

SOSIALØKONOMEN

1

JANUAR 1963

AV INNHOLDET:

Konkurransen under debatt



The Language of Economics



Svensk beredskapslovgivning



Konkurranseregulering i CEE



Konjunkturtermometer

I dette og de tre følgende nummer vil Sosialøkonomen gjengi de foredrag som ble holdt under Sosialøkonomisk Samfunns høstkonferanse 1962. Dette bevirker at de kommende nummer får en noe videre sirkulasjon enn vanlig. De vil bli sendt alle konferansedeltakerne. For å skape noe mer variasjon i stoffet og presentasjonsformen, har vi funnet det riktig også å ta med noe mer vanlig artikkelstoff. Vi håper at dette bl. a. kan bevirke at konferansedeltakerne får lyst til å lese bladet også etter at det er ferdig med gjengivelsen av konferanseforedragene. Det lar seg lett ordne ved å fylle ut vedlagte abonnementsblankett.

Av konferansestoffet vil vi i dette nummer bringe innledningen og problemstillingen av *forskningssjef Odd Aukrust*, *Utlandet som marked og konkurrent av eksportkonsulent Birger Hallan* og *Regulations in the European Market* av *generaldirektør VerLoren van Themaat* fra CEE's kommisjon i Bryssel.

Cand. oecon. Eivind Barcas tredje artikkel om bruken av moderne databehandlingsmaskiner er viet problemet om hvordan man kan få løst et databehandlingsoppdrag og hvordan problemet bør presenteres for dataavhandlingen.

Den rammeavtale som er inngått mellom kredittinstitusjonene og myndighetene forutsetter at det hvert år skal inngås en såkalt kredittavtale. Under forhandlingene i fjor høst om en slik avtale for 1963 oppstod store vansker med å komme fram til enighet, og spørsmålet om Finansdepartementet ville fremme forslag om plikt for kredittinstitusjonene til å plassere visse minimumsbeløp i partialobligasjoner ble meget diskutert. I sammenheng med denne diskusjonen ba Sosialøkonomen *konsulent Arne Syvertsen* om å utarbeide en oversikt over den pengepolitiske beredskapslovgivningen som nylig er vedtatt i Sverige.

Som de fleste vil vite fikk arrangørene av fjorårets høstkonferanse en temmelig stor nøtt å knekke i sine øyeblikk. På grunn av grensekonflikten mellom Kina og India måtte den amerikanske ambassadør i India, *professor John Kenneth Galbraith* avlyse sin deltakelse i konferansen. Professor Galbraith har imidlertid vist oss den store og hyggelige gest å sende oss en artikkel om *The Language of Economics*. Det er en stor glede for oss å kunne publisere artikkelen i dette nummer.

På et foredragsmøte i Sosialøkonomisk Samfunn den 4. desember 1962 holdt *sivilingeniør Per H. Engelstad* et innledningsforedrag om behovet for sosialøkonomer i næringslivet. Med utgangspunkt i dette foredraget har sivilingeniør Engelstad skrevet en artikkel om samme emne som vi mener bør ha interesse for alle økonomer og andre med.

Den for redaksjonen meget ukjente *cand. oecon. N. N.* fortsetter å sende inn oppsiktsvekkende forslag. I dette nummer drøfter han det meget kjente sosialøkonomiske titulaturproblem.

Odd Aukrust (c.o. 1941), forskningssjef i Statistisk Sentralbyrå.

Birger Hallan, konsulent, De norske Tekstilfabrikkers Hovedforening.

P. VerLoren van Themaat, generaldirektør i CEE's kommisjon.

Eivind Barca (c.o. 1954), undervisningsleder i IBM, Oslo.

Arne Syvertsen (c.o. 1953), konsulent i Økonomiavdelingen, Finansdepartementet.

John Kenneth Galbraith, professor, amerikansk ambassadør i India.

Per H. Engelstad, sivilingeniør.

