlang forankring.

Sjefen for EU – kommisjonen, Prodi, «kom i skade» for å døpe om stabilitetspakten til «the stupidity pact». Kanskje vi bør kalle vår regel for «handlingsvegringsregelen».

■ ■ ■ KARINE NYBORG:

Fra tørt og korrekt – til kreativt, men slurvete? Norske økonomer som fortellere*

Forskning er å finne den gode historien. Vitenskapelig publisering er å fortelle den. Norske økonomer synes å bli stadig dyktigere historiejegere, men overraskende mange legger liten vekt på det rent språklige. Er godt og korrekt språk viktig i forskning?

Innledning

For en tid tilbake ble jeg kontaktet av en gruppe språkforskere i Bergen. De arbeidet med å sammenlikne språklig identitet i ulike fagtradisjoner (se www.hit.uib.no/kiap), og fordi de ønsket å lære mer om skrivetradisjoner blant norske økonomer, kontaktet de meg som et eksempel av arten. Denne artikkelen har sprunget ut av mine forsøk på å besvare språkforskernes spørsmål, så la det være klart allerede i utgangspunktet: Dette er ingen vitenskapelig artikkel, men den subjektive og



Karine Nyborg er seniorforsker ved Stiftelsen Frischsenteret for samfunnsøkonomisk forskning

antakelig nokså nærsynte responsen fra et forskningsobjekt. Jeg har derfor ikke til hensikt å la meg stoppe av smålige hensyn som for eksempel mangel på generaliserbar og objektiv dokumentasjon. Synspunktene jeg gir uttrykk for er basert på mine egne erfaringer som medredaktør i tidsskriftene Norsk Økonomisk Tidsskrift og Sosialøkonomen/Økonomisk forum, og forøvrig som deltaker i det norske økonomiske fagmiljøet generelt, blant annet som mangeårig ansatt i Forskningsavdelingen i Statistisk sentralbyrå.

Å formulere hvordan fagmiljøet rundt meg forholder seg til skriftlig publisering og språk var vanskelig, ikke minst fordi holdningene til dette har endret seg betydelig de siste ti-femten årene. Økonomisk forums lesere vet antakelig vel så mye om norske økonomers språktradisjoner som meg. Nedenfor vil jeg derfor diskutere visse utviklingstrekk jeg mener å se, og ikke forsøke å beskrive tradisjonen som sådan på noen utfyllende måte. Den første endringen jeg vil ta opp dreier seg om forskningsmessig fokus; den andre gjelder noe så tilsynelatende trivielt som rettskrivning.

Forskning og historiefortelling

Hva er *forskerens hensikt* med å skrive en vitenskapelig artikkel? Jeg er ikke

sikker på at vi alltid er så bevisste på det; det kan rett og slett dreie seg om å tilfredsstille krav fra Forskningsrådet, eller ønsker om anerkjennelse og karrièremessige opprykk. Ideelt sett bør likevel hensikten med en artikkel springe ut fra hva man oppfatter som hensikten med selve forskningen.

Ett mulig syn på dette, som jeg liker godt selv, er følgende:

Forskning er å finne fram til den gode historien.

Med det mener jeg å finne fram til en ny, original sammenheng og/eller synsmåte: En interessant problemstilling eller et *spørsmål*; forståelse av hvorfor og i hvilken sammenheng spørsmålet er *spennende*; *svaret* på spørsmålet, og forståelse av *hvorfor* og under *hvilke betingelser* svaret er relevant og interessant. Å finne fram til et tall eller en formel er for eksempel ikke i seg selv forskning; forskning blir det bare når tallet eller formelen er knyttet til en meningsfylt historie om hvorfor, hvordan, når, og så videre. Den gode historien må henge sammen på alle måter; den må for eksempel være logisk konsistent, den må inneholde svar på spørsmål som «men hva hvis...», eller «hvorfor betyr ikke dette heller at...». Jo bedre forståelse vi oppnår, jo mer

* Artikkelen er en omarbeidet versjon av mitt innlegg på et seminar om vitenskapelige skrivetradisjoner arrangert av prosjektet KIAP (Kulturell identitet i akademisk prosa), Romansk institutt, Universitetet i Bergen, april 2003, gjengitt i Akademisk Prosa/skrifter fra KIAP 1-2003.

fullstendig er historien vi har skapt. Selve forskningen består i prosessen vi må gjennom for å vinne denne forståelsen.

Hvis forskning er å *identifisere* den gode historien, må formålet med å skrive en vitenskapelig artikkel være å *fortelle* den. Jeg tenker ikke her først og fremst på popularisering kontra vitenskapelig publisering; det er et spørsmål om hvilket publikum man velger. Det viktige er at det neppe overhodet er mulig å *definere* hva en historie består i før den er blitt eksplisitt fortalt – i alle sine detaljer. Historien er derfor på sett og vis forskerens presentasjon av den. Språket er ikke bare noe vi *formidler* innsikt med, men også det verktøyet vi bruker for å *skape* historien, både for oss selv og andre. Det er vanskelig å tro at vi virkelig kan oppnå en presis forståelse av hva historien vi jobber med innebærer (og ikke minst – *ikke* innebærer) dersom vi er ute av stand til å formulere historien pinlig presist. Sett fra denne synsvinkelen blir språkbruk noe mer enn formidling; det blir en integrert del av selve forskningsprosessen.

I tillegg vil jo historien som sådan bare begynne å eksistere for andre enn oss selv idet vi evner å kommunisere den. Dette krever ikke bare at formuleringene er forståelige, men også at vi greier å få leseren til å faktisk *lese artikkelen*. Det siste innebærer at vi ber andre om å få deres verdifulle tid og oppmerksomhet. En slik posisjon fordrer etter mitt syn en god porsjon ydmykhet. Det bør kunne kreves av en som ber om vår tid at han eller hun har gjort en innsats for å bli oppmerksomheten verdig.

Forskningsmessig fokus og artikkelsskriving

Den første viktige holdningsendringen jeg synes jeg ser i det norske fagmiljøet når det gjelder artikkelsskriving, gjelder *formål* og *fokus* snarere enn språkbruk som sådan. Jeg opplever at økonomer i mitt miljø i stadig større grad fokuserer nettopp på å *fortelle en historie* når de skriver artikler, mens de i stadig mindre grad betrakter artikkelen som et *dokumentasjonsnotat*.

Hånd i hånd med dette – eller antakelig forut for det – kommer et endret

valg av publikum: Mens man tidligere først og fremst forholdt seg til den hjemlige politiske debatten og byråkratiets behov, er det nå det internasjonale fagmiljøet vi henvender oss til; mens vi før skrev artikler på norsk, publisert i norske tidsskrifter og serier, skriver vi nå primært for internasjonale fagtidsskrifter.

I Oslo har en betydelig del av den samfunnsøkonomiske forskningsaktiviteten tradisjonelt vært tett knyttet opp mot byråkratiske institusjoner, særlig Finansdepartementet, Statistisk sentralbyrå og (kanskje mer nylig) Norges Bank. Forskningsavdelingen i SSB var og er et av landets største økonomiske forskningsmiljøer. Mye av forskningen her har vært rettet inn mot å gjøre de numeriske makroøkonomiske modellene så presise og slagkraftige som mulig, ofte i nært samarbeid med personer fra Økonomisk institutt ved Universitetet i Oslo, og i tett dialog med Finansdepartementet, som har vært betraktet som den viktigste brukeren av resultatene. Man tenkte seg gjerne at akkumulasjon av kunnskap og kompetanse skulle nedfelles i form av stadig forbedrede modeller. I tråd med en slik tankegang var forskningen i SSB (og jeg tror dette også gjelder andre forskningsmiljøer i Oslo) inntil for ti-femten år siden svært lite orientert mot internasjonal publisering. Publiseringen av resultater foregikk i all hovedsak via SSBs egne serier, ofte til og med bare som interne dokumentasjonsnotater, i stor grad på norsk; og publikasjonene var i stor grad rettet mot departementenes behov.

Denne forskningen har vært tett knyttet til norsk politisk hverdag. Til en viss grad dreide det seg derfor om å finne svar på spørsmål stilt av andre, med premisser levert av andre, og der relevansen og konteksten var gitt i utgangspunktet. Jeg mener ikke med dette å antyde at forskningen ikke var uavhengig, tvert imot har ideen om et skille mellom sak og vurdering vært meget fremtredende: Forskeren skulle finne fakta, mens politikeren (eller eventuelt byråkratene) skulle bestemme hvilke konklusjoner som burde trekkes ut av disse fakta. Men *skrivetradisjonen* som utviklet seg ut fra dette perspektivet har vært en tradisjon med stor vekt på *informasjon* og *dokumentasjon*: Å rap-

portere et beregningsresultat; et tall, en prediksjon, en formel, og kanskje mer vekt på å gi *sva*r enn å gi *forståelse*. Historien som var knyttet til tallet eller svaret har nok ofte rett og slett vært åpenbar for alle involverte, i og med at analysene har sprunget ut fra konkrete problemstillinger i anvendt politikk. Det blir da naturlig å fokusere på grundig dokumentasjon, nødvendige forbehold, og kanskje også demping av politikeres og byråkraters ønske om overdreven forenkling, mens det blir mindre sentralt å diskutere relevans, generaliserbarhet og sammenheng. I all denne dokumentasjonen ble vi kanskje litt vel skoleflinke; kan hende ble vi mer opptatt av å unngå røde krøller i margin enn av å være originale og kreative.

I tillegg er produktene fra et byråkrati ikke bare enkeltforskernes ansvar; de må til en viss grad representere institusjonen som sådan. Skriftlig materiale som publiseres eksternt må derfor vanligvis gjennom en lang rekke godkjenningsrunder hos overordnede. I denne prosessen vil gjerne både skrivefeil og en personlig eller uvanlig språklig stil bli luket ut, i tillegg til faglige feil.

I sum er det mitt inntrykk at det tette samspillet mellom forskning og byråkrati i økonomimiljøet i Oslo har bidratt til en skrivetradisjon der det ble lagt stor vekt på *korrekthet* (også språklig), *informasjon* og *dokumentasjon*, men liten vekt på å fortelle historier og å være temamessig kreativ. Stilen kan derfor sies å ha vært tørr, men korrekt. Selvsagt har det vært en mengde unntak fra denne regelen – jeg snakker her om hva jeg oppfattet som vanlig kotyme, og ønsker ikke å skjære alle over én kam.

I løpet av det siste tiåret er holdningene til publisering og språkbruk betydelig endret i dette fagmiljøet. Internasjonal publisering er pr. i dag et helt allment akseptert suksesskriterium i forskningsmiljøene i Oslo; for ti år siden tror jeg ikke man kunne ha sagt det slik. (Interessen for å dekke behovene til vårt hjemlige byråkrati – og den offentlige debatt – er antakelig blitt tilsvarende mindre.) En viktig årsak til dette er nok at Universitetet i Oslo på midten av 80-tallet fikk organiserte doktorgradsstudier i samfunns-

økonomi. Før dette kunne man ta dr.philos.-graden, men det var få som gikk løs på det, blant annet fordi det ikke ble tilbudt kurs og veiledning. Fordi det ikke var vanlig i fagmiljøet at forskere hadde doktorgrad, ble dette vanligvis heller ikke krevet for å oppnå forskerstilling. Doktorgradsstudiene ble raskt populære, også hos allerede etablerte forskere, og dette har nok en stor grad av æren for den økte internasjonale orienteringen.

Når man retter seg mot et internasjonalt publikum, kan man ikke gå ut fra at kontekst og problemstilling er kjent i utgangspunktet, blant annet fordi man vanligvis ikke kjenner brukeren på forhånd. Derfor er man nødt til å fokusere mer på historiefortelling i forhold til ren dokumentasjon. Enhver som har forsøkt å publisere ren dokumentasjon av empiriske analyser av norske data i anerkjente internasjonale fagtidsskrifter vet at det er håpløst: Det *kreves* en eksplisitt fortalt, *generelt* interessant historie – ellers blir man rett og slett refusert, uansett hvor korrekt analysen er utført. I tillegg tror jeg det blir større fokus på forfatteren som individuell forsker snarere enn som representant for en eller annen samfunnsinstitusjon. Det siste åpner for mindre siling og mer rom for personlig form, men gir også mer rom for at feil slipper gjennom. Faglige feil vil normalt bli påpekt av tidsskriftenes konsulenter, men det er ikke alle tidsskrifter som har språklig sjekk av artiklene de publiserer.

Dårligere rettskrivning

Dette leder meg rett over på neste trend jeg mener å spore – her snakker vi forresten ikke bare om spor, dette slår en i øynene så det nesten gjør vondt. Altså: Ut fra denne nærmest pedantiske skriftlige fagtradisjonen har det nå begynt å formelig velte fram stavefeil, forunderlige setningskonstruksjoner, kommafeil, for ikke å snakke om sammenstilte ord som ikke er blitt sammenstilt. I stedet for å snakke om bytteforhold, for eksempel, forteller norske økonomer nå om ”bytte forhold”, som såvidt jeg kan skjønne er noe ganske annet. I løpet av mine to år som redaktør i norskspråklige fagtidsskrifter satt jeg mer enn én gang og rev meg i håret over språk og rettskrivning i innsendte

artikler. Jeg har vært så distraheret av feil og unøyaktigheter at jeg måtte lese én og samme setning fire ganger før jeg forsto hva som var ment. Etter forfatterens siste korrekturrunde sto valget ofte mellom å sette artikkelen på trykk full av ortografiske feil, eller å sitte og lese korrektur selv. Jeg må tilstå at denne delen av jobben var en vesentlig grunn til at jeg trakk meg som redaktør; jeg ble virkelig inderlig lei av det.

Ingen skal få meg til å tro at *alle* disse skribentene har dysleksi. (Hvis de har det, bør de få hjelp før de sender inn manusene sine. En redaktør er ingen korrekturleser.) Syrlige eller lattermilde kommentarer var ikke uvanlige da jeg i egenskap av redaktør påpekte skrivefeil som burde ha vært forfatterens ansvar: «Du er jammen opptatt av rettskrivning?» Eller som den kommentaren en annen redaktør fortalte at han hadde fått: «Du er litt av en komma-fetisjist, du!». Det virker ikke som om det er det minste flaut om ens innsendte manuskript viser seg å inneholde mengder av slikt.

Jeg tror ikke dette er et fenomen som i særlig grad gjelder økonomer; jeg har en følelse av at dette er et generasjonskifte, og at det gjelder også i andre faggrupper (jeg ser det for eksempel også i lappene barna får med seg hjem fra skolen). Problemet syntes først og fremst å gjelde yngre skribenter; men jeg tror faktisk ikke at det er knyttet til alder i seg selv, for jeg kjenner ikke dette igjen når jeg leser eldre notater skrevet av folk som den gangen var unge. Jeg tror heller ikke det er knyttet til erfaring som forsker; artikler og oppgaver fra nybakte, men «eldre» økonomer er ofte meget velskrevne.

Man kan spørre seg om dette skyldes manglende kjennskap til norsk rettskrivning, eller at yngre forfattere legger mindre vekt på, og arbeid i, å få rettskrivningen korrekt. Jeg holder en knapp på det siste. En indikasjon på det er at nøyaktig samme tendens kan sees i arbeider som yngre norske økonomer leverer på engelsk.

Jeg har en temmelig spekulativ hypotese om hva dette skyldes (som jeg selv naturligvis har stor tro på. Det er godt å kunne uttale seg om noe jeg ikke har greie på, slik at jeg endelig kan være ganske unyansert og bombastisk). I grunnskolen har lærerne såvidt meg

bekjent i lang tid fulgt en praksis med å ikke rette språkfeil dersom temaet for timen ikke er nettopp språk. Altså: Hvis vi har historie eller geografi, skal det ikke være slik at en elev får hundre røde krøller i margen bare fordi vedkommende er dårlig i rettskrivning. Hensikten er antakelig å unngå at elevenes kreativitet hemmes av redselen for rødblyanten. Jeg ser det prisverdige i dette, men tror praksisen har noen bivirkninger. For det første er det ingen som stopper selv-innlæring av feilstavinger, altså at et barn staver det samme ordet feil på en og samme måte så mange ganger at stavemåten til slutt er blitt kjent og kjær og oppleves som naturlig.

Mer interessant her er imidlertid det generelle budskapet som utilsiktet formidles; nemlig at språk bare er viktig når man jobber spesifikt med språk. Med andre ord, så lenge man ikke har til hensikt å bli skjønnlitterær forfatter, så er det ikke så farlig: Språklig korrekthet har ikke noe å si for de faglige resultatene i andre fag enn språk.

Hva annet kan vi da forvente enn at unge økonomer sender inn manuskripter til fagbladene som er fulle av språklige feil? De tror rett og slett ikke det er viktig. Hypotesen tilsier faktisk at de – dersom pedagogikken virker etter hensikten – kan fokusere oppmerksomheten sin om å være skapende, i stedet for å la seg styre av angsten for de røde strekene i margen. Og dette bringer oss tilbake til forrige tema: Jeg synes jo faktisk det virker som om det norske økonomi-miljøet er blitt mer interessert i å lete etter spennende historier, mer fokusert mot kreativitet og originalitet, og mindre passivt og skoleflinkt dokumenterende. Kanskje henger disse tingene nærmere sammen enn man skulle tro ved første øyekast; kan hende er det rett og slett resultatet av et pedagogisk grep som har virket etter hensikten?

Er korrekt språk viktig?

Så: Er god og korrekt språkbruk viktig i økonomisk forskning?

Dette dreier seg om minst to litt forskjellige ting: For det første *godt* språk i betydningen god flyt osv., som ikke primært har å gjøre med ortografi, men med effektivitet i kommunikasjonen

med leseren; for det andre korrekthet, eller rettskrivning.

Det kan neppe være tvil om at *godt språk* er viktig. Som diskutert over er det meget vanskelig å overhodet skille forskningen og dens resultat, historien, fra *framstillingen* av historien. Det som står på papiret er forskningsresultatet (i alle fall sett fra synspunktet til enhver annen enn forskeren selv, som muligens har det hele klart for seg inne i hodet). Det er vanskelig å tro at man kan klare å fremstille et presist resultat i et upresist språk. Språk er ikke bare framstilling, det er en del av selve forskningsprosessen.

Så til rettskrivningen. Gamle folk har til alle tider klaget over ungdommen; og kanskje er ikke rettskrivning viktig

engang, når unge folk kommuniserer med hverandre. Når de kommuniserer med sånne pirkete folk som meg, er det imidlertid viktig. Rettskrivning er kotyme, og kotyme er signalisering. Å vise at man ikke behersker gjeldende kotyme, eller ikke er villig til å ta kostnaden ved å føye seg etter den, er et signal jeg har vanskelig for å forstå at forskere ser seg råd til å sende. Sånne som meg er fulle av skepsis til det faglige innholdet allerede etter å ha lest ingressen deres; vi tenker: En som ikke leser sitt eget produkt mer kritisk enn dette, kan neppe ha full oversikt over det faglige innholdet heller? Og dermed lar vi være å lese resten av artikkelen.

Kanskje tar vi helt feil i denne vurderingen: Kanskje er budskapet i arti-

klene krystallklart, i alle fall for dem som ikke lar seg distrahere av språklige slurvefeil. I så fall er problemet løst idet generasjonsskiftet er fullført og de siste språk-pirkerne har gått av med pensjon. Selv kommer jeg nok likevel til å lese framtidige artikler med følgende holdning: Den som viser manglende kontroll over verktøyet han skaper historien sin med, har neppe full kontroll over selve historien heller.

Forts. fra s. 8 →

på disse tre kildene til positive eksternaliteter som Tor Jakob skapte rundt seg.

Tor Jakobs faglige seniorposisjon gjorde ham til en ettertraktet samarbeidspartner og veileder. Tor Jakob var sjenerøs og en veileder i ordets beste og videste betydning. Han bidro med betydelige innspill til langt flere vitenskapelige arbeider enn de han faktisk stod som medforfatter på. I kraft av sin kapasitet hadde han en særegen evne til å se interessante problemstillinger og konstruktive idéer. Han kunne stille de gode spørsmålene som får analysen og svarene til å se «opplagte» ut i ettertid. Mellom de mange gode spørsmålene må vi heller ikke glemme alle svarene han kunne gi og dele med andre. Dessuten hadde han en oversikt over relevant faglitteratur som det var vanskelig å overgå.

Her er det viktig å legge til at Tor Jakob inkluderte mer i relevant faglitteratur enn de fleste. Tor Jakob var en av de få som virkelig leste klassikernes originale arbeider. Spesielt var han opptatt av økonometriske debatter mellom for eksempel Frisch og Tinbergen. Han trakk også ofte frem Milton Friedmans syn på «measurement» med og uten teori. I det hele tatt mente han at de problemene han arbeidet med som økonom og økonometriker, fortsatt ikke var løst i en slik forstand at pionerens tanker var avleggs.

Tor Jakob var også i stand til å se relevansen av andre vitenskaper for de problemstillingene han studerte innenfor økonomi. Hans bakgrunn fra fysikk gjorde at han kunne relativt mye matematikk, og lettere enn mange andre kunne anvende matematikk og supplere sine kunnskaper etter behov. Mindre opplagt er kanskje Tor Jakobs interesse for Darwin. Forbindelsen ligger i hans studier av bedriftsheterogenitet, der han undret seg over hvorfor det gikk bra med noen bedrifter og dårlig med andre. Tor Jakob næret en enorm beundring og forståelse for det genialt innovative ved Darwins tenke- og betraktningmåte. For eksempel ble han opptatt av klassifikasjonsproblemer; heterogenitet mellom bedrifter er ikke oppsiktvekkende i seg selv. Det blir det først når den opptre-

ter som et tydelig og varig mønster innenfor bransjer som er definert såpass smalt at man skulle forvente betydelig grad av homogenitet. Da melder spørsmålet seg: Hvordan bør bedrifter inndeles? Hvilke kjennetegn er viktige? Tor Jakob var også opptatt av økonomisk historie. Særlig gjaldt dette historie som kunne bidra til å identifisere «naturlige eksperimenter», dvs. hendelser som gjør at variasjon i data med stor sannsynlighet kan tilbakeføres til helt bestemte årsaksforhold.

Tor Jakobs sosiale vesen var velkjent både i og utenfor økonomenes krets. Tor Jakobs lo mye av mye, også av seg selv. Han tok seg selv på alvor, men var ikke selvhøytidelig. I lystige lag var han gjerne et humørfyllt midtpunkt. Han elsket den gode replikk og intellektuelle holmganger der argumenter og logikk fikk brynt seg. Samtalene kunne fort bli krevende, for Tor Jakob hadde *Djevelens advokat* som en av sine glansroller. For Tor Jakob var intellektuell motstand det kanskje viktigste uttrykket for anerkjennelse og vennskap.

Tor Jakobs entusiasme er et karaktertrekk som alle venner trakk frem når de beskrev ham. Få kunne som han engasjere seg og gå opp i ulike prosjekter. Vitebegjæret, evnen til undring og begeistring i kombinasjon med målbevisst utholdenhet preget ham lenge før han ble forsker. Forskertrangen var i så sterk grad en del av hans natur at det *nesten* blir riktig å si at arbeidet gikk som en lek. Derfor virket intensiteten i hans engasjement så uanstrengt – og sjarmerende. Så vant han da også mange venner.

Han sammenlignet seg av og til med Faust; skulle man virkelig få til noe, måtte man selge sjelen sin – iallfall leie den ut for en periode. Først etter en etappe med hellherttet innsats, der man ikke så seg tilbake eller til siden, kunne man vite hva som kunne høstes langs denne veien. Halvhjertet innsats hadde han lite til overs for. Halvgodt var halvgjort. Gjennom sine krav til seg selv og sin egen forskning skjerpet han også ambisjonene hos andre.

Forts. s. 41 →

■ ■ ■ AGNAR SANDMO:

Samfunnsøkonomer som skribenter*

Hvorfor skriver vi? Hvordan bør vi skrive hvis vi vil ha frem vårt budskap? Publisering er sluttfasen av et forskningsprosjekt, og for at vi skal ha suksess med den, må samfunnsøkonomiske forskere – som alle andre forskere - se på seg selv som profesjonelle skribenter.

Hva er en samfunnsøkonomisk forskers hensikt med å skrive en vitenskapelig artikkel? Er det å informere, å overbevise eller å selge? Temaet for seminaret antyder at hensikten er sammensatt og kanskje ikke alltid like høyverdig. Hensikten bak min og mine kollegers publiseringsvirksomhet er sikkert langt på vei de samme som i andre fag, og når jeg begrenser meg til samfunnsøkonomer er det bare fordi det er dette fagområdet jeg kjenner fra innsiden, både som forsker, forfatter og i perioder som tidsskriftredaktør. Problemstillingen er omfattende, og jeg må nødvendigvis avgrense diskusjonen til noen utvalgte problemstillinger.

En av vårt fags grunnleggere, Adam Smith, er i ettertiden blitt særlig berømt for sin tese om den usynlige hånd. Det er mye diskusjon om hva Smith egentlig mente med denne uttalelsen (en dis-

kusjon som kunne være verdt et eget foredrag på et seminar om økonomisk prosa), men en kortversjon av tesen er at når den enkelte markedsaktør følger sin egeninteresse, ledes han som av en usynlig hånd til også å fremme samfunnets interesser. En tolkning av Smiths teori er at en markedsøkonomi har innebygde insentiver som leder aktørene til et resultat som innebærer en effektiv bruk av samfunnets ressurser, selv om de i utgangspunktet bare er styrt av sin egeninteresse. Det akademiske liv har også sine insentiver som i noen grad er basert på en snever og kanskje ikke alltid like tiltalende egeninteresse - vi ønsker oss toppstillinger, mange siteringer og høy faglig prestisje. Men selv om dette er hensikten fra vårt personlige ståsted, kan resultatet for samfunnet ikke desto mindre bli godt. Den personlige ambisjonen og konkurransen med andre forskere kan resultere i at vi får mer og bedre forskning enn vi ellers ville ha fått. Jeg har selv stor tro på at dette faktisk er tilfellet, og jeg synes vi bør ha dette i mente når vi fokuserer på den enkeltes hensikt med å skrive en vitenskapelig artikkel.

Informere, overbevise eller selge?

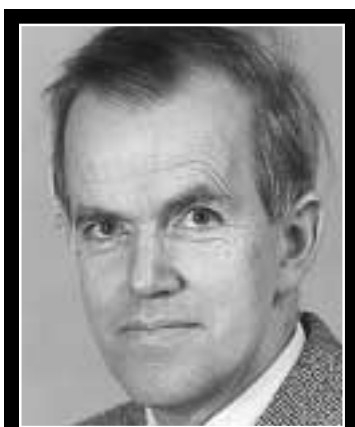
Utgangspunktet for en vitenskapelig artikkel må nødvendigvis være at man har noe å informere om, og fortrinnsvis noe som er nytt. Nyhetselementet vil stå sentralt i vurderingen til tidsskriftredaktøren og konsulentene (referee'ene). Er det ny kunnskap og innsikt som blir formidlet gjennom artikkelen, eller er dette allerede velkjent i litteraturen?

Hvis det ikke er noe nytt¹ i artikkelen, kan man ikke regne med å få den publisert, i alle fall ikke i noe godt tidsskrift.

Skal man overbevise leseren om noe? Jeg synes at svaret på dette opplagt er ja. I første rekke skal man overbevise om at den problemstillingen man tar opp, ikke bare er ny, men også viktig og interessant. Gir den vesentlig ny teoretisk innsikt? Er den av empirisk betydning? Er den tilstrekkelig forskjellig fra tidligere forskning til at den vil vekke interesse utover kretsen av en håndfull spesialister? Som tidsskriftredaktør har det hendt meg at jeg har sittet med to konsulentrapporter fra spesialister på feltet som begge var relativt positive, men hvor jeg stilte meg spørsmålet: Hvis jeg publiserer denne artikkelen, hvor mange vil lese den – utover disse to, som allerede har lest den? Hvis svaret var «sannsynligvis ingen», refuserte jeg artikkelen; et tidsskrift som ikke blir lest, vil på lang sikt bli irrelevant både for lesere og forfattere. Et godt råd til en forfatter må være at hun eller han forutser at redaktøren vil stille seg dette spørsmålet og skrive artikkelen med dette for øyet. Helst bør man selvsagt tenke på denne problemstillingen før man starter prosjektet, for det er vanskelig å skrive en interessant og relevant artikkel om et uinteressant og irrelevant spørsmål. Det tar dessuten minst like lang tid som å skrive en

* Denne artikkelen bygger på manuskriptet til et innlegg på et seminar om akademisk prosa og vitenskapelige skrivetradisjoner ved Romansk institutt, Universitetet i Bergen, 4. april 2003. Tittelen på seminaret var «En forskers hensikt med å skrive en vitenskapelig artikkel – å informere, å overbevise, å selge?», og det ble arrangert innenfor rammen av et NFR-prosjekt om «Kulturell identitet i akademisk prosa».

¹ Men hva som er nytt, kan være en vanskelig vurderingssak. Du kan ha laget en teoretisk modell eller en empirisk studie som ikke er maken til noe som finnes i litteraturen, men som likevel ikke nødvendigvis er ny i betydningen interessant eller original.



Agnar Sandmo er professor ved Norges Handelshøyskole

artikkel om et interessant og relevant spørsmål.

Selger man noe som forfatter? Man prøver selvsagt å «selge» artikkelen til tidsskriftet og i neste omgang til tidsskriftets lesere og vitenskapssamfunnet. Dette innebærer i første rekke å skrive artikkelen på en slik måte at folk får lyst til å lese den, altså å overbevise dem om at man har viktig informasjon å tilby. Slik sett er ikke det å selge noen selvstendig hensikt, men en som er avledet av de to foregående. Så kan man selvsagt spørre om vitenskapsfolk bruker salgsstrategier utover det å skrive på en interessevekkende måte. Det finnes en del velkjente salgstriks. Det kan bestå i at man selger seg selv gjennom generøse henvisninger til egne arbeider, at man utformer referanselisten etter hvem man tror redaktøren vil bruke som konsulenter, eller at man i fotnoten på første side takker mange kjente personer for kommentarer. De fleste tidsskriftredaktører kjenner disse strategiene svært godt, og jeg tror for min del ikke at denne formen for strategisk salgstenkning har mye for seg.

Samfunnsøkonomiens historie viser eksempler på både gode og dårlige selgere. En av de dårligste var Hermann Heinrich Gossen (1810-1858). Han bok *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs* (1854) er i dag anerkjent som et meget betydningsfullt bidrag til økonomisk teori, men den falt død til jorden da den kom ut. Sannsynligvis var hovedgrunnen til det at den selv for tysktalende økonomer var uhyre vanskelig å lese; Gossens litterære stil var innfløkt og vanskelig, matematikken var uelegant og talleksemplene kjedelige². I den andre enden av skalaen finner vi John Maynard Keynes. Hans *General Theory of Employment, Interest and Money* (1936) vakte en slik furore da den kom ut at mange har sammenlignet det med en religiøs vekkelse. Keynes hadde noe nytt å si, men han sa det også på en måte som solgte, blant annet gjennom en blendende litterær stil og en dramatisk markering av forskjellene mellom ham selv og tidligere økonomer. Samtidig er det en interessant forskjell på den omtalen Gossen og Keynes har fått i ettertidens idehistorie. Da Gossens bok først ble redigert på en måte som gjorde den leselig, var det ikke vanske-

lig å forstå hva hans bidrag egentlig var. Med Keynes har det på en måte vært omvendt. *General Theory* har mer enn noe annet verk i den samfunnsøkonomiske litteratur vært gjenstand for kontroverser omkring spørsmålet om hva forfatteren egentlig mente, og det er fremdeles ingen klar tendens til at meningene konvergerer. Det er ikke alltid det klareste som er det mest overbevisende, selv om Gossen og Keynes nok ikke er de mest representative eksemplene.

Gossen og Keynes i dag

Både Gossen og Keynes ville kanskje fått en litt annen skjebne hvis vi hadde tenkt oss dem omplassert til dagens akademiske arena. Gossen ville ha vært student i et doktorgradsprogram, hvor hans veileder ville ha fortalt ham om betydningen av avsnitt og kapitler og oppmuntret ham til å skrive ut sine ideer på engelsk og i artikkelform. Tidsskriftenes redaktører og konsulenter ville ha kommet med ytterligere tips til forbedring av fremstillingen. Keynes ville også ha følt behovet for å publisere sine ideer i de ledende vitenskapelige tidsskriftene. Han ville ha innsett at det er der hans fagkolleger venter å finne de nye og interessante teoriene, og han ville sett nødvendigheten av å få det kvalitetsstempet på sitt arbeid som publisering i et topptidsskrift gir. Han ville ha nedtonet sin personpolemik mot sin store samtidige A. C. Pigou, blant annet av frykt for at redaktøren ville velge Pigou som konsulent. Redaktøren ville også ha bedt ham om å skjære ned på de mer «litterære» avsnittene, og både han og referee'ene ville ha kritisert språkbruken og bedt ham om å ofre noe av den personlige stilen på presisjonens alter.

Ville de ha blitt akseptert? Jeg tror det, men kanskje ikke i det første tidsskriftet de prøvde seg på. Vi har mange eksempler på at noen av de mest kjente artiklene innen faget i vår egen samtid har gått mange runder i tidsskriftene. George Akerlofs banebrytende artikkel om asymmetrisk informasjon og ugunstig utvalg (Akerlof 1970), utvilsomt en av de mest siterte og innflytelsesrike artikler i økonomisk teori, ble vurdert av tre ledende tidsskrifter som alle refuserte den før den ble akseptert av det

fjerde. Dette er dokumentert i en interessant artikkel av Gans og Shepherd (1994), som mange har tatt som støtte for det synspunkt at tidsskriftenes vurdering er tilfeldig og at det er typisk at de beste artiklene (f.eks. ens egne) blir urettmessig refusert. Men denne tolkingen er det ikke noe grunnlag for. Gans og Shepherd gir ingen eksempler på banebrytende artikler som ble akseptert første gang - dem er det helt sikkert veldig mange av. De har heller ingen eksempler på likegyldige eller midelmådige artikler, som kanskje til og med inneholder feil, som ikke burde ha vært akseptert av et godt tidsskrift. Men det finnes eksempler på slike også, selv om forfatterne naturlig nok ikke er så villige til å snakke om dem og kritisere redaktørene for deres avgjørelser.

Norske samfunnsøkonomer som vitenskapelige forfattere

Norsk samfunnsøkonomi var i europeisk sammenheng tidlig ute med å bli internasjonalisert. Fra slutten av 60-årene ble det stadig vanligere at man prøvde å få sin forskning publisert i gode internasjonale tidsskrifter, og i dag oppfattes internasjonal publisering av unge samfunnsøkonomer som en ufravikelig forutsetning for en akademisk karriere. Internasjonal publisering er også blitt viktig på en annen måte, nemlig som grunnlag for en sammenligning av forskningsmiljøers kvalitet. Antall sider publisert i et utvalg av topptidsskrifter blir gjort til grunnlag for rankinglister som blir publisert regelmessig og får stor oppmerksomhet. Det er mange gode sider ved denne utviklingen. Forskere får insentiver til å gjøre forskning som er av internasjonal kvalitet, og institusjonene får en sterkere interesse i å la forskerne få forske. Jeg er personlig ikke i tvil om at dette alt i alt er en god og positiv utvikling både for forskersamfunnet og for det norske samfunn mer generelt. Samtidig er det noen sider ved utviklingen som kan gi grunn til litt bekymring.

Det er ikke bare i Norge at forskere står overfor et press i retning av internasjonal publisering. Det samme gjel-

² En nærmere omtale av Gossen kan en finne i Niehans (1990), kap. 16.

der nå i akademiske miljøer over hele verden. En respons på den økende flommen av artikkelmanuskripter er at det dukker opp stadig flere tidsskrifter som inntar plasser langt nede på listen over de beste 100 eller 200 tidsskrifter eller kjemper for å komme inn på den. Det er ikke noe galt i det - det er markedet som fungerer. Likevel spør jeg meg av og til om det er fornuftig med et insentivsystem som gir høyere uttelling for en internasjonalt publisert artikkel som få leser, enn for en velskrevet oversiktsartikkel på norsk eller en empirisk studie av et norsk problem som ville ha små sjanser i et internasjonalt tidsskrift, men som ville blitt lest av mange norske økonomer i *Økonomisk forum* eller *Norsk Økonomisk Tidsskrift*. Min egen idealøkonom veksler mellom genre og språk og publiserer både på norsk og engelsk. Og mitt eget idealinsentivsystem for unge akademikere gir dem uttelling for begge typer av publisering.

Om å utvikle seg som skribent

Jeg innser at jeg har vært på glid fra en rent positiv tilnærming til dette stoffet - hvorfor og hvordan skriver vi - til en mer normativ: Hvordan bør vi skrive? Jeg har ikke spesielt dårlig samvittighet for denne glidningen, for mye av vår interesse for å kartlegge sammenhengen mellom litterære kvaliteter og forskningsmessig suksess bunner selvsagt i vårt ønske om å få gjennomslag for vår egen forskning i de publisasjonsfora som teller i den vitenskapelige verden.

Enten man skriver for å informere, overbevise eller selge bør man åpenbart ha som mål å bli lest. Og hvis man ønsker å bli lest, må man arbeide for

det. Man må se på sin artikkel ikke bare som en nøktern forskningsrapport som inneholder den vesentlige informasjonen om ens prosjekt, men også som et litterært produkt. Gossen er ikke den eneste som har vært fornærmet på verden fordi den ikke leste ham; i så måte har han en god del åndsfrender i vår egen tid. Men vil man bli lest må man helt fra grunnen av arbeide med artikkelen som med et stykke litteratur som skal frem til en leserkrets. (Det har hendt at folk jeg har veiledet, har kommet til meg med manuskripter og sagt at «språket skal jeg ta etterpå» - dette er ingen god holdning til faglig forfatterskap.) Bevisstheten om at en som forsker også er forfatter, er en viktig begynnelse i så måte. Det påvirker måten man skriver på, og det påvirker også måten en leser på. For vi opplever alle å lese både gode og dårlige artikler, og med bevisstheten om seg selv som forfatter blir man også mer bevisst på hvorfor man synes at noen artikler er gode og andre dårlige. Kanskje gjør vi våre studenter helt fra første semester av en bjørnetjeneste ved å gi dem så mange gode ting å lese - de beste lærebøkene og de beste artiklene. Dette kan svekke deres kritiske sans; de burde også få noen dårlige artikler å bryne sine kritiske evner på. Men å gi dem det, krever omtanke; et eget avsnitt på leselisten under tittelen «dårlige artikler» er ingen god løsning.

La meg vende tilbake til problemstillingen om norsk eller engelsk publisering. I en viss forstand må det selvsagt være riktig at det jeg skriver på norsk tar tid bort fra mitt muligens viktigere forfatterskap på engelsk. Samtidig får introspeksjon meg til å tro at det jeg skriver på norsk også gjør meg til en bedre forfatter på engelsk. Selv

om jeg er faglig tospråklig, er det ikke til å komme fra at det er norsk som er mitt morsmål, hvor jeg lettere kan slå meg løs språklig og være mer personlig enn jeg er på engelsk. Men jeg tror at dette forholdet til norsk språk, når det holdes ved like gjennom praksis, i neste omgang virker tilbake på måten jeg skriver engelsk på, som blir lettere og mer personlig enn den ville vært hvis jeg aldri hadde skrevet norsk i faglig sammenheng. Jeg kan ikke være sikker på at denne erkjennelsen som er ervervet gjennom introspeksjon, har noen generell gyldighet - men jeg tror det.

Jeg merker meg at unge samfunnsøkonomer i stigende grad ønsker å bevisstgjøre og dyktiggjøre seg selv som forfattere. Det er en uttrykt interesse for fokusering på selve skriveprosessen i doktorgradsutdanningen. Doktorgradsstipendiatene ved Norges Handelshøyskole har for eksempel nylig arrangert et «publiseringsseminar», og lignende tiltak har vært satt i gang andre steder. På lang sikt tror jeg den økte fokuseringen på publiseringens litterære sider vil gjøre det mer interessant og givende både å være forfatter og leser på det samfunnsøkonomiske fagområdet.

Referanser:

- Akerlof, George A. (1970): «The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism», *Quarterly Journal of Economics* 84: 488-500.
- Gans, Joshua S. og George B. Shepherd (1994): «How are the mighty fallen: Rejected classic articles by leading economists», *Journal of Economic Perspectives* 8, no. 1, 165-179.
- Niehans, Jürg (1990): *A History of Economic Theory*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.

■ ■ ■ SIGVE TJØTTA:

Økonomi – fag og retorikk*

Vi økonomer praktiserer retorikk når vi skriver vitenskaplige artikler og sakprosa, men drøfter ikke så mye om hvordan vi gjør det. Når vi skriver og argumenter, bruker vi fakta og matematiske modeller. Min påstand er at vi også bruker vår troverdighet som forfattere, og at vi appellerer til leserens sanser og følelser. Vi kan bli bedre skribenter og diskusjonspartnere om vi er mer bevisst på hvordan vi praktiserer vår retorikk.

Innledning

Mitt inntrykk er at diskursanalyse og retorikk ikke står høyt i kurs i lunsjen på økonomiske institutter rundt omkring på norske universiteter. Diskursanalysen er overlatt til sosiologer, filosofer, humanister og andre fra «mykere» fag. Økonomer, derimot, bruker logiske matematiske modeller til å utvikle hypoteser, falsifisere dem mot fakta og rapporterer resultater med en distansert penn. Som min gode kollega professor Kjell Erik Lommerud uttrykker det i et intervju med *The Independent*: «(He) admitted the findings were difficult to accept. «I am not happy about these findings but the results forced it self upon us, and you have to be honest» (*The Independent*, 16/3-2000).



Sigve Tjøtta er professor ved Institutt for økonomi, Universitetet i Bergen

Dette er idealene, men det er min påstand at når vi skriver artikler og diskuterer på seminarer praktiserer vi diskursanalyse og retorikk. Som forfattere er vi også tilstede i artiklene og rapportene, eller med Georg Johannesens ord om regjeringens langtidsprogram 1991: «de anonyme forfatterne bak *Langtidsprogrammet* er beskjedent og desto tydeligere tilstede» (Johannesen (1992), side 93).

Fint, men hva så? Jeg tror vi kan bli bedre skribenter og diskusjonspartnere om vi er enda mer bevisst på at språket er en integrert del av faget økonomi. Når vi skriver en fagartikkel er det sentralt å overbevise leseren om våre påstander.¹ Et viktig spørsmål innenfor retorikkfaget er nettopp hvordan vi overbeviser tilhører og lesere. For å nærme oss det spørsmålet skal vi gå omveien om de tre begrepene etos, logos og patos. Jeg oversetter etos med talerens *troverdighet*, logos med *selve saksinnholdet* og patos som *appell til mottakernes sanser og følelser*.² Tradisjonelt har faget økonomi vært fokusert på logos. Men vi bruker også etos og patos når vi skriver fagartikler og sakprosa. Her i denne artikkelen skal jeg konsentrere min argumentasjon om hvordan vi bruker etos.

Retorikk og økonomi – tilbake til røttene?

For mange er nok retorikk fremdeles et negativt ladet ord. I Fabritius *Fremmedordbok for skole og hjem* utgitt i 1962 blir *retorisk* oversatt til *vel-*

talenhet, høytravende. Utsagnet *det er bare retorikk* betyr ofte at argumentet kan oversees. Når en politiker omtales som retoriker er det ofte ment negativt. Det har ikke alltid vært slik. Retorikk var i to tusen år et obligatorisk skolefag og vel ansett, men «(p)lutselig ble retorikk et skjellsord. Faget ble kastet ut av undervisning, med to viktige unntak: prosedyreteknikk og prekenlære (homeiletikk) for jurister og prester». (Johannesen (1992), side 4).

Økonomene har tidligere hatt et avslappet forhold til retorikk. For eksempel underviste Adam Smiths i retorikk i sin først lærerstilling på Universitet i Glasgow i 1748-49. Disse retorikkforelesningene er senere utgitt som *Lectures on Rhetoric*.³ Deretter fortsatte han å forelese regelmessig i retorikk i sine ulike stillinger fremover til langt utpå 1760-tallet. Det er derfor god grunn til å tro at Adam Smith kunne sin retorikk og brukte den når han skrev *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (WN)* utgitt i 1776. For mer om retorikken i *WN* viser jeg til Bazerman (1993).