Innhold:

	Side
<i>Planøkonomi — regulering eller plan</i>	1
<i>Konkurransen under debatt. Innledningsforedrag til Sosialøkonomenes høstkonferanse av Odd Aukrust</i>	2
<i>The Language of Economics</i>	
av John Kenneth Galbraith	5
<i>Utlandet som marked og konkurrent</i>	
av Birger Hallan	10
<i>Svensk pengepolitisk beredskapslovgivning av Arne Syvertsen</i>	13
<i>Regulations of Competition in the European Market av VerLoren van Themaat</i>	15
<i>Er det behov for sosialøkonomer i næringslivet? av Per H. Engelstad</i>	19
<i>Moderne databehandling av Eivind Barca</i>	24
<i>Studentstoff — 3. omslagsside.</i>	
<i>Sosialøkonomenes konjunkturtermometer — 4. omslagsside.</i>	

Sosialøkonomen utkommer med 10 nummer pr. år og sendes gratis til medlemmene av Sosialøkonomisk Samfunn.

Redaksjonens adresse: Frederiksgate 3, Oslo

Abonnementspris kr. 30.- pr. år.

Løssalg kr. 3.- pr. nr.

Henvendelser om abonnement og forsendelse rettes til

UNIVERSITETSFORLAGET, Nils Juels gate 16, Oslo

Tel. 44 79 00 - Postgiro 15 530

ANNONSEPRISER:

Bakre omslagsside kr. 300.-

1/1 side kr. 250.-

1/2 side kr. 150.-

1/4 side kr. 90.-

1/8 side kr. 55.-

1/16 side kr. 35.-

TIDLIGERE STIMULATOR

Utgitt av Sosialøkonomisk Samfunn

Redaktører :

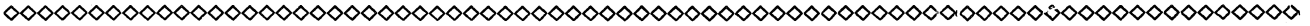
EGIL BAKKE

ESKILD JENSEN

Redaksjonssekretær: ARNE FAYE

Studentredaktør: LARS ARESVIK

Nr. 1 - 17. årgang - Januar 1963



Planøkonomi — regulering eller plan?

Et spesialspørsmål i ordskiftet om Norge bør slutte seg til Det Europeiske Økonomiske Fellesskap har vært om det er mulig å drive statlig planøkonomi som medlem av CEE. Diskusjonen har for det meste funnet sted mellom dem som er tilhengere av planøkonomi, mens de som ikke er det har avholdt seg fra å diskutere spørsmålet samtidig som de antakelig håper at medlemskap i CEE vil medføre mer liberalisme.

Nå viser det seg at uenigheten mellom planøkonomiens tilhengere i denne debatten ikke bare skyldes ulike oppfatninger av hva medlemskap i CEE innebærer, men like mye ulike oppfatninger om hva planøkonomi er eller bør være. Det er ikke i og for seg noe om å gjøre å komme fram til enighet om hva man skal mene med «planøkonomi», men presisering av ens egne oppfatninger vil bidre til en bedre CEE-debatt.

Vi for vår del er tilbøyelig til å gi ordet plan-økonomi en temmelig vid betydning. Det vesentlige kriterium som må være oppfylt er at det kan konstateres en erklært vilje fra myndighetenes side til å påvirke den økonomiske utvikling og at myndighetene også erkjenner at en uønsket eller uheldig økonomisk utvikling er deres ansvar.

Det er klart at om en bruker et slikt kriterium så kan det som skjuler seg bak ordet planøkonomi være ganske forskjellige former for økonomisk politikk. På den ene side kan vi ha en politikk som er særpreget av en rekke reguleringsordninger av forskjellig slag. På den annen side kan vi ha en økonomisk politikk som gjennom ganske generelt virken-

de midler forsøker å kontrollere og lede utviklingen i store trekk.

Fordelen ved en slik vid definisjon av begrepet planøkonomi ligger i at det da kommer klart fram hva som særpreger dette jamført med dets egentlige motpart — et liberalistisk system. Dette bør kanskje i første rekke ikke karakteriseres ved at myndighetene under et slikt system ikke regulerer det økonomiske liv, men ved at de bevisst erklærer at noe slikt ikke er deres business.