På et tidspunkt skilte retorikk og faget økonomi lag. Uten å ta en stilling

* Artikkelen er en omarbeidet versjon av mitt innlegg på konferansen «En forskers hensikt med å skrive en vitenskaplig artikkel – å informere, å overbevise, å selge?», Universitetet i Bergen, 4. april 2003. Mitt innlegg er publisert som artikkelen «Økonomer – beskjedne og uten meninger?» i Fløttum (2003). Takk til Espen Bratberg, Gaute Torsvik og Kjersti Fløttum for innspill og kommentarer.

¹ For å komme frem til leseren må vi ofte også overbevise redaktører og konsulenter. Vi kan også ha andre motiver som det å få en fast stilling, et professoropprykk, opprykk til seniorforsker, lønnsøkning osv.

² Jeg bruker samme oversettelse som Hertzberg (2003, side 47)

³ Disse notatene ble utgitt post. mortem. Smith ba om disse notatene sammen med en masse andre notater skulle tilintetgjøres etter hans død. En students notater ble funnet i 1958, og disse notatene er grunnlaget for den moderne versjonen utgitt i Wilson (1974).

til når og hvorfor, tar jeg her utgangspunkt i at de igjen ser ut til å komme i sammen. Bevissthet om språk og retorikk har en stund vært utbredt innenfor humaniora og andre samfunnsfag mens økonomifaget er mer uberørt. Vi kan spekulere i årsakene til det, men jeg tror at en av dem ligger i de samme grunnene som økonomi har fjernet seg fra de andre samfunnsfaga. Økonomi har blitt stadig mer matematisk og formalistisk. Sammenlikner vi skrivestilen i *WN* og nåtidens *American Economic Review (AER)* er det en slående forskjell i bruk av matematikk. I de 590 sidene i *WN* er det ikke et eneste matematisk uttrykk mens det i dagens utgaver av *AER* er langt mellom sidene uten matematiske uttrykk. Fra 1951 til 1978 økte antall sider i *AER* som inneholder matematiske uttrykk som ikke er relatert til empiri, fra 2 prosent til 44 prosent (Debreu (1991)).

Selv om diskusjonen ikke har vært så høylydt har det også innenfor økonomifaget pågått en diskusjon om språk og retorikk. Donald McCloskey har gitt viktige bidrag, se McCloskey (1985, 1994) og Klammer *et al.* (1988).

Matematikens suksess i økonomifaget

Matematikens inntog i økonomifaget har bidratt til å videreutvikle faget på en svært positiv måte. Den setter krav til logisk argumentasjon og strukturering av tanker og avdekker ulogiske argumentasjon. Fakta og logikk er selvsagt viktig for at vi skal bli overbevist og er en del av retorikken, men ikke hele.

Vi lar oss også overbevise og bevege av andre forhold. La oss som et eksempel ta utgangspunkt i påstanden: «Etterspørselsskurven for produkt X har negativ helning». Følger vi positivismetradisjonen tror vi på dette utsagnet fordi akkumulerte publiserte studier viser signifikante koeffisienter som er konsistente med hypotesen. Ja, vi lar oss absolutt overbevise av slike studier men vi lar oss også overbevise av: Introspeksjon (hva gjør jeg når prisen på X øker?), tankeeksperiment (hva vil de andre gjøre om prisen stiger), naturlige eksperimenter (slik som oljekrisen i 1973), autoriteter (Kenneth Arrow tror på det) og fra ana-

logier (dersom etterspørselsskurven er negativ for Y da er den også for X). Eller Kenneth Arrow svarer på spørsmål om hva er det som får økonomer til å akseptere en konkurrerende teori

Persuasiveness. Does it correspond to our understanding of the economic world? I think it is foolish to say that we rely on hard empirical evidence completely. A very important part of it is just our perception of the economic world. If you find a new concept, the question is, does it illuminate your perception? Do you feel you understand what is going on in every day life? Of course, whether it fits empirical and other tests is also important (Sitatet er hentet fra McCloskey (1994, p 39)

Det er altså en rekke forhold utenom harde fakta som får oss lesere til å bli overbeviste. Et av dem er hvordan skri-vers troverdighet kan overbevise leseren.

Hvordan bygge opp skri-vers troverdighet

En god artikkel må ha en implisitt leser som den virkelige leser er komfortabel med og en implisitt skriver som den virkelige leser tolerer. Slikt sett likner det å skrive en artikkel på det å registrere et drama der skriveren velger rollene. For skriver er det viktig å bygge opp sin troverdighet overfor leseren. Troverdighet bygges med forfatterens navn, tittel og plassering i det (akademiske) arbeidslivet, samt måten artikkelen skrives på.

En måte å bygge tillit på er å følge fagets konvensjoner for skrijving av fagartikler og sakprosa. I økonomi skal som regel en fagartikkel ha en matematisk modell og/eller en økonometrisk modell som estimeres. I tillegg til at matematikk er en fruktbar måte å ramme inn en logisk diskusjon på, er bruk av matematiske modeller også med på å bygge opp vår troverdighet som skrivere. Det å beherske fagets verktøy er et signal om at du er med i forskersamfunnet. Andre konvensjoner er referatetknikk, strukturering av teksten, om det skal være en personlig stil eller ikke, etc. Konvensjonen varierer mellom fag. Innenfor medisin er det vanlige at

tidsskriftene har detaljerte retningslinjer for hvordan artikler skal skrives. For eksempel har *Tidsskrift for Den norske lægeforening* 104 sider med retningslinjer for publisering mens *Økonomisk forum* og *Norsk Økonomisk Tidsskrift* har en knapp side med retningslinjer.⁴ Forskjellen i konvensjoner gjenspeiler seg også i ulik skrivestil.

Breivega *et al.* (2002) sammenlikner akademisk skrivestil hos medisinerne, økonomer og lingvister. Medisinerne skriver nøytralt og gir ikke plass for stemmene til andre forskere. Lingvistene er argumenterende og trekker ofte frem kollegaer mens økonomene fremstår mer beskjedne og ikke fremhever egne meninger. Når det gjelder fordelingen av beskjedenhet så tror jeg ikke den er eller har vært noe annerledes hos økonomene enn hos andre forskere. Ragnar Frisch var i alle fall ikke beskjeden på standen sine vegne da han i 1950 skrev

Økonomen er altså en tjener, og en stor del av hans arbeid kan være slik at det kommer til nytte like fullt for de radikale som for de konservative kreter. Han er en tjener, en mektig tjener. Han behøver ikke ha noe beskjedenhetskompleks i forhold til sine oppdragsgivere. Det skader ikke at han nøkternt, men tydelig gjør seg selv og andre klar over at uten hans medvirkning vil det hele ende i kaos. Ragnar Frisch (1950) (*Kontakt* nr 1, jan 1950, Det norske Arbeiderpartiet, gjengitt i Frisch (1995, side 242)

Sitatet må selvsagt sees i historiske lys. Det ble skrevet i en tid da troen på vitenskap og den positive tankemåte stod sterkt i forskersamfunnet og i samfunnet ellers.

Jeg oppfatter det slik at vår «beskjedenhet» mer er et uttrykk for et ønske om å bygge troverdighet overfor fagfeller enn mangel på meninger. Gjennom å følge fagets skivenormer bygger vi opp troverdighet overfor leserne (samt redaktører og tidsskriftkonsulenter) gjennom å vise at vi behersker fagets skivenormer.

Bloor og Bloor (1993) undersøker

⁴ De 104 sidene inkluderer ei ordliste i følge Gilhus (2003, side 18)

en utgave av *The Economic Journal* (september 1990) og argumenter for at når artikkelforfatterne fremmer påstander som er relevant for tidsskriftet oppfører de seg som de er gjester i et hus. De er høflige og moderer sine utsagn for å ikke fornærme den tenkte leseren – husverten. Er de ute på gaten derimot – i ytterkantene av det som oppfattes som sentralt i tidsskriftet – moderer skriverne sine påstander sjeldnere og i mindre grad. Eksempler på moderatorer (i den lingvistiske litteratur kalt «hedging») er modale verb som kan, kunne, bør og burde og modererende ord som trolig, plausibile og sannsynlige. Andre eksempler er å personifisere påstanden, «(j)eg vil argumentere for at ...».

En innvending er at ulik bruk av moderatorer reflekterer større usikkerhet i utsagnene og ikke høflighet overfor leser. Hvis det er slik, vil vi forvente mer bruk av moderatorer desto mer usikre utsagnene er. Jeg vil også forvente at usikkerheten er mindre for utsagn relatert til modeller og tekniske forhold i økonometriske spesifikasjoner enn for påstander om økonomiske realiteter knyttet til arbeidsmarkeder, trykdeordninger, etc. Min forventning bygger på at fordelene med matematikk nettopp er at det er et presist språk og at det derfor er liten usikkerhet om påstander innenfor matematiske modeller. Men det er det motsatte Meriel og Thomas Bloor finner i sin studie. Utsagn knyttet til metode og modell blir mest moderert. Dette er påstander som «(s)ensitivitetsanalysen tyder på at når a øker vil sannsynligvis x reduseres». Mens generelle påstander som «Generally, the results seem to be in accordance with intuition. Education has a significant influence on the job offer arrival rate. New entrants, having no experience, are

offered jobs less often than experienced individuals», (Bloor og Bloor (1993, 163), blir sjeldnere og mindre moderert. Lingvistene forklarer forskjellen med at *The Economic Journal* er et tidsskrift som fokuserer på modeller og at reelle økonomiske forhold ikke står sentralt i det tidsskriftet. Siden den tenkte leser er opptatt av modeller så er det i det området skriveren må bygge opp sin troverdighet på og at det er i det huset han eller hun er gjester.

Meriel og Thomas Bloor finner spesielt mye bruk av moderatorer i en oversiktsartikkel om økonomi og psykologi. Et klart mål for den artikkelen er å overbevise økonomer at de har mye å hente fra psykologisk faglitteratur. De forklarer overhyppigheten av moderatorer i en slik artikkel at skriveren der utfordrer etablerte teorier - skriveren kommer som en uanmeldt gjest. En uanmeldt gjest vil ofte modere sin ankomst – ikke fordi han eller hun nødvendigvis føler seg uvelkommen - men det vil gi verten en mulighet til å si nei på en måte som ikke støter deg som uanmeldt gjest. En åpenbar innvending mot et slikt utsagn er at data bare er en artikkel som reflekter forfatterens individuelle skrivestil og ikke det at han utfordrer den etablerte teori. Men Meriel og Thomas Bloor referer til samme resultater fra andre undersøkelser i fag som fysikk og biologi.

Konklusjon

Økonomer bruker retorikk i vitenskapelige artikler og i fagprosaen, godt eller dårlig. Valget er derfor ikke å skrive retorisk eller ikke, men å akseptere at vi har en retorikk. Jeg tror vår fagprosa blir bedre om vi mer er bevist på hvordan vi overbeviser og hvordan vi lar oss overbevise.

Referanser:

- Bazerman, Charles (1993): «Money talks: The Rhetorical project of the Wealth of Nations» i Henderson *et. al.* (1993).
- Bloor Meriel og Thomas Bloor (1993): «How economists modify propositions» i Henderson *et. al.* (2003).
- Breivega, Kjersti R., Trine Dahl og Kjersti Fløttum (2002): «Traces of self and others in research articles. A comparative pilot study of English, French and Norwegian research articles in medicine, economics and linguistics.» *International Journal of Applied Linguistics*, Vol. 12, No 2, 218- 239.
- Debreu, Gerhard (1991): «The Mathematization of Economic Theory», *American Economic Review*, 81 (1), 1-7.
- Fløttum, Kjersti (red.) (2003): *Akademisk Prosa*. KIAS skriftserie 1-2003, Romansk institutt, Universitet i Bergen.
- Frisch, Ragnar (1995): *Troen på nøkken*. Det Blå Bibliotek, Universitetsforlaget, Oslo.
- Gilhus, Nils H. (2003): «Medisinernes publisering; eksakt overføring av ny og nyttig informasjon eller selvhevdende drøvtygging av gamle resultater?», i Fløttum (2003).
- Henderson Willie, Tony Dudley-Evans og Roger Backhouse (red.) (1993): *Economics & Language*. Routledge, London.
- Hertzberg, Frøydis (2003): «Ikke bare logos. Forskerens som påvirkningsagent» i Fløttum (2003).
- Johannesen, Georg (1992): *Retorikkens tre ansikter*. Cappelen Forlag, Oslo.
- Klamer Arjo, McCloskey Donald N. og Robert M. Solow (red) (1988): *The consequences of economic rhetoric*. Cambridge University Press.
- McCloskey, Donald N. (1985): *The Rhetoric of Economics*. The University of Wisconsin Press, Madison, USA.
- McCloskey, Donald N. (1994): *Knowledge and persuasion in economics*. Cambridge University Press.
- Tjøtta, Sigve (2003): «Økonomer – beskjedne og uten meninger?» i Fløttum (2003).
- Wilson, T. (red) (1974): *Essays on Adam Smith*. Clarendon Press, Oxford.

■ ■ ■ BERIT VON DER LIPPE:

Metaforens potens – og impotens – i økonomisk språkbruk

Lenge mente man at språkbilder, altså metaforer, fortrinnsvis tilhørte kunstneriske uttrykksområder, som poesi og skjønnlitteratur. Først ved slutten av forrige århundre begynte enkelte fagøkonomer å innse språkets og metaforens betydning for tenkning om økonomi. Det visuelle inngår ikke uten grunn i mange av benevnelsene for vår tankevirksomhet: Jeg ser det slik, dette virker avklarende, opplysende eller tåkeleggende. Metaforen er allestedsnærværende, og den er det i høyeste grad i økonomisk tenkning og språkbruk. Denne artikkelen er i en viss forstand tredelt: Først retter jeg søkelys mot aspekter ved metaforen generelt nettopp for å indikere hva som menes med metaforens «evige tilstedeværelse» – i oss og rundt oss. Herfra skuer jeg tilbake og hen mot metaforens betydning for en gryende, moderne vitenskapsforståelse før og under renessansen, for endelig å plassere metaforen trygt innenfor dagens eller gårsdagens økonomiske språkbruk og markedstenkning.

Innledning

René Magrittes bilde av ei pipe med teksten: «Ceci n' est pas une pipe», er velkjent for de fleste i vår del av verden. Det vi ser er ingen pipe, men et bilde av ei pipe. Forståelsen av ordet og tingen, at ordet ikke er tingen, er jeg mer usikker på. Heller ikke vet jeg hvor



Berit von der Lippe er førsteamanuensis og språk- og medieforsker ved NMH/BI

stor forståelsen er av metaforene eller bildene i språkbruken: Når vi leser eller hører at «overopphetingen truer den norske krona», «analytikere advarer og krever avkjøling» eller «vi må «sette bremsen på gassen», eventuelt «sørge for mer gass», er også dette språkbilder, altså metaforer.

Selv om disse metaforene neppe brukes i økonomisk faglitteratur, anvender økonome, i og utenfor akademia, som oss andre, kontinuerlig metaforer. De færreste synes å innse dette – enn si rette søkelys mot det for å stille språkbildene som brukes under lupen. Spørsmål jeg noe ubeskjedent stiller meg, er: Ser fagøkonome bildene de sier de ser når de uttaler seg metaforisk? Eller er det kanskje slik at bildene «bruker aktørene» mer enn de sjøl gjør bevisst bruk av dem?

Mitt siktemål med denne artikkelen er å brette ut aspekter ved det metaforiske landskap økonomer befinner seg i. Den er i en viss forstand strukturert etter en tre-trinnskala. Jeg vil belyse:

- aspekter ved metaforen generelt
- metaforen som redskap for teknolo-

gisk/mekanisk forståelse av (menneske)natur, menneskeligjøring av teknologi/maskiner

- metaforens potens – og impotens – i økonomisk språkbruk og tenkning.

Metaforene i oss og blant oss

Når nåler har øyne, kål og salat har hoder, mens stoler har både armer og bein, handler det om det samme: Om hvordan vi mennesker forstår verden – og bruker språket – ved hjelp av egen erfarings- eller livsverden knyttet til det (relativt?) trygge og nære, ofte direkte relatert til det kroppslige. (Lakoff, G. og Mark Johnsen:1999) Fysiske karakteristika som styrke og svakhet, å ligge ned eller stå oppreist, brukes oftest i metaforisk forstand – for eksempel om økonomiske forhold. Som metaforer flest, vil man kalle disse døde metaforer – døde fordi betydningen synes gitt, en gang for alle.

Vi forstår ting og fenomener ofte ved hjelp av terminologi i menneskedrakt fordi elementer ikke bare av egen kultur, men også elementer av egne behov, mål og handlinger inngår i vår måte å forstå oss sjøl og omverdenen på. Det handler om hvordan vi mennesker – via språket – søker å strukturere og så å si kontrollere og rydde opp i en mer eller mindre kaotisk virkelighet. Vi ser noe ved hjelp av noe annet, altså ved hjelp av metaforen. Vi kan si at metaforene bidrar til at vi opplever en viss sammenheng i tilværelsen – fordi den påviser – eller konstruerer! – visse likheter i omverdenens mangfold, likheter man mener å se, mens som først og fremst er likheter man konstruerer.

Den visuelle dimensjon gjennomsyrrer – eller sukrer – store deler av be-

nevnelserne for tankevirksomhet. Metaforen er ikke uten grunn den mest studerte retoriske figur – den er allestedsnærværende, men ikke alltid like betydningsfull. Noen metaforer er ren ornamentering, andre stikker dypere og sier noe om hvilket perspektiv man inntar i forhold til tema i fokus, mens andre, gjerne kalt grunn- eller rotmetaforer, er grunnleggende for hele fagområdet og kan sies å gi sterke føringer for tenkningen innen et fagfelt.

I politisk retorikk vet de fleste av oss at vi ofte har med metaforer å gjøre. Da de såkalte sentrumskameratene kom i regjeringsposisjon i 1997, ventet jeg spent på hvordan de ville komme til å forklare at valgløftene om flere og bedre offentlige tilbud neppe ville bli holdt, at politikken ikke ville bli særlig ulik den de hadde kritisert AP-regjeringen for. Ett ord, eller en metafor, viste seg å skulle gjentas: Dugnad. «Vi», det norske folk, skulle brette opp ermene og delta i en dugnad. Hvem kan være negativ til dugnad blant «venner»? Hvorvidt denne ornamenteringen fungerte vellykket retorisk, skal være usagt. At den ble brukt først og fremst for å selge en politikk, er det liten tvil om. Jaglands «norske hus» falt pladask og framsto ikke særlig potent da han som statsminister for snart ti år siden skulle introdusere en «moderne» solidaritetspolitikk. Metaforen ble oppfattet som tilnærmet bokstavelig. Ironisk spurte man om statsministeren var ukjent med den norske kultur for bygningskonstruksjoner: Norske hus var da ikke fundert på piler! Metaforbruk kan være et risikabelt foretakene, særlig i politisk retorikk.

Velger man å karakterisere skoler eller universiteter som supermarked, kan selvsagt også dette være en form for ornamentering, samtidig vil denne metaforen kunne si noe mer, være mer enn bare ordpryd: Den kan si noe om utsigerens syn på dagens utdanningspolitikk, noe i retning av fritt-fag-valg-på-øverste/nederste hylle – altså noe kommersielt og lettvindt – mer enn et dannelsesprosjekt med vekt på fordypning og ettertanke. Metaforen «supermarked» vil her kunne inneha elementer av strukturkritikk i forhold til utdanningspolitikk.

Metaforen lever av å ikke bli akseptert, av den motstand den yter mot å la

seg fastholde i en bestemt fortolkning. Den er kjennetegnet ikke først og fremst ved overskudd av mening, men snarere ved sitt underskudd av mening. Metaforen – om den skal være levende – mener ikke ennå. Det er vi, språkbrukere, som til sjuende og sist må oppleve og se dette meningsunderskuddet. Vi må registrere en viss semantisk spenning – supermarked vil antakelig ikke skape den helt store spenningen, men vil likevel bli oppfattet som billedlig tale av de fleste. Noen garanti har utsigeren aldri, som i tilfellet «det norske hus».

Som språkbrukere er vi alltid utsatt for hverandre, og så sant vi har noe interessant å si hverandre, utfordrer vi tryggheten i fellesskapet. Vellykket (metaforisk) kommunikasjon blir en bekreftelse på dybden i fellesskapet og vil, ideelt sett, kunne bidra til å styrke dette fordi språkbrukens mangetydighet (polysemi) skulle tilsi at vi prøvde å se hva de(n) andre utsier eller kommuniserer. Når fellesskap, for eksempel innen visse akademiske disipliner, ikke settes på prøve eller utfordres, kan det snarere vitne om en allmenn aksept for egen fagterminologi og således bekrefter en dybde i fellesskapet som ikke utfordrer dette, men tvert imot bekrefter konformitet innen fellesskapet. Det betyr at ord, uttrykk og det metaforiske tas for gitt. Språkbildene kan i så fall komme til å se på vegne av menneskene, mer enn disse er seg bevisst de metaforer de selv velger. Da er tida inne for å rette fokus mot rot- eller grunnmetaforer¹.

Mekanisering av (menneske)natur og menneskeliggjøring av mekanikk

Siden menneskers erfarings- eller livsverden er tett knyttet til og vevd sammen med redskaper og maskiner, har menneskeheten over lang tid utviklet en forståelse av det å være og det som er, på bakgrunn eller i lys av maskinelle grunnmetaforer. Disse har gitt – og gir – et perspektiv for hvordan omgivelser, mennesker og natur forstås.

Dette preger våre forståelsesformer i høyeste grad den dag i dag og gir gode vekstvilkår med hensyn til menneskeliggjøring av ting og tingliggjøring av mennesker – ikke bare i språkbruk, men med konsekvenser for hvordan vi

forholder oss til og handler overfor våre omgivelser, mennesker inkludert. Vår mekaniske tidsinndeling skal ha gitt grunnlaget for en mekanisk virkelighetsforståelse. La meg derfor gløtte kjapt tilbake til senmiddelalderen. Bak klostermurene skjermte man av for verdens kaos og uregelmessigheter og det uforutsigbare «der ute». Munker og nonner inngikk i spesifikke ordener – klostorsamfunn. Alt og alle ble styrt av omfattende disiplinære leveregler, inkludert et uttall andakter på gitte tider. Det var behov for en ordnet tidsinndeling som skulle bidra til at menneskers gjøremål ble mest mulig synkronisert. Maskinen (klokka) og menneskets puls ble gradvis vevd inn i hverandre – og bidrog til en gryende vitenskapelig mekanisk mentalitet (Olesen, 1992).

Mekanisk tid forløper regelmessig, sekvensielt og framover. Historiens gang, derimot, er uforutsigelig, turbulent, med til tider uintendert endring eller gjentakelse – ikke planmessig som det mekaniske ur. Dessuten: mekanisk tid er bivalent. Enten er klokka 10 eller så den er det ikke. Er den ikke, kan den korrigeres. Om dette uttalte Karl Marx i «Filosofiens elendighet» (1847): «Hovedvanskeligheten lå ikke så mye i å oppfinne automatisk mekanisme. Vanskeligheten lå framfor alt i den disiplin som var nødvendig for å få menneskene til å gi avkall på uregelmessige vaner og til å identifisere seg med en stor automatisk maskins uforanderlige regelmessighet i bevegelsen.»

Den mekaniske innretning kom fort til å bli en konstituerende modell for naturens og menneskets innretning. Denne tilvenningen – urets deterministiske tidsinndeling – medvirket antakelig mer enn noe annet til å gjøre det

¹ Forståelse av rotmetaforer er nært knyttet til et annet retorisk fenomen, nemlig analogi. Analogi handler om hvordan strukturer innen ett felt konstituerer (store deler av) tenkning og språkbruk innen et annet felt. Her: Hvordan forståelse av mekanikk/fysikk tjente som modell for tenkning og språkbruk om bevegelser knyttet både til (menneske)naturen og bevegelser i økonomien. På et vis kan metaforen sies å være symptom på eller konsekvens av analogier man gjør bruk av. For ytterligere redegjørelse, se Harding, Sandra (1986): *Problems with Post-Kuhnian Stories – The problem of the role of metaphor*, i *The Science Question in feminism*, Cornell University Press, s.233-251.

mekaniske verdensbildet nærværende, plausibelt og naturlig. Det som således vant gjenklang i den intellektuelle historie var ikke så mye urverkets fysiske egenskaper slik de ble framstilt i fysiske modeller. Snarere handlet det om egenskaper ved implisitte, abstrakte modeller (bak de konkrete). Et mentalt skjema så å si, en tenkemåte rett og slett.

Da mer moderne forståelse av den kosmologiske orden inntraff, skulle hjulbilde komme til innta en viktig plass. Hjulets bevegelse og form tjente som bilde på og ideal for en stabil, regelmessig orden. Hjulet ble et harmonisk ideal for en uharmonisk tilværelse. Etterhvert fikk mennesker økt innsikt i materialer og konstruksjonsprinsipper og dermed også adgang til mer komplekse modeller av tilværelsen. F.eks. kom pyramiden – resultatet av både intellekt og ufattelige fysiske anstrengelser – til å framstå i en velde som overskygget de som hadde skapt dem. Pyramiden kom således til å framstå som noe tilnærmet overmenneskelig, der mennesket sjøl kom til å forsvinne av syne. Dette skal ha influert på måten man kom til å forestille seg naturen. Den ble forlatt som levende organisme og etterhvert oppfattet som en sjølstendig mekanisme. Konsekvensene av denne type upersonlige virkelighetsbeskrivelser viste seg i en langt mer omfattende og effektiv organisering av den menneskelige erfaringsverden, som innretning av institusjoner, det være seg kirke, det militære og samfunnet generelt. Verdier og ideer, etikk og moral, ble i noen grad sett i lys av den pyramidale orden/oppbygning, et pyramidalt verdihierarki. Da den tidligere svenske direktøren i SAS, Janne Karlson, lanserte slagordet «Riv pyramidene», var hensikten nettopp å forlate en hierarkisk bedriftskultur og et forsøk på å gi hver enkelt større ansvar (om ikke mer innflytelse). Dette viser med all tydelighet hvordan vi mennesker konstruerer (deler av) virkeligheten eller omgivelsene via bilder eller metaforer.

I kognisjonsforskningen fins grupper som opererer bokstavelig med maskinmetaforikken. På denne bakgrunn har de utviklet et omfattende psykologisk begrepsapparat som forutsetter overensstemmelser mellom mennesker og

datamaskiner: tenkning er gjort til kognisjon, som igjen er gjort til informasjonsbehandling. Dette er videre gjort til symbolmanipulasjon, og dermed til en aktivitet på linje med dent datamaskinen bedriver. Er datamaskiner mindre mekanisk determinert enn andre maskiner? Når datamaskinen er blitt et intelligent system, er det fordi den betraktes gjennom antropomorfe metaforer, som «kunstig intelligens». Det blir naturlig å spørre om silikon kan tenke, om intelligens er mekanikk, eller om maskiner er gode, effektive, pålitelige og intelligente. Antropomorfe og teleologiske begreper/termer kryper fram når vi snakker om maskiner.

En fagøkonoms opplevelse av egen språkbruk

Newton leverte den fundamentale begrunnelse for denne oppfatningen – Principia (1687): Den teoretiske mekanikkens grunnleggende prinsipper – på konsistent vis. Alle universets legemer ble gitt en både sammenhengende og uttømmende redegjørelse. Jordens bevegelse om sola sammen med de andre planetene og månens bevegelse om jorda – alt ble forklart med utgangspunkt i en mekanistisk forståelse.

Willie Henderson (1982:148), foreleser i økonomi ved universitet i Birmingham, illustrerer hvordan han sjøl ble klar over egen og andre økonomers metaforbruk. Blant studentene han foreleste for, befant seg en del utlendinger, bla. arabere. Det gikk ikke lang tid før han forsto at mange av studentene ikke forsto hva han snakket om. Tilsynelatende enkle og for ham naturlige uttrykk, dvs. døde metaforer, som datterselskap og moderselskap (parent companies) ble overhodet ikke forstått. Datter? Mor? Hva var det han snakket om? Studentene så ikke det samme som han så i bildene gjennom sin metaforiske språkbruk. Henderson begynte dermed å få øynene opp for det univers av bilder han beveget seg innenfor og daglig gjorde bruk av. (Se også Paine, 1981 og Ricoeur, 1978).

Han så straks betydningen av det Newtonske fundament, altså Newtons mekaniske natur- og virkelighetsforståelse, samt videreføringen av dette i terrenget Adam Smith hadde trukket fram for moderne økonomisk tenkning. Han

så med andre ord maskinmetaforen bak mye av landskapet eller bildene han sjøl, og andre kolleger, ureflektert benyttet seg av, dels i egen tenkning og forståelse, dels til å kommunisere og forelese med. Ureflektert eller ubevisst, av flere grunner, men først og fremst fordi man tar ord og uttrykk innen eget fagfelt for gitt og ofte for uproblematisk. Metaforen eller forut-for-fortelling-perspektivet ses kanskje ikke, like lite som de manifeste metaforene, de som springer fram av det maskinelle, synes å registreres. De er lagt døde eller begravet og er ute av synsfeltet, som basismetforen – maskinen. Om de skulle ses, synes de langt på veg å tas for gitt eller de framstår som uproblematisk benevnelse, slik tilfellet var for Henderson.

Henderson viser fram hvordan økonomiske klassifikasjoner og modeller er et nettverk av bilder fra fysikken og mekanisk tenkning:

«Mikro-økonomi: et økonomisk system, prispress, produksjonsskjede, elastisitet og tariffbarrierer.

Makro-økonomi: politiske instrumenter, vekstmaskin (engine of growth), fin-innstilling (fine-tuning), sirkulasjon, likviditet, balanse mm.

Utviklingsøkonomi: balansert og ikke-balansert vekst, fattigdommens onde sirkel, sentrum og periferi, utviklingstrinn mm.»

Henderson spør seg hvordan nybegynnere i økonomiske studier skal kunne fatte noe særlig av denne type språkbruk. Han mener maskinmetaforen og det nettverk som vokser ut fra denne, vil kunne brukes for å bygge visse prediktive modeller innenfor visse områder av mikroøkonomisk tenkning. Andre metaforer innen den makroøkonomiske tenkningen – Henderson kaller disse ad hoc-metaforer – som inflasjon og overoppheting, mener han er meget diskutabile, om ikke direkte vilvende. Maskin er ingen alternativ betegnelse for naturen (eller økonomien). Metaforen identifiserer ikke «seg sjøl», som fenomen, men beskriver eller kaster lys over noe annet. Den er ikke-ikonisk fordi den ikke har noen representasjonsfunksjon. Med metaforen gjengis ikke det synlige (maskin), men noe synliggjøres ved hjelp av det synlige. Metaforen har derfor visefunksjon, ikke påstandsfunksjon. Den er med på

å danne innholdet i visse påstander, men fungerer ikke som påstand(er), skriver Utaker. (Utaker:1989).

Metafor og metamorfose

I boka, *Metaphors we live by*, skriver Lakoff og Johnsen (1980) om metaforer med hva de kaller ontologisk karakter: Tendensen til å personifisere fysiske gjenstander eller fenomener. Det kan være uttrykk som: «Denne teorien kaster lys over upløydd mark», Lakoff og Johnsen framhever metaforen inflasjon. «Inflasjonen har spist opp fortjenestene», den «har angrepet grunnlaget for vår økonomi» og «ødelagt dollaren». (op.cit:33-35) Fordi overopphetingen – eller inflasjonen, eventuelt begge deler – kan angripe, skade og sågar ødelegge oss, dollaren, den norske krone mm., blir det innenfor dette bildeunivers logisk å gå til krig mot den, ofre noe(n), bekjempe noe(n) og være aggressive. (op.cit:33-34) Reifiseringen, det å la ordet bli tingen, er første skritt. Neste skritt dreier seg om prosessen hvor personifiseringen eller menneskeligjøringen (antropomorfering) inntreffer. Det er dette ledd i prosessen jeg kaller metamorfosen eller forvandlingen.

Det skulle likevel være mulig å anta at Newton og hans etterfølgere har sett og ser atskillige likheter mellom naturens lover og mekanikkens. Fysikken og fysikkens lover gjelder faktisk begge steder og likheter fins (sjøl etter relativitetsteorien). Smiths tro på de økonomiske krefters frie spill – riktignok under overoppsyn av «den usynlige hånd» – har sin basis i datidas oppfatning både av naturens uforanderlige og evigvarende lover og av framtidsoptimismen han delte med andre på føydalismens ruiner. Maskinmetaforen innehar dessuten elementer av det som inngår i Lakoffs og Johnsens metaforperspektiv: Antropomorferingen eller metamorfosen – menneskers behov for å knytte det virkelig problematiske (økonomien/naturen) til noe mindre problematisk fordi noe står mennesket nærmere enn noe annet (maskinen). Noe er lettere å observere enn noe annet. Maskin og teknologi kom som jeg har vært inne på, tidlig til å bli koplet til mennesker og gitt en slags menneskestatus. I dette ligger det innebygd

elementer av det antropomorfske fenomen – metamorfosen – fordi man i språkbruk lar språkbilder framstå med aktørstatus: Overoppheting – eller det motsatte – truer verdensøkonomien.

Ikke bare opererer man med bilder fra det tradisjonelle, naturvitenskapelige univers, man kan i økonomisk og politisk retorikk regulere det hele. Man kan det, sågar med støtte i menneskenes psykologiske mekanismer. Spekulasjoner og gambling innen børser og aksjehandel snakkes og skrives det høglytt om. Midt i det hele konstateres det også at både frykt og panikk – eller jubel og glede – til tider sprer seg. Riktignok kan slike psykologiske reaksjoner kalles naturlige, men å inkludere disse som forklaringsvariabler, ville diskreditert enhver forsker innen de fleste naturvitenskapelige miljøer. Ikke i det økonomiske. Descartes' cogito-ergo-sum, kan muligens erstattes med desidero-spero-ergo-sum: Jeg begjærer og håper, altså er jeg.

Metaforens potens – og impotens

Med dette overser jeg sjølsagt ikke divergerende syn på naturen og naturkreftene, ei heller divergerende syn på økonomiens bevegelser, snarere mener jeg at dette faktisk kan si atskillig om det problematiske ved metaforen. Maskinmetaforen viste til visse fysiske likheter mellom kreftene i maskinen og naturen. Noe ble sett med denne metaforen. Nye oppdagelser ble gjort. Når det instrumentelle og mekaniske vinner fram i praksis, handler det ikke om den villedende metaforen, men om potensialet i det metafysiske (samt enkelte menneskers tro på eget potensial, eventuelt egen potens).

Innenfor dominerende økonomisk tenkning synes visse felles-plasser – likheter man mener å se mellom det metaforiserte (naturkrefter/menneskelige drivkrefter/økonomiske bevegelser) og metaforen (maskinen) – å ha blitt så til de grader allmenne at det nesten har blitt umulig å tenke og snakke utenfor eller på tvers av disse. Max Black (1962) utvider begrepet «konnotative felles-plasser» (associative commonplaces) med «konnotative implikasjoner» (associative implications). Med dette peker han hen på noe ved metaforen, som handler om at

den gir visse føringer eller retninger for hva metaforen «gjør». Han ser muligheter for en uendelig metaforisering, utgått fra grunnmetaforen og i lys av felles-plasser. Henderson trekker selv fram eksempler fra økonomisk litteratur studentene gjorde bruk av: «If the economy *slumped* and too many were out of work, a boost to *aggregate* demand would *plug* the contradictory *gap* and *fix* things up. If a boom got *too hot* and prices *rose* too fast, putting *the damper* under demand would *cool* things off. Given the political will, there seemed reason to hope that economy could be *fine-tuned* for prosperity without *inflation*.» (Henderson siterer her E. G. Dolan, *Basic Macro-economics*, Chap. 17).

Det hele kan resultere i en aldri opphørende metaforisk prosess, som vanskeliggjør skillet mellom det bokstavelige og det metaforiske: «Den opprinnelige metaforen, dvs. den første eller tidligste anvendelse av metaforen, kan ha blitt analysert og videreført ved hjelp av underordnede metaforer (nettverk av metaforer sprunget ut av roten eller grunnmuren, min anm.) slik at resultatet enten blir sirkulært eller leder til en uendelig regress.» (Black, 1962) Sagt på en annen måte: Siden det i samspillet mellom metaforen og det metaforiserte åpnes for stor grad av mangetydighet, altså mange tolkningsmuligheter, vil de likhetstrekk man i utgangspunktet kan ha sett mellom fysikkens (mulige) lovmessighet og økonomiens lett kunne utvides til å fange inn andre og nye likhetstrekk man tidligere ikke inkluderte – fordi man fikk så disse og vektla noen få og noen andre. Som språkforsker gjør meg her følgende (forenklete?) tanker: Når sågar barn blir «consumer durables», «durable goods» og «targets» i enkelte fagøkonomers tenkning og språkbruk, modellerer man barn på en reifiserende måte man tidligere neppe så eller forestilte seg. Det er metaforer man anvender for å organisere omgivelsene, mennesker og barn inkludert. (von der Lippe, 1999).

De bevissthetsstørrelser som settes i bevegelse for å få aktivisert metaforen, kan vanskelig fastholdes som ikke-metaforiske. Ett av de grep Black anvender for å unnsnippe en slik uendelig regress eller intetsigende og

kvelende metaforisk prosess, er å vise til overtonene i et musikkstykk: «De implikasjoner en metafor kan føre til, er å sammenlikne med overtonene i en musikksekvens; å tillegge disse (over-tonene) for mye vekt er å la dem bli like sterke som undertonene – og just like absurd.» (op.cit.) Uansett hvor klar eller uklar Black måtte være også her i sitt forsøk på å begrense metaforens evigvarende favntak, ser jeg en interessant parallell i økonomisk språkbruk. Er det ikke elementer av den nevnte regress og kvelende favntak man kan finne i økonomiske retorikk – i og utenfor det akademiske rom? Finnes det ikke et hav av metaforer, døde eller ikke døde, som de færreste synes å se og som vi omgis av daglig?

Sjølsgagt dreier deler av den nevnte språkbruken og de nevnte bildene seg om politisk og økonomisk retorikk i det offentlige rom – først og fremst for å vinne oppslutning hos flest mulig. Det virkelig store spørsmålet er: I hvor stor grad gjenspeiler metaforene tenkningen i dominerende økonomisk og vitenskapelig språkbruk, dvs. økonomisk vitenskapsretorikk? Kanskje kunne spørsmålet rettes til enkelte av hovedaktørene, økonomene sjøl?

Når de døde lever

Hvis Lakoff og Johnsen har rett i at enhver språkbruk er basert på metaforer, at latente metaforer eller grunnmetaforer, er innved i språkbruk, som universelle språkstrukturer, blir det uinteressant å spørre om døde metaforer har en funksjon – og om disse lever sjøl om de ikke ses eller høres. På denne bakgrunn opplever jeg det problematisk å trekke noen klare skiller mellom levende og døde metaforer. At noen er mer levende enn andre, sier seg sjøl. Enkelte døde metaforer er i mine øyne meget interessante – nettopp fordi de ikke ses eller høres.

Spørsmålet er ikke om døde metaforer også har en funksjon og potens når de ikke lenger inngår eksplisitt i en gitt forskning, men i hvor stor grad eller på hvilken måte de kan sies å ha det? Hva skjer når den metaforen eller de metaforene man en gang funderte sin tenkning og tilnærming på, er lagt døde – og tilsynelatende blitt impotente? Hvordan skal man i såfall kunne

forstå de manifeste metaforene, som springer fram fra den steindøde maskinen?

Tallmateriale og kvantitative metoder skulle tilsi et fravær av metaforisk tenkning. Empiriske tester har bekreftet vitenskapens autoritet og legitimitet. Skulle metaforer likevel inngå i naturvitenskapelig – og økonomisk – arbeid, er det bare symptomer på et ikke-ferdig og umodent prosjekt, hevdes det fra enkelte hold. Moden vitenskap settes opp mot umoden. I den modne trenger man ingen metaforer av betydning. Det metaforisk modne, synes man ikke å se, bokstavelig talt (Keller,1980). Filosofen, Sandra Harding, drøfter denne problemstillingen inngående i boka, *The Science Question in Feminism* (Harding:1986). Også Harding griper fatt i maskinmetaforen når hun nærmer seg de nevnte problemstillinger. Hun viser til debatten mellom interaksjonistene og de såkalte formalistene. Blant de siste spiller den franske filosof og fysiker, Pierre Duhem, fremdeles en viktig rolle. Metaforer, analogier og modeller kan i følge Duhem fungere psykologisk for en vitenskapsmann i en startfase. Om man holder fast ved disse, vil de utelukkende å ha villedende funksjon (Duhem:1954). Opp mot dette synet hevder fysikeren Campbell (1920) at vitenskapsmannen ikke ønsker bare en type matematisk forståelse, men også en intellektuell tilfredsstillelse. Metaforer er en måte å gi denne intellektuelle tilfredsstillelsen næring på. De er ikke 'tekniske redskaper' for å bygge opp teorier, men en essensiell del av teoriene. Uten disse ville teorier bli fullstendig verdiløse og ikke verdt benevnelsen teori (Mary Hesse, 1966:4-5).

Etterhvert som en teori vinner innpass fordi den framstår som sann, kommer de to fenomener – det metaforiserte og metaforen – til å likne hverandre. «Naturen blir stadig mer og mer lik maskinen i den mekaniske filosofi, og de konkrete maskinene blir vurdert som masse i bevegelse.» (Harding, 1986:235). Hesse skriver at metaforer og modeller fungerer som en integrert del av en vitenskapsteori. Nettopp fordi metaforen under interaksjonsprosessen (med det metaforiserte) tappes for stadig mer av sitt opprinnelige potensiale,

lever den videre uten at den ses. Metaforen har mistet sin kraft og potens i øynene til vitenskapsmannen, men den er der like fullt. På den andre siden peker hun på metaforens tilstedeværelse ved å vise til vitenskapsmennene sjøl: Han – finnes det noen hun? – som initierte metaforen kan ikke utnytte denne «fullgodt» eller erstatte den på en fullstendig måte ved parafrasering. Dette kan senere få implikasjoner for teoriens vellykkethet.

Når visse karakteristika ved modellen eller metaforen (som innovatøren sjøl ikke inkluderte) åpner for kritikk av teorien som metaforen kan ha lagt grunnlag for, vil dette ofte være på grunnlag av den metaforen man «egentlig» forneker: «Han som initierer en metafor i sin forskning, kan ikke inkludere samtlige assosiasjoner knyttet til metaforen eller modellen han gjør bruk av; andre som arbeider innenfor det samme feltet griper fatt i de muligheter et gitt perspektiv var ment å åpne for. Samtidig vil de kunne finne teorien utilfredsstillende fordi noen assosiasjoner knyttet til metaforen – som initiatoren ikke overskuet og derfor ikke testet ut – viser at teorien var uholdbar. Dette vil ikke være mulig om ikke forståelsen av metaforen var intersubjektiv, del av en kollektiv konsensus innenfor et språkfelleskap – og ikke privat språkbruk hos den individuelle teoretiker.» (Harding, op. cit: 236, Hesse, 1978).

Hva med teoriens liv?

Når en teori vinner fram, bokstavelig-gjøres det metaforiske uten at det ses eller registreres. «I dag trenger vi ikke prøve å få folk til å se på naturen som maskin eller peke på hvordan den fungerer som et urverk – rett og slett fordi den Newtonske fysikk til de grader har vunnet fram. Naturen vurderes som om den skulle bestå av isolerte små deler og bare kan reguleres via ytre krefter. Når det gjelder maskinen, trenger vi ikke lenger spørre oss om dens fantastiske egenskaper til beste for oss alle.» (op.cit.:237).

Sosiologen Perman sier at desto mer man tror på naturvitenskapelige metoder, desto større appell vil metaforer fra fysikken ha. (op.cit:19) Han tilføyer et viktig poeng: «...desto større den

«kognitive avstanden» er mellom teoretikeren og objektet han studerer, jo mer sannsynlig er det at han velger naturvitenskapelige metaforer – de metaforer som konnoterer mest mulig distanse og objektivitet.» Dette kjenner tegner store deler av språkbruk i den type diskurs som har størst potens mot et nytt år tusen, den økonomiske.