En annen måte å gå fram på når man skal definere planøkonomi er å sette opp en fortegnelse over de virkeindler som bør være tatt i bruk. Vi kan imidlertid ikke unngå temmelig mange element av vilkårlighet ved en slik framgangsmåte. Hvor skal man stoppe i sitt krav på virkemidler?

Ett svar kan være at man i allefall må ha så mange virkemidler at det er mulig å realisere de mål en har satt seg for den økonomiske utvikling. Dette er et teoretisk godt svar, men hvorvidt de land som for tiden holder på planøkonomi i dag er underutviklet når det gjelder virkemidler er et helt annet spørsmål. Mye synes å tyde på at mangelvaren i de planøkonomiske samfunn de siste år ikke har vært virkemidlene men selve planene. Den utbygging av planapparatet som har funnet sted de siste år i en rekke vestlige land, synes helt ut å ha skjedd ut fra den erkjennelse — at selve målsettingen er den vanskeligste del av jobben og at det er dette arbeidet som hittil har vært underutviklet. Virkemidlene må utformes ut fra det man ønsker å bruke dem til. Å skape eller bruke virkemidler, når man ikke vet hvorfor, har ingen hensikt.



Odd Aukrust

Sjef for Statistisk Sentralbyrås forskningsavdeling holdt innledningsforedraget under Sosialøkonomisk Samfunns høstkonferanse i Oslo 12. og 13. november.

Konkurransen under debatt

Innledning.

Det er sikkert Deres håp, herr formann, at denne konferansen — som strekker seg over fire sesjoner fordelt på to dager — skal arte seg som en «symfoni i fire satser».

Når det er blitt meg betrodd å angi temaet som skal binde de fire satser sammen, kjenner jeg meg på utrygg grunn. Jeg er fristet til å falle tilbake på en komposisjonsteknikk som har vært brukt med hell i min familie, nemlig å stille opp notebladet, skyte med hagle, og håpe at de derved framkomne notetegn vil danne en melodi.

1. Konkurransen som teoretisk begrep.

La oss, for å ha et utgangspunkt, ta for oss konkurransen slik den eksisterer som teoretisk abstraksjon.

I klassisk sosialøkonomisk teori blir, som vi vet, konkurransen tildelt en dobbelt rolle. Konkurransen blir for det første oppfattet som *drivkraften* i det økonomiske framskrittet. Den straffer den udyktige og belønner den flittige. Og siden det ligger i menneskets natur å kjempe for suksess, blir konkurransen den kraft som bringer enhver til å yte sitt aller beste. Konkurransen blir, slik oppfattet, den motor som driver selve framskrittet.

Den andre oppgaven som konkurransen blir tillagt, er å tjene som *ordnende prinsipp*. Det eiendommelige med konkurransen er — fortsatt ifølge klassisk teori — at alles kamp for å skaffe seg selv størst mulig økonomisk vinning, også automatisk resulterer i maksimal velferd for alle. Jo dyktigere den enkelte er til å forfølge sine rent egoistiske mål, dess bedre for helheten! Den mekanismen som sikrer et slikt vidunderlig resultat er knyttet til to stikkord: Markedet og prisdannelsen. Med prisene som rettesnor tilpasses produksjonen av varer kontinuerlig til de skiftende behov for dem, og konkurransen og prismekanismen i forening sørger for at knappe ressurser blir utnyttet så godt som mulig. Konkurransen garanterer effektivitet: En produsent vil ikke overleve som ikke til stadighet holder øye med sine kostnader. Konkurransen garanterer også at konsumentenes interesser blir ivaretatt! Ingen selger vil i

det lange løp klare seg imot andre som vil ha hans marked, ved å tilby varer som ikke holder mål, eller ved å ta mer for dem enn de er verdt. Jeg skal ikke male bildet ut i større detalj; interesserte vises til «Farmand».

Det er ikke alle som har godtatt dette idealiserte glansbilde av konkurransen. Det finnes også dem som har oppfattet konkurransen som et vakkert navn for en alles brutale kamp mot alle, uten barmhjertighet overfor den svake, som et «uopplyst pengevelde» uten plan eller system. Sannheten ligger vel, som så ofte ellers, et sted midt mellom.