Teorier tillegges ofte en spesifikk evne: Den gjør seg usårbar. Den, dvs. menneskene som framfører den, legger sjøl premissene eller forutsetningene for systemet og tenkemåten man argumenterer ut fra. Så også, og i høyeste grad er det med dagens ledende økonomer. Det blir bortimot nytteløst å argumentere mot dem. «Teoretikeren vil vinne enhver diskusjon allerede i kraft av at forutsetningene gjør verden konform med betingelsene for hans egen teori», skriver filosofen, Viggo Rossvær. (1989:10) Således ligger alt til rette for at teorien bekrefter seg i det uendelige og styrkner til ren dogmatisme. Man får rett og slett ikke blikk for det som kunne vanskeliggjøre eller problematisere teorien. Jo mer menneskene lar seg bruke av metaforene, dvs. jo mer metaforene snakker «oss», jo større blir sprengkraften til bildene fra det ene blikket. Da kan utvikling lett bli utvikling, ufrihet frihet og krig kan bli fred.

Referanser:

- Black, Max (1962): *Models and Metaphors. Studies in language and philosophy*, Cornell University Press: N.Y.
- Campbell N. R. (1920): *Physics, the Elements*, Cambridge University Press: Cambridge, i Harding S.(1986): *The Science Question in Feminism* s.233-251. Cornell University Press: N.Y.

- Dolan, Edwin G. og David E. Lindsey (1980): *Basics Macroeconomics*. Dryden Press: Hinsdale i Henderson 1982.
- Duhem, Pierre (1954): *The Aim and Structure of Physical Theory*, Princeton, N.J.: Princeton University Press i Harding, S.: 1986.
- Harding, Sandra (1986): *Problems with Post-Kuhnian Stories – The problem of the role of metaphor*, i *The Science Question in Feminism*, Cornell University Press: N.Y.
- Hesse, Mary (1978): *Theory and Value in the Social Sciences*, i C. Hookway og P. Petit (red.), *Action and Interpretation: Studies in the Philosophy of the Social Science*, Cambridge University Press: Cambridge.
- Henderson, Willie (1982), *Metaphor in Economics, Economics*, s. 147-153, vinter.
- Keller, Evelyn Fox (1992): *Secrets of Life*, Routledge: N.Y.
- Lakoff, George og Mark Johnsen (1980): *Metaphors we live by*, s. 63. Chicago University Press: Chicago.
- Lakoff, G og M. Johnsen (1999): *Philosophy in the Flesh*, Basic Books: N.Y.
- Lippe, Berit von der (1999): *Metaforens potens*, Oktober forlag: Oslo.
- McCloskey, Donald/Deidre, N. (1998): *The Rhetoric of Economics*, University of Wisconsin Press: Madison, Wis.
- McCloskey, David (1995): *Metaphors Economists Live By*, *Social Research*, Vol. 62, No.2, s.220, sommer.
- Olesen, Finn (1992): «Metaforer og maskiner», *Philosophia*, Tidskrift for filosofi, nr. 3-4, årg. 21.
- Paine, Robert (1981): *The Political Uses of Metaphor and Metonym: An Exploratory Statement*, i Paine (red.) *A Theory of Semiotics*, Macmillan Press: London.
- Perman, David (1973): *Metaphor, Cliché and Social Theory: An Analysis of the Connection between Images and Sociological Concepts*, Discussion Papers, Series E, mai.
- Ricoeur, Paul (1978): *The Rule of Metaphor: Multi-disciplinary studies of the creation of meaning in language*, Routledge & Kegan Paul: London.
- Rossvær, Viggo (1989): *Filosofi som kunstform*, i *Agora*, nr. 2-3, s.10.
- Utaker, Arild (1995): *Metaforen som sammenlikning*, i *Livstegn* nr.7, s.178-186.

Veiledning for bidragsyttere

1. Økonomisk forum trykker artikler om aktuelle økonomfaglige emner, både av teoretisk og empirisk art. Temaet bør være av interesse for en bred leserkrets. Bidrag må ha en fremstillingsform som gjør innholdet tilgjengelig for økonomer uten spesialkompetanse på feltet.
2. Manuskripter deles inn i kategoriene artikkel, aktuell kommentar, debatt og bokanmeldelse. Bidrag i førstnevnte kategori sendes normalt til en ekstern fagkonsulent, i tillegg til vanlig redaksjonell behandling.
3. Manuskriptet sendes i elektronisk format (fortrinnsvis i Word) til Samfunnsøkonomenes Forening ved sekretariatet@samfunnsokonomene.no. Det kan også sendes direkte til en av redaktørene. Artikler bør ikke være lengre enn 20 A4-sider, dobbel linjeavstand, 12 pkt. skrift. Aktuelle kommentarer skal ikke overstige 12 sider av tilsvarende format. Debattinnlegg og bokanmeldelser bør normalt ikke være lengre enn 6 sider av samme format.
4. Artikler og aktuelle kommentarer skal ha en ingress på max. 100 ord. Inngressen bør oppsummere artikkelens problemstilling og hovedkonklusjon.
5. Matematiske formler bør brukes i minst mulig grad. Unngå store, detaljerte tabeller.
6. Referanser skal ha samme form som i Norsk Økonomisk Tidsskrift (kopi av NØTs veiledning kan fåes hos SFs sekretariat).

■ ■ ■ GAUTE TORSVIK:

Incentiv på arbeidsplassen*

Fyrst diskuterer eg det fundamentet den økonomiske incentivteorien kviler på, samstundes som eg plasserer teorien i eit større landskap. Deretter presenter eg perspektivet i detalj. Eg spør kor godt den økonomiske incentivteorien passar med data frå arbeidslivet. Svaret er at det veit me lite om, for det finst relativt få empiriske studiar som freistar testa den økonomiske kontraktteorien mot dei lønskontraktane bedriftene faktisk tilbyr. Me veit meir om korleis arbeidarane responderer på økonomiske incentiv. Somme studiar finn at arbeidarane oppfører seg slik den økonomiske incentivteorien predikerer, andre finn åtferdsmønster det er vanskeleg å forstå i lys av økonomisk incentivteori. Det ser altså ut til at den økonomiske incentivteorien overser viktige sider ved arbeidsmotivasjon, og dermed ved arbeidsrelasjonar. Til slutt diskuterer eg i kva retningar me kan utvida teorien for å gjera han meir relevant.

1. Innleiing

Incentiv er knytt til incitament som tyder å stimulera, tilskunda, å «gje ein spore til». Eg kunne med andre ord diskutert alt som sporar til innsats på arbeidsplassen. Men det vert for mykje. For å koma litt under overflata lyt eg avgrensa emnet.

For det fyrste er det naturleg å skilja mellom økonomiske og ikkje-økonomiske motivasjonsfaktorar, mellom pengar og alt det andre som sporar til innsats. Eg konsentrerer meg om pengar, men sist i artikkelen diskuterer eg i kva grad, og korleis, pengeincentiv verkar inn på andre motivasjonsfaktorar.

Sjølv med ei avgrensing til «pengeincentiv på arbeidsplassen» er emnet framleis omfattande. Eg snevrar inn og fokuserer på lønskontraktar som eksplisitt premierer gode prestasjonar med høg løn. Slik kompensasjon vert om-

tala som *prestasjonsløn*, *resultatløn* eller *incentivløn*. Omgrepet prestasjonsløn er litt uklart. Det er til dømes vanskeleg å tenkja seg prestasjonsfri løn. Det er vanskeleg å finna ein situasjon der løna, i alle fall om ein ser det over tid, er heilt uavhengig av kva ein presterer på arbeidsplassen. Legg ein seg flat på golvet vert ein fort boren ut av bedrifta, og dess meir ein står på dess større er sjansen for eit løft opp i status og lønshierarkiet. Det er med andre ord nesten alltid ei kopling mellom prestasjon og løn, men samanhengen er ofte implisitt og indirekte. Eg diskuterer lønskontraktar som eksplisitt og direkte knyter løn til prestasjon.

Dei fleste som får eksplisitt og direkte prestasjonsløn har fast grunnløn i botnen og ein variabel prestasjonsavhengig bit på toppen. Storleiken på den variable resultatlønsdelen varierer, og kan vera knytt til ulike prestasjonsindikatorar. For somme er løna avhengig av kor godt dei presterer i høve til veldefinerte objektive mål på individuell produktivitet (kor mange einingar som vert produsert, selt, osv). For andre er løna knytt til gruppeprestasjonar; løna er avhengig av kor godt ei gruppe gjer det i høve til visse standardar. Den mest omfattande forma for gruppeløn gjer individuell løn avhengig av resultatet til heile bedrifta (profittdeling). I tillegg til desse objektive prestasjonsmåla, er det mange som får (eller ikkje får) ein årleg bonus som byggjer på ei subjektiv «totalvurdering» av arbeidaren, som oftast gjennomført av overordna.

Her hadde det passa med ein tabell som viste korleis lønskontraktane i norsk arbeidsliv fordeler seg på dei ulike kategoriene; kor stor del av arbeidsstyrken får ei eller anna form for prestasjonsløn, kva type prestasjonsløn har dei, og kor mykje utgjer prestasjonsløna i høve til fastløna? Men slike tall finst ikkje. Me finn grov og unyansert statistikk som skil mellom fast og variabel løn (bonusar) i ulike næringar, men ikkje tall som viser kva omfang og form prestasjonsløna har. Me nøyer oss difor med å slå fast at prestasjonsløn er eit viktig fenomen, at det eksisterer mange ulike typar prestasjonsløn, og at det er eit kompensasjonsprinsipp som breier seg.

Det faktum at fastløn og prestasjonsløn eksisterer side om side og at det finst mange ulike former for prestasjonsløn utfordrar økonomisk teori: Kan teorien forklara variasjonen i lønskontraktar? Før eg svarar på det spørsmålet, skal eg plassera den økonomiske teorien for lønskontraktar i eit teoretisk landskap.

* Dette er ein omarbeidd versjon av eit plenumsinnlegg eg haldt på Det nasjonale forskarmøtet for økonomar 2003 i Bergen.



Gaute Torsvik er professor ved Universitetet i Bergen og CMI.

2. Mekanisedesign og kontraktteori

Lønskontraktar, eller meir generelt dei kompensasjonssystema arbeidarane vert tilbydt, utgjer ein vital del av den indre strukturen til bedrifter. Når me i tillegg kjenner den sentrale rolla bedrifter spelar i økonomisk teori, er det rimeleg å venta at lønskontraktar er eit gamalt og gjennomstudert emne i økonomisk teori. Slik er det ikkje. Det er ikkje lengje sidan økonomar byrja interessera seg for den interne organiseringa til bedrifter (eller for sosiale institusjonar meir generelt).

Fram til midten av 70-talet var den store endelausa anonyme marknadsplassen ramma for nesten all mikroøkonomisk analyse. I marknadsteorien er bedriftene lukka - svarte - boksar, alt me får vita er at kapital og arbeid går inn i ein ende, og at ferdige varer vert køyrt ut i den andre. Teorien seier ikkje kva som skjer inni bedriftene, anna enn at produksjonen er effektiv.

På 70-talet fekk - eller utvikla - økonomar eit verkøy for å opna opp dei svarte bedriftsboksane. Med spelteorien kunne ein studera økonomisk samhandling på meir intime arenaer enn den endelausa marknaden. Teorien kjem i fleire utgåver. Ei grein, eller kanskje det er sjølve stamma, den ikkje-kooperative spelteorien studerer samhandling mellom sjølvstendige, målretta, rasjonelle aktørar som ikkje kan regulera handlingar gjennom bindande kontraktar. Ei anna grein - den kooperative spelteorien - studerer situasjonar der det er mogeleg å regulera all åtferd gjennom bindande kontraktar. Ingen av desse ytterpunkta er ideelle dersom me ynskjer å forstå utforminga og effekten av lønskontraktar (eller andre kontraktar), me lyt flytta oss til ein mellomposisjon der det er mogeleg å regulera visse tilhøve ved hjelp av kontraktar, men langtfra alle.

Kontraktar regulerer kva partane i ein økonomisk relasjon skal gjera i ulike situasjonar (tilstandar). Kontraktar presiserer at dersom x vert realisert, skal A gjera y , og P skal kompensera A med z . Det er nesten aldri mogeleg å skriva og handheva allomfattande kontraktar. Det er fleire grunnar til at kontraktar er ufullstendige.

Ein grunn er at me ikkje har kognitiv kapasitet, eller tilstrekkeleg fantasi, til å dekkja alle eventualitetar i ei kontrakt. Det er grenser for kor mykje informasjon hjernen vår kan prosessera, og dermed for kor mange alternativ me kan ta omsyn til i ei kontrakt. Og i mange situasjonar er det rett og slett for mykje å halda orden på, eller det er genuin uvisse om kva som kan henda.

Ein annan grunn til at kontraktane er ufullstendige er *asymmetrisk informasjon*. I ein transaksjon kan partane ha privat informasjon om sentrale økonomiske variablar. Dersom A aleine veit om x er realisert eller ikkje, er det sjølvsgatt umogeleg å kontraktfesta handlingar til x . Privat eller asymmetrisk informasjon kan dermed hindra partane i å bruka kontraktar for å regulera økonomisk samkvem. Denne grunnideen kjem i fleire variantar. Informasjonen om x kan vera heilt privat; berre A observerer x eller ikkje- x . Men me kan også tenkja oss at både A og B observerer x (eller ikkje- x) men at informasjonen er subjektiv og relasjonsspesifikk og difor ubrukeleg i ein rettvist (her er det mogeleg å observera men ikkje verifisera x).

Ein tredje grunn til at kontraktane berre regulerer deler av aktiviteten i økonomisk samkvem, er at det er vanskeleg

(dyrt) å *handheva* kontraktbrot. Det kan vera store kostnader knytt til det å bruke domstol og politi i ein tvist, eller det kan vera umogeleg å få domstolen til å handheva visse kontraktvilkår (fordi vilkåra som er skrivne inn i kontrakta bryt mot sentrale rettsprinsipp).

Ein anna fundament i den økonomiske kontraktteorien er interessekonflikt. Teorien går ut frå at partane i økonomisk relasjonar har kryssande, kanskje diametralt motstridande, interesser. Det kan vera eit rimeleg utgangspunkt. Dei som er involverte i økonomisk (sosial) samhandling har ofte ulike posisjonar og målsetnader, og jagar difor ulike interesser i ein konkret samhandlingssituasjon. Graden av interessekonflikt varierer frå situasjon til situasjon, og er sjølvsgatt avhengig av verdigrunnlaget individar handlar utifrå.

Legg merke til at me treng *både* ufullstendige kontraktar og kryssande interesser for å få interessante økonomiske incitamentsproblem, som igjen skapar interessante økonomiske organisasjonsproblem. Har partane samanfallede interesser treng dei ikkje kontraktar, då reduserer me økonomiske organisasjonsproblem til reine koordineringsproblem. Kan dei skriva fullstendige kontraktar, det vil seia kontraktar som dekkjer alle eventualitetar, utnyttar partane sjølvsgatt alle potensielle vinstar frå samhandlinga. Fullstendige kontraktar garanterer med andre ord Pareto-effektiv sosial organisering. Med fullstendige kontraktar står det sjølvsgatt att viktige makt og fordelingsspørsmål, poenget er at dersom *alt* - all åtferd - kan regulerast i ei kontrakt som vert handheva kostnadsfritt av ein tredjepart, så forsvinn alle økonomiske incitamentsproblem.

Har me derimot både ufullstendige kontraktar og kryssande interesser dukkar det opp mange interessante spørsmål. Eit grunnleggjande spørsmål er: Korleis bør me organisera økonomisk verksemd når det er interessekonflikt mellom partane og dei ikkje kan regulera åtferda gjennom fullstendige kontraktar? Dette spørsmålet har resultert i teorien om transaksjonskostnader, teorien om kvar grensene for bedrifter går, og teorien om institusjonell økonomi.

Eit anna sentralt emne er kontraktdesign: Korleis bør partane utforma kontraktar når det er interessekonflikt, og visse vilkår som ikkje let seg kontraktregulera. Denne problemstillinga vert omtala som *mekanisedesign*. Under denne paraplyen finn me fleire forskingsprogram, mellom anna økonomisk reguleringsteori og auksjonsteori. Det er her teorien for optimale lønskontraktar høyrer heima.

Innanfor mekanisedesignperspektivet er det altså ein (eller kanskje fleire) som designar og tilbyr kontraktar til andre, som enten aksepterer eller ikkje aksepterer kontraktvilkåra. Legg merke til at teorien framstiller kontraktar som eit resultat av ein målretta konsekvensorientert kalkyle. Både ho som tilbyr ei kontrakt, og han som vert tilbydt kontrakta, har veldefinerte interesser. For å sikra egne interesser lyt kontraktdesignaren ta omsyn til korleis kontraktvilkåra påverkar åtferda til dei som vert tilbydt kontraktane. Spesielt lyt han ta omsyn til at dei kanskje har andre interesser enn han sjølv.

Så langt har eg berre snakka generelt om kontraktar og økonomisk aktivitet. Eg har gjort greie for det fundamentet den økonomiske kontraktteorien kviler på, for det økonomiske kontraktperspektivet. For å få ein skarpere teori for lønskontraktar, ein teori som har klare empiriske prediksjonar

som let seg falsifisera, lyt me presisera fleire saker. Me lyt presisera motivasjonen eller interessene (preferansane) til partane? Me lyt presisera kor rasjonelt dei opptrer for å sikra egne interesser? Og me lyt gjera greie for kva vilkår det er mogeleg å kontraktregulera, og kva vilkår som ligg utanfor kontraktar.

Den økonomiske kontraktteorien er eksemplarisk presis på desse punkta. Teorien legg vekt på materiell egoisme som den sentrale drivkrafta bak menneskeleg handling. I den økonomiske kontraktteorien er både dei som designar kontraktar, og dei som responderer på kontraktar, reinhekle materielle egoistar. Me kjenner sjølvstakt igjen denne motivasjonshypotesa frå marknadsteorien. Dette er med andre ord ein velprøvd åtferdst teori, men – og dette kjem eg meir attende til seinare – det er sjølvstakt ikkje opplagt at motivasjon som passar for å karakterisera marknadsåtferd passar like godt for å studera åtferd i tettare sosiale relasjonar. Legg merke til at når me ser på økonomiske aktivitetar med desse brillene (materiell egoisme), ser me interessekonfliktar i nær sagt alle transaksjonar; kjøpar ynskjer høg kvalitet til låg pris, seljar låg kvalitet til høg pris.

Den økonomiske kontraktteorien er altså pessimistisk (ky-nisk) i si framstilling av menneskeleg motivasjon. Til gjengjeld er han svært optimistisk når det gjeld evnene folk har til å fremja egne materielle interesser. Teorien ser for seg hyperrasjonelle aktørar. Dei kjenner ikkje alltid alle parametranne i omgjevnaden (teorien tillet til dømes asymmetrisk informasjon), men veit likevel alltid kvar dei er, dei veit kva som kan henda, og kan seia presist kor rimeleg ulike alternativ er. Dei dreg korrekte slutningar når dei får ny informasjon, dei reknar lynraskt ut konsekvensen av alle alternativ og vel med stød hand det alternativet som er best gitt egne interesser. I ein kontraktsituasjon fører dette til at kontraktdesignaren kan "rekna ut" korleis dei som han tilbyr ei kontrakt oppfører seg under ulike vilkår, og at han utformar kontraktar i lys av denne responsen.

Når det gjeld årsakene til ufullstendige kontraktar legg den økonomiske kontraktteorien særleg vekt på asymmetrisk informasjon; dei som vert tilbydt kontraktar har privat informasjon om sentrale tilhøve. Problemet er å utforma optimale kontraktar gitt at det er asymmetrisk informasjon mellom partane.

No har eg presentert den generelle ramma økonomar brukar for å forstå lønskontraktar i arbeidsrelasjonar. I neste bolk omtalar eg prinspal-agent modellen, fyrst ein reinskrapa enkel modell, deretter ei utgåve som tek omsyn til fleire kompliserande faktorar. I bolken etter diskuterer eg om det er samsvar mellom empiri og dei mønstra prinspal-agent modellen predikerer. Konklusjonen er "til ein viss grad". Til slutt diskuterer eg korleis me kan utvida prinspal-agent modellen for å få eit betre grep på lønskontraktar og arbeidsmotivasjon.

3. Prinspal-agent modellen

Ein arbeidsgjevar (prinspalen P) utformar ei lønskontrakt til ein arbeidstakar (agenten A). Agenten har produktivt talent (evner) a og yt innsats e for å produsera eit produkt. Dersom y er mengda som vert produsert, kan me skriva $y = f(a, e)$.

Betre evner og høgare innsats aukar produksjonen. P tilbyr A ei løn w for å gjera jobben.

P ynskjer høgast mogeleg profitt, målet er å maksimera $\pi = y - w$.¹ A yt innsats motvillig, dersom me reknar arbeidsinnsats, slit, stress, mas og jag om til kroner kostar det $c(e)$ å yta innsats e . Det er vanleg å la $c(e)$ vera ein monotont stigande konveks funksjon av e . Agenten fokuserer på eigen materiell vinst og maksimerer $u = v(w) - c(e)$, der v er ein konkav funksjon.

Me ser at det er interessekonflikt i arbeidsrelasjonen: P ynskjer høg innsats og låg løn, A ynskjer høg løn og låg innsats. Den andre sentrale ingrediensen, ufullstendige kontraktar, kjem av at P ikkje kan observera evnene eller innsatsen til arbeidaren. Arbeidaren har privat informasjon om egne evner og eigen innsats. (Alternativt kunne me tenkja oss at begge kan observera talent og innsats, men at dette er storleikar som ikkje let seg verifisera i ein rettstvst.) Det er difor umogeleg å kontraktfesta ei løn som varierer med arbeidarens evner eller innsats. Det er derimot mogeleg å kontraktfeste løn til produksjonsresultat. I denne situasjonen kan arbeidsgivaren enten tilby fastløn, eller ei løn som varierer med det produksjonsresultatet arbeidaren leverer.

Me ser at fastløn er eit dårleg alternativ. Med fastløn får arbeidaren ingenting igjen for å yta innsats, samstundes veit me at arbeidsinnsats kostar. Ein egosentrisk maksimerande arbeidar minimerer innsatsen (vel innsats lik 0) dersom «han går på» fastløn. For å få arbeidaren til å ta eit tak må innsatsen visa igjen på lønsslippen. Prinsipalen må tilby ei prestasjonsløn som knyter løna til det resultatet arbeidaren leverer, til dømes ei løn med ein fastlønssdel og ein variabel prestasjonsdel: $w = \alpha + \beta y$ der $0 < \beta < 1$.² Med prestasjonsløn bender prinsipalen interessene til arbeidaren i retning av egne interesser; arbeidaren vert finansielt ansvarleg for eigen innsats og får dermed ein spore til å yta innsats.

I tillegg til at ei prestasjonsløn fører til høgare arbeidsinnsats kan ho også føra til teneleg seleksjon av arbeidarar. Lazear (1986) viste at ei bedrift – i ein populasjon av fastlønssbedrifter – som byter ut fastløn med prestasjonsløn tiltrekk seg meir talentfulle arbeidarar. Mekanismen er enkel. Talentfulle arbeidarar søkjer seg til bedrifter som tilbyr prestasjonsløn fordi det er der deira produktive evner kastar mest av seg. Dei evnerike tener ei rente i eit prestasjonsløns-system, i alle fall så lengje dei har privat informasjon om eige talent.

Denne enkle modellen tilrår – reservasjonslaus – bruk av prestasjonsløn. Den tilrådinga høver dårleg med det me ser av lønskontraktar i arbeidslivet. Brorparten av arbeidarane har fast time- eller årsløn, og for dei som har prestasjonsløn utgjer den variable lønsdelen ofte forsvinnande lite i høve til fastløna. Tar me utgangspunkt i den lineære løna $w = \alpha + \beta y$ tilrår prinspal-agent modellen låg α og høg β , me observerer høg α og låg β .

Har me allereie no falsifisert den økonomiske incentivteorien? Nei. Eg har presentert ein svært enkel prinspal-

¹ Prisen på vara som agenten produserer er altså lik 1.

² Den faste delen kan vera negativ, i så fall betaler arbeidaren ei avgift til arbeidsgivaren for å få arbeide der mot at han får deler av produksjonen. I jordbrukssektoren – spesielt i fattige land – finn ein ordningar med jordleige pluss avlingsdeling.

agent modell. I modellen er det *eit møte* (ikkje ein langvarig relasjon) mellom *ein* arbeidsgjevar og *ein* arbeidar som har *ei* arbeidsoppgåve. Data falsifiserer denne enkle eindimensjonale modellen, men ikkje perspektivet modellen er ein del av: Det faktum at me observerer høg a og låg b falsifiserer ikkje at lønskontraktar er utforma av rasjonelle profittmaksimerande arbeidsgivarar for å motivera sjølvsentrerte rasjonelle arbeidarar til innsats.

Ei sak er at det ikkje er sikkert at det som ser ut som fastløn – som prestasjonsfri inntekt – faktisk er det. Når me kikkar inn i bedrifter ser me altså høgare a og lågare b enn dei den enkle modellen tilrår. Men det tyder ikkje at dei økonomiske incentiva til å yta innsats er små. Kanskje høg innsats no fører til opprykk og høgare løn i framtida (innsats no fører til høgare a i neste periode). Eg fokuserer som sagt på direkte prestasjonsløn, og ser difor bort frå at årlege lønstillegg og opprykk i ein hierarkisk struktur kan gje arbeidarane økonomiske incentiva for å yta innsats, men det er klart at dette er viktige økonomiske motivasjonsfaktorar i arbeidslivet

Likevel, det er overraskande at arbeidsgjevarane ikkje brukar *direkte* prestasjonsløn i større omfang enn dei faktisk gjer. Ei forklaring er at den økonomiske teorien for lønskontraktar er lite relevant, at det er andre omsyn enn dei incentivteorien vektlegg som avgjer kva kompensasjonssystem arbeidarane får. Ei anna forklaring er at det økonomiske incentivperspektivet er grunnleggjande riktig, men at det er kostnader knytt til prestasjonsløn, kostnader den enkle prinsippalagent modellen overser, men som er reelle for bedriftene. Det er denne forklaringa ein har grepe til i nyare økonomisk incentivteori. Ein har utvida den enkle prinsippalagent modellen i fleire retningar og oppdaga ulike kostnader ved å tilby prestasjonsløn.

Administrative kostnader. Prestasjonsløn krev eit apparat for å måla resultatata arbeidarane produserer. Dessutan må ein tinga fram rimelege standardar (satsar) med arbeidarane, eller fagforeiningane som representerer dei. Alt dette krev energi og tek tid.

Risiko. Uvisse er eit sentralt emne i den klassiske prinsippalagent modellen. I tillegg til agentens evner og innsats er det andre tilfeldige faktorar som avgjer produksjonsresultatet.³ Formelt er det vanleg å skriva $y = f(\alpha, e, \varepsilon)$, der ε er ein stokastisk variabel. Ein agent som får løna si knytt til produksjonsresultatet får dermed usikker inntekt. Er han risikoavers krev han kompensasjon for uvisse. Med ei løn $w = \alpha + \beta y$ vert uvisse større dess høgare den variable prestasjonsdelen er (dess høgare β er). For å finna den optimale lønskontrakta (den optimale kombinasjonen av α og β) må prinsippalen vega den negative risikokompensasjonen mot den positive effekten prestasjonsløn (høg β) har på arbeidsinnsats (og talent).

Skeivt fokus. I den enkle modellen ovanfor kan prinsippalen knyta prestasjonsløn til all produktiv aktivitet (løna er knytt til y som fangar opp det totale produksjonsresultatet, det vil seia alt som påverkar profitten til bedrifta). Det er ikkje alltid mogeleg. Mange arbeidarar har fleire arbeidsoppgåver, og det kan vera vanskeleg å måla resultatet for somme av dei, i slike situasjonar kan prinsippalen berre tilby prestasjonsløn for ein del av dei aktivitetane som er verdfulle for bedrifta. Då kan prestasjonsløn gje eit dårleg resultat. Tenk deg til dømes at profitten ikkje berre er avhengig av kor

mange einingar arbeidarane produserer, men også av kvaliteten til kvar eining. Det kan vera lett å måla kor mykje som vert produsert, men vanskeleg å måla kvaliteten til kvar eining. Legg prinsippalen sterke pengeincentiv på kvantum forstår me at det kan få arbeidarane til å renonsera på kvaliteten. Det generelle problemet er at når arbeidarane har innfløkte jobbar med mange arbeidsoppgåver kan prestasjonsløn knytt til ein skilde lett målelege aktivitetar føra til at arbeidarane fokuserer for mykje på dei oppgåvene som vert eksplisitt premierte. Dette vert omtala som «multitask» problemet i prinsippal-agent litteraturen.⁴

Ikkje spreng akkorden. Med prestasjonsløn er det ein fare for at gode prestasjonar i dag fører til dårligare akkordar i framtida. Tenk deg ein arbeidsgivar som er usikker på kor vanskeleg det er å utføra ei arbeidsoppgåve, me kan tolka a – parameteren eg tidligare omtala som evnene til arbeidaren – som ein indikator på kor vanskeleg det er å gjera jobben. Dersom arbeidarane leverer eit godt resultat er det eit signal på at «det er lett å prestera godt». Med den informasjonen vil ein profittmaksimerande prinsippal, dersom ho ikkje er bunden til noko anna, redusera fastlønssdelen i neste periode. Dette forstår arbeidarane og dei skruer ned farten for å signalisera «vanskeleg oppdrag». Dette signaliseringsspelet fører til at prestasjonsløn mister mykje av si motiverande kraft.⁵

Gruppeansvar og gruppearbeid. Individuell prestasjonsløn kan svekka fellesansvar og redusera tid og energi som vert brukt på å løysa kollektive oppgåver. Her har me eit nytt døme på korleis prestasjonsløn kan føra til skeivt fokus. Prestasjonsløn vrir blikket bort frå alle aktivitetar som ikkje er inkludert i prestasjonsmålet. Er løna knytt til individuelle prestasjonsmål er det vanskeleg å be arbeidarane ofra tid og krefter på kollektive arbeidsoppgåver, eller på å hjelpe kvarandre når det trengst.⁶ På ein arbeidsplass der kollektive oppgåver og gjensidig hjelp er viktig, er individuell prestasjonsløn eit dårleg alternativ. Men kan ikkje bedrifta omgå dette problemet ved å knyta økonomiske incentiva til kollektive prestasjonar? Økonomar peikar fort på gratispassasjerproblemet når gruppebonusar vert nemnt. Når individuell løn er knytt til kor godt ei gruppe presterer er det ein fare for at ansvaret for å yta innsats vert vatna ut; kvar einskild ventar at andre skal ta initiativet og lite vert gjort. Dette problemet vert spesielt tydeleg og alvorleg når ein legg til grunn den økonomiske motivasjonshypotesa (rasjonell egoisme). Den økonomiske incentivteorien konkluderer difor at det er vanskeleg å bruka prestasjonsløn når produksjonsteknologien krev gruppeansvar (om det ikkje finst disiplineringsmekanismer internt i gruppa).

³ Alternativt kan me tenkja oss at koplinga mellom talent, innsats og produksjon er deterministisk, men at prinsippalen gjer tilfeldige feil når han måler (tel) produksjonsresultatet agenten leverer.

⁴ Dei fyrste som formaliserte «multitask» problemet var Holmstrøm og Milgrom (1991) og Baker (1992). Men sjølvve ideen var kjent frå før. I 1975 publiserte Steven Kerr ein artikkel med tittelen «On the folly of rewarding A, while hoping for B» der han diskuterer nettopp dette problemet.

⁵ I den økonomiske incentivlitteraturen vert dette omtala som «the ratchet effect». Det er gamal kunnskap at gode resultat vert møtt med tøffare standardar i framtida og at dette kan redusera arbeidsinnsatsen. Fenomenet vart fyrst formalisert i ein prinsippal-agent modell av Weitzman (1980).

Me ser at når me utvidar prinsipal-agent modellen, men held fast på grunnsteinane i modellen (materiell egoisme og rasjonalitet), får me eit meir nyansert syn på prestasjonsløn. Det er kostnader knytt til denne lønsforma og ho passar ikkje overalt. Spørsmålet er om denne utvida prinsipal-agent modellen kan forklara dei lønskontraktane me observerer i industrien. Er dei «kompliserande faktorane» eg har lista opp ovanfor sentrale for å forstå graden av og forma på prestasjonslønna ute i industrien?

4. Empiri

Faktum er at det finst få, i alle fall om ein ser det i høve til all den prinsipal-agent teorien som finst, empiriske arbeid som evaluerer lønskontraktar i lys av den økonomisk incentivmodellen (den utvida prinsipal-agent modellen). Dei som finst gjev blanda støtte til teorien.

På eit punkt er data på linje med teorien: Multitask-problemet verkar som forventat på lønskontraktane. Parent og Macleod (1998) og Brown (1990) studerer amerikanske industridata og finn at dess meir innfløkte arbeidsoppgåvene er, dess mindre prestasjonsløn tilbyr bedriftene. Fernie og Metcalf (1998) gjennomfører ei detaljert studie av lønssystemet i fire bedrifter. Dei observerer fenomenet det ikkje lett å forstå i lys av moderne økonomisk incentivteori, men igjen er det slik at kompleksiteten til ein jobb har negativ innverknad på graden av prestasjonsløn. Aarbu og Torsvik (2003) evaluerer utforminga av prestasjonsløn i serviceavdelinga i forsikringsselskapet Vesta. Me finn at mange av dei omsyna som er nemnt ovanfor, og spesielt problemet at pengeincentiv kan føra til skeivt fokus, visar igjen i utforminga av prestasjonslønna.

Når det gjeld samanhengen mellom uvisse og prestasjonsløn spriker dei empiriske funna. Teorien fortel oss at dess meir støy det er i koplinga mellom innsats og resultat dess meir kostar det å bruka prestasjonsløn. Empirien viser derimot at det kan gå begge veier. Nokre finn at graden av prestasjonsløn varierer positivt med risiko, andre finn, som teorien predikerer, ein negativ samheng mellom desse storleikane. Prendergast (2002) samanfatar den empiriske litteraturen godt, i tillegg viser han at med eit litt meir nyansert risikoomgrep kan me, sjølv om me held oss trygt innanfor incentivperspektivet, forklara kvifor styrken på prestasjonslønna stig med graden av uvisse.⁷

Mange bedrifter brukar profittdeling (kanskje indirekte ved at arbeidarane får aksjeopsjonar) for å motivera arbeidarane. Økonomisk incentivteori har problem med å forklara denne praksisen. Teorien fortel oss at motivasjonseffekten av profittdeling, spesielt i store bedrifter, er nær null. Arbeidarar som yt innsats etter ein kalkyle der dei held eigen pengevinst av ekstra innsats opp mot kva innsatsen kostar i form av individuelt stress og slit legg seg ikkje i akkurat i selen når dei lyt dela fruktene av eigen innsats med tusen andre. Meir generelt ser incentivteorien det som eit lite mysterium kvifor bedrifter, som lett kan observera individuelle prestasjonar og som har få kollektive oppgaver, tilbyr arbeidarane gruppebonusar. Når Vesta introduserte prestasjonsløn i kundeservicesenteret laga dei eit gruppebonussystem, sjølv om dei lett kunne måla prestasjonen til

kvar einiskild operatør. Her verkar det som den økonomiske incentivteorien overser føremoner – eller overdriv ulemper – med å ha gruppebasert resultatlønn.⁸

Konklusjonen er at få – altfor få – empiriske arbeid evaluerer den økonomiske incentivteorien i lys av dei lønskontraktane me faktisk observerer i industrien. Dei studiane som er gjennomført gjev heller inga eintydig støtte til teorien.

Det finst fleire empiriske arbeid som prøver å testa om arbeidarane tilpassar seg ulike lønskontraktar slik som teorien predikerer. Denne litteraturen testar ikkje heile incentivperspektivet, berre ein sentral del av det. Når me undersøker i kva grad økonomisk teori kan forklara lønskontraktane i industrien, ligg det implisitt ein føresetnad om at arbeidarane oppfører seg slik som teorien predikerer (og at prinsipalen gjennomskodar dette). Det litt mindre omfattande spørsmålet er om prinsipal-agent modellen gjev eit korrekt bilete av agenten: Er arbeidsinnsatsen basert på ei kalkyle der arbeidarane held eigen pengevinst av høgare innsats opp mot kostnaden av å yta meir? Er arbeidarane rasjonelle unna-sluntrarar, som står på berre i den grad det visar igjen på eigen lønsslipp?

Berebjelken i økonomisk incentivteori – eller i økonomisk teori meir generelt – er at pengeincentiv verkar. Introduserer me prestasjonsløn der me tidligare hadde fast løn skal det motivera arbeidarane til å yta høgare innsats. Det er litt urovekkjande at sjølv denne grunnleggjande premisen, denne grunnsteinen, for økonomisk incentivteori har møtt få empiriske testar. Ein grunn er at det er vanskeleg å få gode data. For det første treng me påliteleg informasjon om arbeidsinnsats (eller prestasjon). Dessutan treng me kontraktvariasjon, nokon må få fastlønn medan andre får prestasjonsløn, og denne kontraktvariasjonen må vera eksogen. Det siste punktet er kritisk. Lønskontraktar er utforma av arbeidsgjevaren, kanskje i tingingar med arbeidarane, og det kan godt vera andre uidentifiserte faktorar som ligg under og påverkar både val av lønssystem og innsatsen til arbeidarane. Aggregerte industridata er difor lite eigna for å estimera effekten av prestasjonsløn (på det nivået har me lite kontroll med kontraktvariasjonen).

Men sjølv når me fokuserer på ei enkelt bedrift kan endogen kontraktvariasjon vera eit problem. Paarsch og Shearer (1997) estimerer effekten av akkordlønn i ein treplantingsbedrift. Dei samanliknar produktiviteten til arbeidarar som har fast timelønn, med dei som får lønn etter kor mange tre dei plantar. Problemet er at treplantingsbedrifta brukar fast timelønn i terreng der det er vanskeleg å

⁶ Dersom prestasjonslønna er basert på relative prestasjonar (kor godt ein gjer det samanlikna med andre med tilsvarande arbeidsoppgåver) kan det faktisk løna seg å stikka kjeppar i hjula for dei andre.

⁷ Når produksjonsvilkåra er stabile kan arbeidsgjevaren måle arbeidsinnsatsen direkte. Då kan det vera lurt å tilby ei fast løn, for så å kontrollera innsatsen til agenten direkte. Når omgjevnadane er meir kaotisk, meir turbulente, når det er meir uvisse knytt til produksjonsprosessen veit ikkje prinsipalen kva som må til av innsats. Då kan det vera teneleg å kontrollera arbeidsresultat og ikkje innsatsen, og så bruka resultatlønn for å spora agenten til innsats. Denne mekanismen kan forklara kvifor me ser positiv samvariasjon mellom uvisse og graden av prestasjonsløn. Baker og Jørgensen (2003) viser det same i ein liknande modell.

⁸ Forskarar som arbeider utifrå dette perspektivet har rettnok vist at intern overvåking og gruppepress kan eliminera gratispassasjerproblemet, Lazear og Kandell (1992).

planta. Grunnen er sjølvsagt at i vanskeleg terreng er det ei reell avveging mellom kvantitet og kvalitet, det tar tid å planta riktig, og dermed kan akkordløn gå sterkt utover kvaliteten (igjen eit prov på at multitaks problemet er reelt). Ei rett fram estimering av innsatsen til arbeidarane under dei to lønssystema overdriv difor produktivitetsvinsten av prestasjonsløn (i og med at dette lønssystemet vert brukt i områder der det er lett å planta). Forfattarane er klar over endogenitetsproblemet. Dei freistar å løysa det ved å modellera sjølve kontraktsvalet til prinsipalen, slik at dei kan estimera ein strukturell prinsipal-agent modell. I den strukturelle modellen finn dei at ei akkordløn auka produktiviteten med 10 prosent.

Aarbu og Torsvik (2003) samanliknar sal i kundeservice-avdelinga i Vesta før og etter ei lønsreform der det vart inkludert ei prestasjonsløn. Me brukar mellom anna sal i andre avdelingar enn kundeservice for å identifisera effekten av lønsreforma, og finn at overgangen frå fastløn til prestasjonsløn auka salsproduktiviteten (målt som talet på telefonar ein operatør treng for å selja eit forsikringsprodukt) auka med nærare 20 %. Det er relativt mykje, i alle fall når me veit at den totale bonusen utgjør mindre enn 10 % av fastløna.

Lazear (2000) studerer produktivitetseffekten av bonusløn i ei bedrift der arbeidarane monterer glasruter i bilar. Han har svært gode data. Bedrifta – Safelite - er stor med mange avdelingar. Det tok difor tid å innføre bonusordninga i heile bedrifta. I periodar var det arbeidarar som fekk fastløn medan andre fekk prestasjonsløn. Lazear brukar denne variasjonen for å identifisera effekten av lønsreforma. Han finn at prestasjonsløna heva produktiviteten med omlag 40 %. Ein del av denne auken gjekk til arbeidarane (høgare løn) ein del på kontoen til bedriftseigarane (høgare profitt). Lazear brukar paneldata for å dela den totale produktivitetsvinsten i ein innsatsdel på omlag 20% og ein «høgare talent» del på 20% (hugs at prestasjonsløn skal, i fylgje teorien, virka som ein magnet på talentfulle arbeidarar).

Resultata ovanfor passar godt med den økonomiske incentivteorien. Teorien predikerer at eit skifte frå fastløn til prestasjonsløn vil gje meir produktive arbeidarar, og det er nettopp det data viser.⁹ Kan me utifrå desse studiane konkludera at den økonomiske incentivteorien gjev eit passende bilete av arbeidsmotivasjon, og at det difor er svært gunstig for bedrifter å knyta (balanserte) pengeincentiv til arbeidsprestasjonar. Nei, i alle fall ikkje utan fleire atterhald.

Me må ta atterhald fordi den empiriske litteraturen stort sett har fokusert på korleis prestasjonsløn motiverer arbeidarar som utfører relativt enkle monotone arbeidsoppgåver (montera frontruter i bilar). Det er ikkje sikkert at prestasjonsløn verkar lika godt på arbeidsplassar der arbeidsoppgåvene er meir utfordrande og varierte.

Eit anna poeng er at når bedrifter skiftar ut rein fastløn med «fastløn i botnen og prestasjonsløn på toppen», så inneber det ofte ein generell lønsauke. Då får me eit nytt identifikasjonsproblem: Er det lønsauken som motiverer arbeidarane, eller er det at løna er knytt til arbeidsprestasjon (og dermed til arbeidsinnsats). Det kan altså godt vera den generelle lønsauken som motiverer arbeidarane, enten fordi jobben vert meir verdifull (tapet vert større dersom ein mister jobben) eller fordi arbeidarane finn det sømeleg å

gjengjelde sjenerøsitet med sjenerøsitet (eg seier meir om slik resiprositet seinare).

Dessutan er ikkje empirien så eintydig som resultata ovanfor gjev inntrykk av. Det finst arbeid som evaluerer andre sider ved prestasjonsløn, som ikkje berre måler effekten av å gå frå fastløn til prestasjonsløn. Dei finn mønster det ikkje er like lett å sameine med prinsipal-agent modellen. Hamilton, Nickerson og Owan (2002) studerer ein konfeksjonsfabrikk som – stegvis – gjekk frå individuell prestasjonsløn til gruppebasert prestasjonsløn (ei endring det ikkje er lett å forstå utifrå den tradisjonelle modellen). Dei finn at produktiviteten auka med 18% etter reforma, og knyter storparten av produktivitetsvinsten til sjølve gruppesystemet. Eit anna sentralt resultat, som også er underleg om ein ser på reforma med økonomisk incentivteori, er at av dei som slutta i bedrifta var det ikkje overvekt av dei mest produktive arbeidarane (hugs at dei har tal på individuell produktivitet), sjølv om mange av desse fekk ein lønsreduksjon når dei måtte dela sitt produktive talent med mange andre.