Legg imidlertid merke til et par av de viktigste forutsetninger som teoriens abstrakte bilde av konkurransen bygger på.

Det forutsetter for det første at konsumentene virkelig vet hva som tjener deres beste: At de blant de tusenvis av varer som tilbys kan skille den gode fra den dårlige, og at de har prisbevissthet, dvs. at de vender seg fra den produsent som selger dyrt til den som selger billig. Det forutsetter for det andre at konkurransen på produsentsiden er en realitet: At produsentens målsetting er profittmaksimalisering, at de ikke rotter seg sammen i karteller, at de virkelig konkurrerer på pris og kvalitet. Det forutsetter for det tredje at tilpasningen skjer med et minimum av friksjon, at det virkelig er mulig for produsentene — raskt og omgående — å tilpasse seg de forskjellige skiftninger i etterspørselen.

Vi kan med rette tvile på om disse forutsetninger alltid vil være oppfylt. Og det er en del av de problemer som da oppstår, som skal diskuteres ved denne konferansen.

2. Konkurransen i praksis.

En av de ting som naturlig vil stå i forgrunnen, er hvordan konkurransen arter seg i praksis.

Så mye kan vi vel si med en gang at den rene kvantumstilpasser, som rent passivt og uten salgsinnsats aksepterer den pris som gjelder i markedet, er en figur som forekommer hyppigere i lærebøkene enn i realitetenes verden. Utenom jordbruket er konkurransen en *aktiv* kamp, hvor det er bedriftens oppgave bevisst å trekke til seg kunder fra konkurrerende bedrifter. Midlet er å gi tilbud som alt i alt

har større appell til kjøperen enn de tilbud som konkurrenten kan gi.

I denne kampen om kundene er «prisen» bare en av de faktorer som spiller inn, og i mange tilfeller kanskje ikke en gang den viktigste.

Oppfatter vi markedskampen som en dynamisk prosess, likner den på andre kampsituasjoner deri at det alltid er mulig å skille mellom *offensive* og *defensive* konkurrenter. Når sammenheng med dette har sonderingen mellom konkurranseinitiativ og konkurransesvar. Når konkurrentene er få, må den bedrift som planlegger å ta et konkurranseinitiativ, alltid regne med muligheten for svar fra konkurrentene. Slike situasjoner kan føre til stillingskrig; dvs. situasjoner hvor konkurrentene, stilltiende eller åpent, aksepterer tingene som de er og hvor ingen tar initiativ av frykt for de andres svar. Særlig er det vanlig å anta at slike situasjoner ikke innbyr til priskonkurranse. Men i regelen betyr dette bare at konkurransen tar andre former, at den offensive bedrift prøver å finne trekk som det er mindre lett for konkurrentene å svare på i en fart.

Viktige stikkord er kvalitet, produktutforming, reklame og annen salgsinnsats, rabatter (skjulte og åpne), kundekreditter osv.

Det er bruken av disse forskjellige *konkurransemidlene* i teori og praksis som er hovedtemaet for i morgen formiddag. Verdt å minne om allerede nå er at det er stor forskjell på å selge ferdigvarer til konsumentene og produksjonsmidler til bedriftene. Bedriftene som kunder har den varekunnskap og evnen til å velge med dyktighet som teorien forutsetter; midlet til å selge er derfor å tilby dem «gode verdier for pengene», støttet opp av pålitelig informasjon om varene. Konsumentene som kunder har ikke alltid den samme innsikt; her er det at reklame og fantasifull innpakning har sin store sjanse.

3. Konkurransesamfunnets spilleregler.

Det annet hovedkompleks av problemer som må oppta oss når sosialøkonomer og bedriftsledere skal diskutere konkurranse, er spørsmålet om hvilken *lovramme* som skal gjelde for konkurransen. Dette spørsmålet har to sider.