I ein annan studie viser Nagin, Rebitzer, Sanders og Taylor (2003) at redusert arbeidskontroll ikkje nødvendigvis fører til mindre opportunisme. Dei har data frå ei bedrift som gjennomførte eit utkrope eksperiment for å finna ut i kva grad fusk varierer med dei økonomiske konsekvensane slik åtferd får. Bedrifta tilset nær 900 telefonoperatørar som ringjer folk og spør om dei er villige å donera pengar til gode føremål (det er desse som ringjer når du et middag). Løna til ein operatør varierer med kor mykje han sjølv hevdar at han har samla inn ei veke. For å hindra at dei tilsette inflaterer donasjonane kontrollringjer leiinga ein del av dei operatørane har ringt til, og spør om dei har akseptert å donera pengar og i tilfelle kor mykje. Finn dei ut at operatøren har fuska, at han eller ho har ført opp donasjonar som ikkje er reelle, vert dette kalla ein «bad call» og det fører til trekk i løna (på lønsslippet til kvar operatør er det notert talet på «bad calls» og trekk i løn).

I ein periode underrapporterte leiinga talet på «bad calls» for å signalisera redusert kontroll og større økonomiske incentiv for å fuska. Samtidig auka dei faktisk overvakinga for å finna effekten av den tilsynelatande reduksjonen. Resultatet var at ein del av operatørane fuska meir etter at kontrollen (tilsynelatande) vart redusert. Desse oppfører seg altså i tråd med incentivteorien, som rasjonelle fuskarar. Men det var også mange av dei tilsette som ikkje fuska meir etter at den økonomiske vinsten av fusk auka. Det er altså ein stor del av dei tilsette som ikkje oppfører seg slik som teorien predikerer. Når forskarane gjekk grundigare til verks (mellom anna med ei spørjeundersøking) fann dei at tillit, empati og samvet var viktige faktorar som forklarar graden av fusk (det vart altså mange andre faktorar enn «økonomisk vinst»). Utifrå dette sluttar dei at sjølv om den økonomiske motivasjonshypotesa fangar opp delar av samspelet mellom motivasjon og kompensasjon, så er ho for enkel til å gje eit dekkande bilete av arbeidsrelasjonar. Spesielt legg dei vekt på resiprositet som ein viktig faktor for å forstå arbeidsmotivasjon.

⁹ Det er mange andre studiar som også finn at prestasjonsløn verkar som teorien predikerer, sjå Prendergast (1999) for referansar.

Kritikken som peikar på at økonomisk incentivteori – eller økonomisk teori meir generelt – byggjer på ein altfor enkel ide om menneskeleg motivasjon og handling er sjølv sagt gamal og velkjend. Tradisjonelt har slike synspunkt kome utanfrå, frå sosiologar og antropologar, men i det siste er det fleire og fleire som kritiserer faget innanfrå, spesielt dei som jobbar med eksperimentell økonomi og åtferdsøkonomi. Grunnen er at mange eksperiment viser åtferdsmønster som er vanskeleg å sameine med hyperrasjonell materiell egoisme.

Me kan gjera den økonomiske aktøren meir menneskeleg på to måtar. Me kan utvida motivasjonsgrunnlaget og ta omsyn til andre motivasjonsfaktorar enn materiell egoisme. Eller me kan avgrensa rasjonaliteten ved å redusera evnene våre til å handla i tråd med dei måla me har. Utvidar me motivasjonen, eller avgrensar rasjonaliteten til prinsipalar og agentar, får det sjølv sagt implikasjonar for økonomisk kontraktteori og organisasjonsteori meir generelt.

5. Utvida motivasjon, avgrensa rasjonalitet og incentivløn

Ein rasjonell materiell egoist sit heilt roleg dersom han vert tilbydt ei fast løn. Folk flest oppfører seg ikkje slik, me yt innsats sjølv om innsatsen ikkje visar igjen på lønsslippen (korkje no eller seinare). Me yt innsats fordi det er andre omsyn enn pengeincentiv som motiverer oss. I seg sjølv er det inga stor synd at den økonomiske incentivteorien overser andre motivasjonsfaktorar enn pengar. For å få ein skarp og analytisk teori må me forenkla, og for å forenkla må me oversjå relevante faktorar.

Dessutan er det ikkje slik at prinsipal-agent modellen krev at pengar er det einaste som motiverer. Det kan godt vera andre omsyn som motiverer til innsats, poenget er at før eller seinare har desse brukt opp si kraft og då kan pengar, gjennom ei eller anna form for prestasjonsløn, stimulera til ekstra innsats. I standardmodellen er marginalkostnaden av å yta innsats positiv frå første spadetak ($c'(e) > 0$ for alle $e > 0$). For å fanga opp andre motivasjonsfaktorar (arbeidsnormer, arbeidsglede osv.) kan me la marginalkostnaden av å yta innsats vera negativ opp til eit visst nivå $e^0 > 0$, og positiv utover det nivået, altså $c'(e) \leq 0$ for $e \leq e^0$ og $c'(e) > 0$ for $e > e^0$. Her yt arbeidaren innsats e^0 dersom han får fast løn. Framleis er det slik at ei bonusløn (positiv β) fører til auka innsats (og til at meir talentfulle arbeidarar søkjer seg til bedrifta). Normaliserer me og set $e^0 = 0$ er me attende til utgangspunktet.

Det at me i prinsippet kan inkludera andre motivasjonsfaktorar enn pengar i prinsipal-agent modellen kan lett verta ei sovepute. Faktum er at me overser interessante spørsmål når me faktisk brukar den reduserte forma der alle andre motivasjonsfaktorar enn materiell eigenvinst er normalisert bort.

1. Kor viktige er økonomiske incentiv i høve til andre motivasjonsfaktorar? Kanskje er avstanden frå 0 til e^0 stor, og det ein får til av ekstrainsats utover e^0 ved hjelp av prestasjonsløn liten.¹⁰ I så fall er det vanskeleg å forsvara at den økonomiske incentivteorien overser alle andre motivasjonsfaktorar enn pengeincentiv. Eller kanskje ikkje,

kanskje er pengeincentiv svært viktige for arbeidsinnsats? Me kan berre finna ut av dette gjennom empiriske studiar, poenget er at den økonomiske incentivteorien overser sjølve spørsmålet.

2. Er det ei kopling mellom prestasjonsløn – pengeincentiv – og andre motivasjonsfaktorar? Kan prestasjonsløn undergrava, eller kanskje underbyggja, anna motivasjon? Igjen, dette er eit empirisk spørsmål, problemet er at den tradisjonelle prinsipal-agent modellen som fokuserer einseitig på kalkulert materiell egoisme overser sjølve spørsmålet.

I det siste har fleire økonomar byrja interessera seg for desse spørsmåla. Innafor feltet eksperimentell økonomi og åtferdsøkonomi er det mange som legg vekt på at det er andre omsyn enn materiell eigenvinst som driv menneskeleg åtferd. Enkle eksperiment viser at folk legg vekt på rettferdsnormer og resiprositet når dei handlar: Dei bryr seg ikkje berre om eigen materiell vinst men også vinsten til andre i ei relevant referansegruppe. Det er klart at slike omsyn har viktige implikasjonar for lønssystem og arbeidsinnsats.

Eit sentralt omgrep i denne litteraturen er sterk resiprositet.¹¹ Eksperiment viser at aktørar i sosial interaksjon har ein tendens til å gjengjelde intensjonen bak handlingar. Fehr og Falk (2002) definerer resiprositet på denne måten:

Reciprocity can be viewed as contingent social preferences because depending on the behaviour of the reference person, e.g., the principal, a reciprocal agent values the principal's material payoff positively or negatively. More specifically, if the agent perceives the actions of the principal as kind, the agent values the principal's payoff positively. If, in contrast, the principals actions are perceived as hostile, the agent values the principals payoff as negative.

Handlar agentane utifrå ein resiprositetslogikk er det ikkje lengre beint fram å predikera effekten av prestasjonsløn. Dersom eit skifte til prestasjonsløn vert vurdert som ei negativ fiendtleg handling kan det henda at agenten kjem med eit negativt tilsvarende (reduserer innsats). I kva grad ei lønsreform vert oppfatta som venleg eller fiendtleg er avhengig av konsekvensane lønsreforma har (vurdert i høve til visse rettferdsstandardar) og av intensjonen til prinsipalen.

Til gjengjeld er det på mange måtar lettare å motivera resiprositetsorienterte arbeidarar. Ein treng ikkje bindande kontraktar for oppretthalda ein situasjon der prinsipalen betalar godt og forventar høg innsats og agenten yt høg innsats og forventar god løn. Med resiprositetsorienterte aktørar er dette ei sjølvhandhevande jamvekt. Fehr, Klein og Schmidt (2001) viser dessutan korleis ein prinsipal kan bruka resiprositetslogikken for å løysa eit multi-task problem. I Fehr og Falk (2002) vert det argumentert for at gruppebonusar kan

¹⁰ Prinsipal-agent modellen er berre opptatt av å forklara korleis pengeincentiv *endrar* innsats, ikkje kva som forklarar *nivået* på arbeidsinnsatsen.

¹¹ Dei som ynskjer ei god innføring i kva eksperimentell økonomi seier om økonomisk åtferd og effekten av pengeincentiv skal lesa Fehr og Falk (2002).

virke betre enn individuelle bonusar nettopp fordi auka innsats frå ein arbeidjar er ei venleg handling i eit gruppebonusregime, og vert difor møtt med venlege handlingar (inga unnasluntring) av resiprositetsorienterte aktørar. Alt dette er svært interessant, og ei inkorporering av resiprositet og andre sosiale motivasjonsfaktorar vil gje oss ein rikare incentivteori.

Eksperiment har vist at det ikkje berre er på motivasjonssida at reelle økonomiske aktørar er ulike prinsipalen og agenten i standardmodellen. Folk avviker systematisk frå dei strenge rasjonalitetsvilkåra ein vanlegvis tillegg desse aktørane. Me har ofte eit skeivt og urealistisk sjølvbilete. Me er selektive når me samlar ny informasjon. Me vektlegg irrelevant informasjon (mange eksperiment viser at åtfærdinga vår er avhengig av korleis ei sak vert framstilt – det ein kallar «framing effects» på engelsk). Me gjer systematiske feil når me skal justera sannsynet for ulike tilstandar i lys av ny informasjon. Me diskonterer ofte framtida på ein måte som gjer at me avviker systematisk frå planlagt åtfærding (ikkje fordi me har fått ny informasjon men på grunn av at me systematisk legg ekstra vekt på «i dag»).

For å få ein rikare og meir relevant teori for økonomisk organisering, både når det gjeld organisasjonsdesign (til dømes utforming av kontraktar) og korleis aktørane responderer på ulike tiltak, må me ta omsyn til slike systematiske avviker frå den tradisjonelle rasjonalitetshypotesa. Etter mitt syn er det altfor lite eksperimentering langs desse linjene i den økonomiske incentivteorien. Faren med å inkludera nye faktorar er at me mister den modelleringsdisiplinen den tradisjonelle ramma pålegg oss. Men så lenge me spesifiserer mekanismane me meiner ligg bak, er det ingen ting i vegen for at me kan laga modellar som let seg falsifisera, som har ein viss generalitet og som gjev verdfull innsikt i korleis økonomiske incentiv verkar på ein arbeidsplass.

Benabou og Tirole (2000) viser korleis eit lite steg bort frå den tradisjonelle modellen kan gje eit nytt perspektiv på økonomiske incentiv (prestasjonsløn). I deira modell har ikkje aktørane full oversikt over eigne evner. Dei studerer ein prinsipal-agent modell der prinsipalen kjenner agentens produktive evner betre enn agenten sjølv. Det nye her er at den lønskontrakta prinsipalen tilbyr kan gje agenten ny informasjon om kva evner han har. Ei prestasjonsløn sporar agenten til innsats, men i tillegg til denne velkjente motivasjonseffekten sender det faktum at prinsipalen valte nettopp denne kompensasjonsforma eit signal til agenten om «kven han er». Benabou og Tirole viser at ytre pengeincentiv, nettopp ved det signalet ho sender til agenten, kan undergrava agentens indre motivasjon til å yta innsats. Ei prestasjonsløn har difor liten motiverande kraft.

Referansar:

- Aarbu, K.O. og G. Torsvik (2003): «Pay and performance in a call center», uferdig manuskript.
- Baker, G. (1992): «Incentive contracts and performance measurement», *Journal of Political Economy*, 100, 598-614.
- Baker, G. og B. Jorgensen (2003): «Turbulence, risk, and incentives», uferdig manuskript.
- Benabou, R. og J. Tirole (2002): «Intrinsic and extrinsic motivation», kjem i *Review of Economic Studies*.
- Brown, C. (1990): «Firms choice of method of pay», *Industrial Labor Relation Review*, 43:3, 165-82.
- Falk, A og E. Fehr (2002): «Psychological foundations of incentives», *European Economic Review*, 46, 687-704.
- Fehr, E., A. Klein og K. M. Schmidt (2001): «Fairness, incentives and incomplete contracts», arbeidsnotat universitetet i Zurich.
- Fernie, S. og D. Metcalf (1998): «(Not) Hanging on the telephone: Payment systems in the new sweatshops», LSE arbeidsnotat 891.
- Hamilton, B. J. Nickerson og H. Owan (2003): «Team incentives and worker heterogeneity: An empirical analysis of teams on productivity and participation», *Journal of Political Economy*, 11:3, 465-497.
- Holmstrom, B. og P. Milgrom (1991): «Multi-task principal-agent analysis: Incentive contracts, asset ownership, and job design», *Journal of Law, Economics and Organizations*, 7, 24-52.
- Nagin, D. J. Rebitzer, S. Sanders, L. Taylor (2002): «Monitoring, motivation and management: The determinants of opportunistic behavior in a field experiment», *American Economic Review*, 92:4, 850-873.
- Lazear, E.(1986): «Salaries and piece rates», *Journal of Business*, 59:3, 405-31.
- Lazear, E. (2000): «Performance pay and productivity», *American Economic Review*, 90:5, 1346-1361.
- Lazear, E. og E. Kandel (1992): «Peer pressure and partnerships», *Journal of Political Economy*, 100:4, 801-18.
- MacLeod, B. og D. Parent (1998): «Job characteristics and the form of compensation», manuskript frå USC.
- Paarsch, H. og B. Shearer (1997): «Fixed wages, piece rates and incentive effects; Evidence from payroll records», *International Economic Review*, 59-92.
- Prendergast, C. (1999): «The provision of incentives in firms», *Journal of Economic Literature*, XXXVII, 7-63.
- Prendergast, C. (2002): «The tenuous trade-off between risk and incentives», *Journal of Political Economy*, 110, 1071-1102.

Hvorfor velger redaksjonen i et økonomisk tidsskrift å spørre en statsviter om å omtale en bok som er skrevet av en økonom? Her er to mulige svar:¹

1. Det er vanskelig å finne en økonom som vil. Den forventede nettogevinsten ved å skrive en bokanmeldelse er i beste fall beskjeden. Riktig nok skaffer tidsskriftet boken. På den annen side har en anmeldelse liten eller ingen meritterende verdi. Dessuten risikerer anmelderen å bli uvenner med forfatteren hvis anmeldelsen inneholder negative synspunkter. I et lite og tett fagmiljø er dette ubehagelig. Men siden en statsviter kan antas å ha mindre kontakt med forfatteren enn en økonom, er sjansen større både for at statsviteren vil si ja, og for at vedkommende vil si sin oppriktige mening.
2. Redaksjonen regner med at forskere innenfor begge fag lever etter en norm om at alle medlemmer av et fagfellesskap av og til må ta på seg denne typen oppgaver. Dette gjelder *selv om* kostnadene for den enkelte ofte vil overstige gevinsten. Redaksjonen er imidlertid av den oppfatning at tidsskriftets lesere vil ha særlig interesse av å høre hva en person fra et annet fag mener om akkurat denne boken og de spørsmålene forfatteren drøfter.

Den første forklaringen er basert på en forutsetning om maksimerende aktører motivert av egeninteresse. Den har kort sagt de egenskaper en vanligvis forbinde med økonomisk teori. Den andre forklaringen bygger på helt andre mekanismer. Den legger for eksempel ikke vekt på at økonomer og statsvitere har ulike incentiver til å takke ja. I stedet er den underliggende presumpsjonen at personer i begge kategorier vil akseptere oppdraget hvis de blir spurt.

Tre av de fem kapitlene i Torsviks bok handler om forklaringer basert på tradisjonell økonomisk teori, altså for-

klaringer som i sin form likner på forklaring 1 ovenfor. Resten av boken handler om andre former for samfunnsvitenskapelige forklaringer. Her finnes det et stort antall ulike varianter, og forklaring 2 ovenfor eksemplifiserer bare en av mange mulige typer.

Torsviks bok er organisert som følger. Etter en kort innledning følger et kapittel om hva vi bør forvente av samfunnsfagene. Forfatteren behandler her de fire grunnelementene i samfunnsvitenskapelig virksomhet – beskrivelse, forklaring, prediksjon og preskripsjon. Denne gjennomgangen fungerer i stor grad som et bakteppe for de fire påfølgende kapitlene. I kapittel 2 diskuteres de viktigste byggeklossene i en tradisjonell økonomisk forklaring – aktører, interesser, handlingsalternativer, informasjon, trekkrekkefølge og eventuelle muligheter for å inngå bindende avtaler. Kapittel 3 gjennomgår grunntrekkene i markedsteori og spillteori. Torsvik forklarer godt og grundig forholdsvis enkle modeller og resultater fra disse teoriene (markeds-krysset, velferdsteoriens hovedteoremer, årsaker til markedssvikt, enkle spill med simultane og sekvensielle trekk). Mer avanserte ting berøres også (asymmetrisk informasjon, signalisering, siling, gjentatte spill), men plasshensyn gjør det selvsagt umulig å gå i detalj om alt. Håpet er trolig at eksempler og smakebiter vil friste interesserte lesere til ytterligere fordykning.

Hovedbudskapet i de tre første kapitlene er (1) at markedsteori og spillteori tilbyr interessante og spennende perspektiver på samfunnsmessige fenomener, samtidig som (2) forklaringer basert på denne typen teori også har mange begrensninger. Torsvik mener således at økonomer bør interessere seg mer for andre typer modeller enn det som hittil har vært vanlig. Dette er utgangspunktet for bokens to siste kapitler. Kapittel 4 er viet aktører som ikke driver nyttemaksimering. Her gjennomgås blant annet teorier om begrenset rasjonalitet, læring og evolusjonære spill. Kapittel 5 fokuserer på andre former for motivasjon enn snever egeninteresse. Viktige stikkord er viljesvakhet, tidsinkonsistens, altruisme, normstyring og kommunikativ rasjonalitet.



Generelt er boken formet som en lærebok. Men Torsvik har også en ambisjon om å nå utover gruppen av studenter i samfunnsøkonomi. Håpet er at boken også vil bli lest av etablerte økonomer, av forskere som benytter rasjonalitetsmodeller i andre samfunnsfag, og av samfunnsvitere som vanligvis benytter andre perspektiver.

Min konklusjon er at dette er en meget god bok. Den er velskrevet, lett å lese, og inneholder mange og velvalgte eksempler. Hvert kapittel avsluttes med et antall øvelsesoppgaver, noe som ytterligere styrker dens egnethet som lærebok. Som i andre ferske bøker skrevet av økonomer,² finner vi diverse referanser til arbeider av ikke-økonomer. Det er tilsynelatende nå en trend at økonomer interesseres seg mer enn før for hva som skjer i andre samfunnsfag. Dette kan forhåpentlig bidra til å gjøre boken til attraktivt lesestoff også for mine egne fagfeller (mer om dette nedenfor).

At jeg liker boken betyr selvsagt ikke at jeg er enig i alt som står der. Nedenfor følger noen av de tankene jeg gjorde meg underveis.

1. Torsvik mener at økonomifaget best defineres metodologisk, ikke substansielt. Begrunnelsen er at økonomer driver med mangt som ikke faller inn under noen naturlig substansiell avgrensning. Det er utvilsomt riktig, men er likevel ikke noe spesielt overbevisende argument. Torsvik gjør ikke noe forsøk på å forklare hvorfor han finner det vanskelig å akseptere at økonomer av og til studerer ting som faller inn under andre fagområder. Definisjonen

¹ Jeg vet selvsagt ikke hvilken av de to forklaringene som er den riktige i dette tilfellet. Det kan også tenkes andre muligheter enn de to som her er nevnt. Uansett er denne anmeldelsen skrevet *som om* forklaring nummer 2 er den riktige.

² Et godt eksempel er Scott Barretts *Environment and Statecraft* (Oxford University Press 2003).

hans fører ham dessuten opp i andre problemer som er minst like store. Tidlig i boken sies det – gjentatte ganger – at samfunnsøkonomiske forklaringer kjennetegnes ved et fokus på rasjonalitet, likevekt og effektivitet.³ I de to siste kapitlene føres det videre et advokatur for andre typer av modeller. Her sies det at de som benytter slike alternative modeller, ennå opererer i utkanten av økonomisk teori, men at de er på vei mot sentrum (s. 195). Det er vanskelig å skjønne hvordan dette kan være forenlig med Torsviks definisjon av økonomifaget. Hvis økonomi er bruk av rasjonalitetsmodeller, så må vel bruk av andre modeller falle utenfor? Eller mener Torsvik i bunn og grunn at økonomi omfatter alt som økonomer til enhver tid studerer (uansett hva)? I så fall står vi igjen med en tilnærmet innholdsløs definisjon. Og hva skal vi i så fall forstå med en økonom?

Torsvik erkjenner at rasjonalitetsmodeller ofte benyttes også innenfor andre disipliner, og ber nærmest om unnskyldning for at hans definisjon av økonomifaget er «imperialistisk». Det er det ingen grunn til. Hvis økonomi defineres ut fra den tilnæringsmåten økonomer bruker, vil formodentlig det samme måtte gjelde for andre fag. Siden mine egne fagfeller bruker en lang rekke tilnæringsmåter, herunder rasjonalitetsmodeller, synes det å følge av Torsviks begrepsbruk at økonomi er en subdisiplin under statsvitenskap.