Det er for det første spørsmålet om hvilke konkurransemidler som skal være tillatt og hvilke ikke. At det her er et eller annet sted må gå en grense, er uten videre klart. Det er, så vidt jeg forstår, helt i orden å bringe på markedet leketøy som går i stykker ved første gangs bruk selv av aktsomme barn, eller å fallby lakener som krymper til håndklær ved første vask — forutsatt at en klarer å lure våre husmødre til å kjøpe dem. Å kopiere et dansk sybord for markedsføring i Norge, er derimot straks mer tvilsomt. Og hvis noen i irritasjon over en aggressiv konkurrent skulle være fristet til — i bokstavelig forstand — å strø sand i maskineriet for ham, eller å sprengte hans bedrift i luften, så er det i *hvert fall* klart at grensen er overskredet.

En viss rettesnor har vi her i alminnelige etiske prinsipper. Vi kjenner uttrykket «god forretnings-skikk». Men dette er et elastisk begrep, og det er behov for rettsregler som fastslår, så entydig som mulig, hvor grensen mellom den «tilbørilige» og «utilbørilige» konkurranse går.

Den andre siden ved konkurransen som kan kreve regulering ved lov, er den som knytter seg til stikkordene *monopoler* og *karteller*: Når det er slik at vi har bygget opp en samfunnsform som forutsetter priskonkurranse som ordnende prinsipp, hvordan skal samfunnet da stille seg når denne priskonkurranse ikke eksisterer? Hva gjør vi når bedriftene nekter å konkurrere, eller velger å gjøre det i former som åpenbart ikke er i konsumentenes interesse?

Stillingen i luftfarten i dag gir en fremragende illustrasjon av hvilke situasjoner som kan oppstå når produsentavtaler setter priskonkurranse ut av kraft. Vi har her en næring som er i fare for å ruineres av det tekniske fremskritt: Fordi avtalen mellom selskapene har satt forbud mot konkurranse på prisen, må selskapene konkurrere i fart og service i stedet. Derfor opplever vi at utmerkede fly med mange års nyttig gjenstående levetid scrappes med store tap fordi enda mer utmerkede fly kommer på markedet. Flytiden går ned, men billettprisene holdes oppe. Systemet fremmer det tekniske framsteg, javel. Men hva med konsumentenes interesser? Er det ikke sannsynlig at de fleste av dem, om de hadde valget, ville foretrekke å ta turen til Paris med halvparten av den farten og to tredjeparter av den prisen som de nå tilbys, — kort sagt, at luftfartsselskapene konkurrerte på prisen i stedet for på kvaliteten?

Eksemplet viser *en* av de måter som konkurranse-innskrenkende avtaler kan komme i konflikt med samfunnsinteressene på. Det er mange andre.

Arrangørene har avsatt tre foredrag etter lunsj i dag til belysning av de konsekvenser som samfunnet har trukket av dette. Det gjenspeiler aktuelle tendenser i tiden at alle disse foredrag er framtidsrettet: De har alle for øye den situasjon som våre bedrifter vil finne seg i dersom — jeg sier «dersom» — norsk tilslutning til det økonomisk-politiske fellesskap EEC skulle bli en realitet.

4. Konkurransen i et større marked.

De nye markedsdannelser i Europa har også inspirert den tredje gruppen foredrag som vi skal høre i dag og i morgen. Siden *tollen* er et av de mest effektive midler som noen gang har vært utpønsket for å gjøre konkurransen svakere, er det nærmest en selvfølge at vi må stoppe opp ved den situasjon som oppstår når tollgrensene nå bygges ned.

Men problemene i forbindelse med de nye markedsdannelser i Europa vil under denne konferansen bli behandlet under nokså spesielle synsvinkler.

En av de mest åpenbare virkninger av det som skjer, er at ledelsen i mange norske bedrifter — alle de som hittil har konsentrert seg mot et beskyttet hjemmemarked — vil måtte utvide sin geografiske horisont. De må, i sterkere grad enn før, ta utlandet i betraktning — både som konkurrent og som potensielt marked.

Men problemet har også en annen side, nemlig denne: I hvilken utstrekning vil den nye situasjon endre konkurransebetingelsene for norsk næringsliv som helhet?