2. Et hovedsynspunkt i boken er at vi må være åpne for at menneskelig atferd ofte styres av andre typer motivasjon enn egeninteresse. Torsvik har rett i at rasjonalitetshypotesen i seg selv ikke sier noe om hvilke interesser eller mål aktørene har. Han går imidlertid for langt når han hevder at det alltid foretas en presisering av den underliggende motivasjonen når samfunnsøkonomer søker å modellere sosiale fenomener (s. 64). Det er ikke *alltid* viktig nøyaktig hva som motiverer aktørene i en modell. Som eksempel kan vi bruke et giverland som må ta stilling til om det skal gi finansiell bistand til et mottakerland, som i sin tur kan bruke pengene på våpen eller på bedre helsestell for befolkningen. Anta at mottakerlandet helst vil kjøpe våpen, men foretrekker å bruke dem på helse fremfor ikke å få

noen penger i det hele tatt. Giverlandet ønsker videre å gi bistand bare dersom pengene vil bli brukt på helse. Den spillperfekte likevekten i dette enkle spillet er at giverlandet avstår fra å gi bistand, med mindre mottakerlandet på en troverdig måte kan love å bruke pengene på helse i stedet for våpen. Likevekten er videre suboptimal i Pareto-forstand, siden begge parter ville foretrukket at bistand ble gitt og brukt på helse. Kort sagt peker modellen på at troverdighetsproblemer kan medføre manglende effektivitet i bistandspolitikken.

Det er imidlertid verdt å legge merke til at modellen ikke tar stilling til de to landenes underliggende motivasjon. Det kan tenkes at mottakerlandet ønsker å bruke våpnene til territoriell ekspansjon, til å sikre eget territorium mot indre eller ytre fiender, eller til å hjelpe et naboland i nød. Tilsvarende kan giverlandets preferanser bunne i genuin altruisme, men de kan også være et resultat av en eller annen form for sofistikert egeninteresse. Poenget er at den underliggende motivasjonen ikke har noen innvirkning på konklusjonen, så lenge de to landenes rangering av de tre sluttnodene er som skissert ovenfor. Mange velkjente spillteoretiske modeller benytter en liknende snarvei, i den forstand at de gjør forutsetninger om preferanser direkte, uten å gå veien om aktørenes underliggende motivasjon.

3. Under lesningen av boken fikk jeg av og til en snikende følelse av at forfatteren ser det som en viktig oppgave å finne frem til den «riktige» modellen for menneskelig atferd (hvis jeg tar feil, ber jeg om unnskyldning). Mitt eget syn på dette er som følger. Mennesket er en ytterst komplisert skapning, mens modeller alltid er (og bør være) forholdsvis enkle. Jakten på Modellen (med stor M) er derfor fånyttet. Siden alle modeller utelater en rekke faktorer som er relevante for å forstå menneskelig atferd, er det *opplagt* at enkle (eller for den del svært kompliserte) modeller ikke vil kunne levere korrekte punktprediksjoner av hvordan folk opptrer – la oss si i ultimatumspill eller i forbindelse med kollektive handlingsproblemer.⁴ Det beste vi kan håpe på er korrekte retningsprediksjoner, dvs. prediksjoner som forteller oss i

hvilken retning atferden påvirkes når en bestemt parameter endrer verdi. Grunnen til at dette kan være mulig, selv med partielle modeller, er at faktorer utenfor modellen ofte kan antas å forbli tilnærmet upåvirket når den aktuelle parameteren endres («constant bias»). Likevel kan selv det å produsere korrekte retningsprediksjoner i en del tilfeller være vanskelig, for eksempel dersom en bestemt parameter påvirker atferd via flere mekanismer som trekker i ulik retning.

Dette betyr slett ikke at jeg betrakter formelle modeller som verdiløse. Poenget er helt enkelt at all modellering må være problembestemt. Hvis vi kan belyse et bestemt poeng ved å forutsette at aktørene maksimerer materiell egeninteresse, bør vi gjøre det. Det samme gjelder for andre mulige forutsetninger. I et slikt perspektiv blir spørsmålet om hvilken forutsetning som er mest realistisk ikke (alltid) så interessant.

4. Det tradisjonelle synet på fagkritikk i samfunnsøkonomi har gjerne vært at studenter må lære fagets basiselementer før de kan drøfte dets svakheter. Torsvik deler oppfatningen om at kritikk må bygge på kunnskap, noe som også preger oppbygningen av boken. Likevel ønsker han at fagkritikk skal inn på et tidlig tidspunkt i studiet. Jeg tror dette er en fornuftig strategi. Kanskje vil det også kunne bidra til å dempe den aggresjonen som enkelte studenter føler overfor rigide modeller, dersom det gjøres klart helt fra starten at forenkling forutsetninger er nettopp det, og at modellene ikke er ment som en nøyaktig gjengivelse av (visse aspekter ved) virkeligheten. I så fall vil Torsviks bok kanskje kunne stimulere rekrutteringen til økonomifaget.

5. Et spennende og viktig tema i boken er endogen motivasjon. Torsviks hovedpoeng er her at sosiale institusjoner ikke bare påvirker atferd gjennom å endre kostnader og gevinster ved ulike

³ Andre forfattere nevner ofte informasjon som et fjerde kjernebegrep.

⁴ Her er to eksempler på punktprediksjoner: (1) Det vil bli null samarbeid i en serie av Fangens Dilemma-spill med endelig og åpent kjent tidshorisont og fullstendig informasjon. (2) I et ultimatumspill vil forslagsstilleren få tilnærmet alt som er til fordeling, mens motparten vil få så godt som ingenting.

handlingsalternativer. De kan også påvirke aktørenes underliggende motivasjon. Et eksempel er at mer markedsstyring (kanskje) kan gjøre folk mer egoistiske.

Et moment jeg savner i denne delen er at mennesker i en del sammenhenger kan velge sine egne preferanser og forme sin egen karakter. For eksempel kan mange lære å bli glad i opera, ganske enkelt ved å lytte tilstrekkelig mye til Mozart, Puccini, Verdi og Wagner. På samme måte kan vi forme våre barns preferanser ved å lære dem gleden ved å gå på ski eller å fiske ørret. Kort sagt er det ikke bare slik at preferanser styrer atferd. Det er også slik at (regulert) atferd kan endre preferanser, ofte på en forholdsvis forutsigbar måte. Det er således en overdrivelse når Torsvik

hevder at det som driver oss til handling (dvs. våre ønsker og målsetninger) ligger utenfor fornuften (s. 54). Selv om økonomisk teori hittil har vært mest opptatt av å forklare handling ut fra gitte preferanser, ligger det en stor utfordring i å forstå hvilke preferanser det er rasjonelt å utvikle.

Vil Torsvik lykkes med å få statsvitere og andre samfunnsvitere i tale? Jeg håper det. Her er mye og spennende innsikt å hente for de aller fleste, og Torsvik er en dyktig formidler. Likevel er jeg ikke udelt optimist. Mange av mine kolleger vil nok ikke anerkjennende til Torsviks positive holdning til forfattere som Habermas og March. Men dette vil neppe gjøre formelle modeller mer spiselige for dem. Faren er dermed at det bare vil

være den siste delen av Torsviks hovedbudskap som trenger inn (dvs. at det er visse problemer ved tradisjonell økonomisk teori). Den første delen (at teorien tross alt har mye å tilby) vil kanskje ikke falle i like god jord.

Til tross for denne noe pessimistiske holdningen, tror jeg at Torsviks forskningsprogram har en fremtid. Økonomenes styrke er presisjon og gjennombruddskraft. Samtidig er dette mangelvare i store deler av de andre samfunnsvitenskapene. Kanskje vil økonomene nå kunne tilføre økt stringens og deduktiv kraft til perspektiver som hittil bare har vært benyttet i nabo-disiplinene?

Jon Hovi
Universitetet i Oslo

Forts. fra s. 18 ➔

Flere rundt ham kunne sukke over sin manglende evne til å la seg begeistre i samme grad som Tor Jakob. Likevel: entusiasme smitter og utløste ressurser som kanskje var ukjente hos dem som befant seg i hans «kraftfelt». Tor Jakob skapte dessuten selvtilit hos sine unge medarbeidere. Det skyldtes ikke bare at han viste dem interesse og veiledet dem inn i fruktbare prosjekter. Hans egen åpne undring og spørrende holdning gjorde at det å spørre ble noe selvsagt og positivt – ikke et uttrykk for uvitenhet som det gjaldt å skjule. Også i sin rolle som foreleser og populærformidler var han opptatt av å plan- te noe av sin åpne og undersøkende holdning hos tilhørerne – sammen med sansen for empiriske «puzzles». Parolen var at faget skulle brukes til å forstå viktige samfunnsproblemer og forelesningene hans gjenspeilte det.

Men også Tor Jakob tok pauser da han løftet blikket og så sine faglige prosjekter i en større sammenheng hvor de kanskje fortonte seg ikke fullt så viktige likevel. Tor Jakob var allsidig og interesserte seg blant annet for musikk, kunst, sport og friluftsliv. Særlig alvorlig tok han rollen som far og familiemann. I denne helheten kunne selv den totale faktorproduktivitet bli en litt puslete sak. Den spørrende holdning han hadde til faglige problemer, bar Tor Jakob med seg overalt. Han var genuint opptatt av hvordan livet burde leves, og var hele tiden villig til å spørre seg selv om det ikke var mulig å gi tilværelsen enda mer kvalitet. Livet var for ham et knapt gode som ikke skulle sløses bort. Ingen ante at det skulle bli så knapt som det ble.

Erling Holmøy

Torbjørn Hægeland

Kalle Moene

Jarle Møen

Tor Jakob Klette

8/5 1959 – 13/8 2003

Professor i samfunnsøkonomi Tor Jakob Klette døde 13. august, bare 44 år gammel. Hjernekreften rev ham bort fra sin kone og sine to tenåringsbarn.

Med Tor Jakobs død mistet Norge en fremragende samfunnsøkonom midt i en usedvanlig produktiv forskerkarriere ved Økonomisk institutt ved Universitetet i Oslo og i Statistisk sentralbyrå. I løpet av sitt altfor korte liv rakk han å sette tydelige og varige spor etter seg som forsker. Sterkt er savnet av en inspirerende kollega, en populær foreleser og en nær venn.

Et minneord som yter Tor Jakobs allsidighet og menneskelige rikdom rettferdighet, sprenger rammene for hva som er naturlig å formidle til leserne av Økonomisk forum. I det følgende begrenser vi oss til å minnes Tor Jakob som forsker. Ved siden av å gi en oversikt over hans viktigste vitenskapelige arbeider, er det viktig for oss å forklare den store betydningen han hadde for arbeidsmiljøet og holdningene i de institusjoner hvor han arbeidet.

Utdanning og yrkeskarriere

Tor Jakob hadde opprinnelig bestemt seg for å bli ingeniør, og ble uteksaminert som sivilingeniør i 1983 ved Norges tekniske høyskole, linjen for fysikk. Han la imidlertid fysikken til side, til tross for svært gode eksamensresultater. I stedet gjøv han løs på studier i samfunnsøkonomi ved London School of Economics hvor han tok en mastergrad i matematisk økonomi i 1985. Denne omskoleringen var drevet frem av hans sterke interesse for samfunnsproblemer, en interesse han fikk i tidlige ungdomsår. Valget av økonomi, og ikke et annet samfunnsfag, skyldtes trolig først og fremst at akademisk samfunnsøkonomi appellerte ved sitt sterke innslag av matematikk som analyseverktøy. Yrkeskarrieren startet i 1985 i Statistisk sentralbyrås forskningsavdeling, først i Gruppe for generelle likevektsmodeller, siden i Seksjon for mikroøkonomi. I SSB avanserte han gjennom forskergradene og nådde i 1996 høyeste forskernivå, tilsvarende profesorkompetanse. Han tok dr. polit graden i 1990. I 1991-92 hadde han et forskningsopphold ved Harvard. Han hadde bi-

stilling ved Norges Handelshøyskole i perioden 1993-98. I 1998 ble han ansatt som professor ved Universitetet i Oslo, men han fortsatte i SSB i bistilling, og han spilte der en nøkkelrolle i flere prosjekter. Tor Jakob deltok gjennom hele 1990-tallet jevnlig på konferansene til National Bureau of Economic Research (NBER) i USA, og han var også medlem av det europeiske Center of Economic Policy Research (CEPR). Videre var han tilknyttet Institute of Fiscal Studies (IFS) i London, og han var redaksjonsmedlem i Journal of Industrial Economics.



Tor Jakob Klette

Forskning

Selv om Tor Jakob hele tiden var en bredt orientert samfunnsøkonom, valgte han tidlig å spesialisere seg på forhold knyttet til økonomisk vekst i velutviklede økonomier. Valget ble foretatt før revitaliseringen av økonomisk vekst som forskningsfelt fra slutten av 1980-tallet. Problemstillinger knyttet til økonomisk vekst oppfylte et krav som Tor Jakob stilte til sin forskning: Den

skulle behandle *viktige* problemer. Han ville mer enn å fylle enkeltstående hull i litteraturen, hull som det kanskje er gode grunner til at de tunge forskerne ikke har brydd seg med. Han ønsket at hans arbeid skulle bety noe – ikke bare for hans egen forskningskarriere, men også for samfunnsutviklingen. I dette synet følte han seg kanskje mer hjemme blant amerikanske økonomer enn blant europeiske.

Som student ved LSE tok Tor Jakob et kurs i økonomisk analyse av teknologiske endringer med David de Meza. Der la han grunnlaget for et forskningsprogram som han fulgte gjennom hele sin karriere. Dette programmet hadde røtter tilbake til Joseph Schumpeters arbeider i første halvdel av forrige århundre. Schumpeter mente at konkurransen om å frambringe nye produkter og produksjonsmetoder var kapitalismens «essens», og Tor Jakob var opptatt av å forstå vilkårene for økonomisk framgang og produktivitetsvekst i moderne samfunn. Han forsket på sammenhengen mellom markedstruktur og bedriftenes innovasjonstakt, på insitamene for å utvikle nye teknologier i den enkelte bedrift og på innovasjonenes samfunnsøkonomiske betydning.

Tor Jakob var en internasjonalt anerkjent forsker innenfor sitt fagfelt. Sin første internasjonale tidsskriftartikkel skrev han allerede som student ved LSE, sammen med David de Meza. Den ble publisert i *RAND Journal of Economics* under tittelen «Is the Market Biased Against Risky R&D?» Slik den teoretiske litteraturen stod på midten av 1980-tallet, var det etablert at såkalte «patentkappløp» kunne medføre overinvesteringer i FoU ut fra en samfunnsøkonomisk vurdering. Det momentet Tor Jakob og de Meza brakte inn i litteraturen, var at bedriftene ikke bare velger omfanget på sine FoU-investeringer, men også risikoprofilen. I et spill der «vinneren tar alt» kan bedriftene ledes til å velge en mer risikabel strategi enn en tenkt optimerende samfunnsplanlegger. Artikkelen er grundig omtalt i en standard lærebok som *The Theory of Industrial Organization* av Jean Tirole.

Artikkelen med de Meza inngikk i Tor Jakobs doktorgradsavhandling *Four Essays on Industrial Policy* i 1990. Avhandlingen inneholdt også et teoretisk bidrag til litteraturen om strategisk handelspolitikk som senere ble publisert i *Oxford Economic Papers*. Da Tor Jakob var i sluttfasen av sitt doktorgradsstudium ble han i økende grad bevisst hvor få generelle slutninger man kunne trekke med utgangspunkt i teoretisk litteratur om FoU-investeringer og strategisk handelspolitikk. «Behovet for empirisk innsikt og kvantifisering var åpenbart» som han uttrykte det i et tilbakeskuende plenumsforedrag på sosialøkonomenes forskermøte i januar 1996.

Om lag på samme tid som Tor Jakob disputerte, ble det i samarbeid mellom Statistisk sentralbyrå og SNF igangsatt et prosjekt som skulle utnytte potensialet i SSBs industri- og FoU-statistikk i større skala enn tidligere. Tor Jakob spilte en sentral rolle i å realisere dette prosjektet. Zvi Griliches og Vidar Ringstad hadde hatt stor suksess med sine analyser av byråets bedriftsdata tidlig på 1970-tallet, men siden hadde denne forskningen ligget nede til tross for at store mengder mikrodata var innsamlet i forbindelse med produksjonen av byråets statistikk. Prosjektet krevde en langsiktig satsing med betydelige personlige investeringer for Tor Jakob. Etter hvert bygget han opp en egen forskergruppe rundt seg i byrådet, og her poengterte han stadig viktigheten av arbeidet med å tilrettelegge og ta i bruk nye datakilder for forskningsformål. Samtidig var han seg bevisst at data aldri er perfekte. De er beheftet med målefeil, og observasjoner kan mangle for variable som er relevante for det problemet som skal studeres. Tor Jakobs arbeider innenfor økonometrisk metode sprang ut av konkrete problemer som han støtte på da han utnyttet de norske bedriftsdataene i sine anvendte arbeider. Disse metodebidragene ble utført i samarbeid med Erik Bjørn, Yngve Willassen og Griliches.

I sine anvendte arbeider var Tor Jakob opptatt av å studere faktorer bak bedrifters vekst og lønnsomhet, og spesielt hvordan investeringer i forskning og utvikling bidrar til å forklare produktivitetsforskjeller. I denne forbindelse ble heterogenitet mellom bedrifter innenfor snevert definerte bransjer en egen gren av hans forskning. Et tidlig forsøk på å belyse heterogeniteten i bedriftenes vekstmønster finner vi i hans prøveforelesning over selvvalgt emne fra 1990: «Do Firms Differ Much? Patterns of Growth among Norwegian Manufacturing Plants 1972-1986». Han konkluderte at svaret på spørsmålet han reiste var et øredøvende «Ja», og i lys av at bransjeinndelingen var så vidt detaljert, var dette for ham et «datasjokk». Med hans egne ord fra forskermøtet i 1996: «Den voldsomme heterogeniteten, f.eks. i form av størrelse, produktivitet og nivået på FoU-investeringer innen alle de bransjene jeg så på, stod i grell kontrast til modellene i min avhandling hvor en typisk næring bestod av 'N' identiske bedrifter».

Tor Jakobs faglige utvikling innenfor empirisk forskning etter doktorgraden i 1990 medførte ikke noe farvel til teoriutvikling. Tvert imot argumenterte han kraftfullt for behovet for å styrke koblingen mellom teori og empiri. Det går en direkte linje fra prøveforelesningen i 1990 og til hans aller siste vitenskapelige arbeider «How and Why Do Firms Differ?» med Arvid Raknerud og «Innovating Firms and Aggregate Innovation» med Sam Kortum. Førstnevnte arbeid er under revisjon for *Econometrica* og sistnevnte for *Journal of Political Economy*. I begge disse arbeidene tar Tor Jakob og hans medforfattere i bruk svært avanserte metoder og kombinerer teoriutvikling med empiriske analyser. Målet for arbeidet med Kortum er å

Forts. s. 8 ➔

Redaktører:

Leo A. Grünfeld

e-post: leoa.grunfeld@nupi.no

Kåre Johansen

e-post: kare.johansen@svt.ntnu.no

Snorre Kverndokk

e-post: snorre.kverndokk@frisch.uio.no

Organisasjonskonsulent:

Mona Skjold

E-post:

mona.skjold@samfunnsokonomene.no

•

Utgitt av

Samfunnsøkonomenes Forening

Leder: Kjell Arne Brekke

Generalsekretær: Birgit Laudal

•

Besøksadresse:

Skippergt. 33

Postadresse:

Postboks 8872

Youngstorget

0028 OSLO

E-post:

sekretariatet@samfunnsokonomene.no

Telefon: 22 31 79 90

Telefax: 22 31 79 91

www.samfunnsokonomene.no

Postgiro: 0813 5167887

Bankgiro: 8380 08 72130

•

Utkommer med 9 nummer pr. år, ca. den 1. i hver måned bortsett fra dobbelnummer jan. / febr. som utkommer 1. februar og novembernummeret utkommer allerede 21. oktober.

Utkommer ikke i juli og august.

Abonnement kr 700,-

Studentabonnement kr 250,-

Enkeltnr. kr 90,- inkl. porto.

ANNONSEPRISER

(ekskl m v a):

1/1 side kr. 5 895,-

3/4 side kr. 5 325,-

1/2 side kr. 4 750,-

Byråprovisjon 10%

Frist for annonser:

10 dager før utgivelsesdato.

Trykk: MGH grafisk a/s, Bergen

Etterutdanningskurs

Ø K O N O M I O G P S Y K O L O G I

IT-boblen er bare et eksempel på at finansmarkeder går til himmels uten tilsynelatende dekning i underliggende forhold. Dette er i strid med teori for velfungerende markeder, som også inkluderer antagelser om aktørenes rasjonalitet. Og det skjer gang på gang! Det virker ikke som de lærer. Nylig skrev Paul Krugman i Aftenposten at den senere tids vekst i aksjemarkeder har mange kjennetegn på en boble. Den typiske forklaringen på hvordan slikt kan skje, stikk i strid med mer tradisjonelle teorier for markeder, er at «det er markedets psykologi». Atferdsbasert økonomi prøver nettopp å svare på hva «markedets psykologi» er. Atferdsbaserte tilnærminger har blitt en av de heteste temaene innen finansteori og empiri de senere år.

Kurset er over en dag (6 timer), og vil gå gjennom:

- * Kort innføring i økonomers rasjonalitetsbegrep
- * Empiri på avvik fra standard rasjonalitetsantagelser
- * Noen generelle modeller innen atferdsbasert økonomi
 - Hva slags psykologiske mekanismer er mest rele-vante for økonomi?
- * Største bolken vil fokusere på atferdsbasert finans
 - Hvorfor fungerer ikke arbitrasje til å oppnå effisiente likevekter
 - Modeller for investoratferd
- * Avslutningsvis kommer vi inn på kritikk av retningen
 - Forskjellige, men rasjonelle, aktører som forklaring av brudd på standard modeller

Den ivrige deltaker kan varme opp med å lese Robert Shillers meget lesverdig bok «Irrational exuberance» (Princeton Univ. Press, finnes i paperback på Amazon)

Vel møtt til etterutdanningskurs 23. september.

PROGRAM

09.45	Registrering og kaffe	13.30	BEHAVIORAL FINANCE: BEGRENSNINGER FOR ARBITRASJE, INVESTORATFERD. KRITIKK OG OPPSUMMERING
10.15	INTRO: RASJONALITET OG BRUDD PÅ RASJONALITET. PSYKOLOGISK FUNDAMENT	16.00	Slutt
12.30	Lunsj		

Om foreleser:

Dagfinn Rime er forsker i Norges Bank, og fikk doktorgraden fra BI i 2001. Hans forskning har vært fokusert på dealeratferd i valutamarkedet.