For meg står det slik at opprettingen av EFTA og — om det skulle gå den vei — sammensmeltin-

gen av EFTA og EEC, ikke nødvendigvis vil bety noen økonomisk revolusjon. Å fjerne noen tollgrenser er, sett i historisk perspektiv, ikke egentlig noen stor rystelse. På tross av tollgrensene har norske bedrifter alltid eksportert, og de har aldri vært fri for utenlandsk konkurranse på hjemmemarkedet. De har også vært vant til å se konkurransebetingelsene endret fra tid til annen, og — i alle bransjer — til at gode tider har vekslet med mindre gode. Den konkurransesituasjon som oppstår når tollgrensene nå faller, innebærer derfor ikke noe prinsipielt nytt, men vel en endring i grad.

Det nye ligger i at næringenes *relative* konkurransebetingelser endres — og jeg understreker ordet «relative». Det vesentlige som vil skje er at visse industribedrifter, de som er innstilt på eksport, vil få sine relative konkurransebetingelser bedret, mens andre — jordbruket og deler av hjemmeindustrien — vil oppleve nøyaktig det motsatte. En av de sikre virkninger vi kan vente oss, er derfor en tendens til omstilling av næringslivet: En raskere vekst for de bedrifter og næringer som tollsenkningene er til fordel for, reduserte muligheter for bedrifter og næringer i den andre gruppen — og innenfor alle en omstilling i produktvalg, en omstilling som i landsmålestokk vil gjenspeiles i større eksport, men *også* i at utenlandske varer vil fortrenge norske på hjemmemarkedet.

Denne situasjon synes å stille norsk næringspolitikk, og kanskje spesielt industripolitikken, overfor litt av et dilemma. Skal den konsentrere seg om å legge forholdene til rette for de grener av næringslivet som under de nye forhold synes å ha de beste sjanser? Eller skal den i stedet støtte opp om de industrigrener som får sine konkurransebetingelser mest forverret, i håp om å berge dem gjennom en vanskelig overgangstid? Valget blir ikke lettere når vi vet at det på forhånd antakelig er umulig å forutse hva som er dødsdømt og hva som har livets rett.

Dette dilemma vil danne noe av bakgrunnen for statsråd Hollers foredrag i morgen.

5. Konkurranse og velferd.

Sosialøkonomisk Samfunn hadde håpet, som det fjerde og siste hovedtema ved denne konferansen, å kunne ta opp til gransking selve konkurranseteoriens hovedpostulat: Påstanden om at konkurransen automatisk sikrer et maksimum av vekst og velferd for konsumentene. Dessverre vil ikke våre forventninger på dette punkt bli fullt innfridd. Kanskje har jeg lov til, i ambassadør Galbraith's fravær, å tillate meg et par lekmannsbetraktninger omkring dette.

Jeg har allerede streift de skjevheter som kan oppstå når konkurransesystemet ikke fungerer etter hensikten, fordi bedriftene «rotter seg sammen» og nekter å konkurrere slik som de i teorien skulle.

En annen svakhet ved konkurransen som ordnende prinsipp er at de tilpasninger som er nødvendige ikke alltid skjer så raskt og friksjonsfritt som teorien forutsetter. En av årsakene til dette er at bedriftslederne aldri kan ha full markedsoversikt, og at det derfor er noe som heter «feilinvesteringer». Realiteten i dette illustreres, er jeg redd for, ved at enkelte av

de industrigrener som tjente best like etter krigen har brukt sine fortjenester til utvidelser, med det resultat at vi plutselig står overfor en betydelig overkapasitet — det gjelder ikke bare skipsfarten, men hele metallsektoren med unntak av tinn, den kjemiske industri, og endog viktige grener av forbruksvareindustrien.

Et tredje forhold, som ambassadør Galbraith sterker enn noen annen har rettet søkelyset mot, er relasjonen mellom det private og det kollektive konsum: Den ting at det ikke finnes noen markedsmekanisme som lokker fram slike varer og tjenester som samfunnet stiller til disposisjon. Fordi disse skal betales over skattsedlen, kommer vi opp i slike anomalier at vi alle har biler, men ikke veier å kjøre dem på; barn som vi gjerne vil gi utdanning, men ikke skoler å sende dem til.

Så har vi — til slutt — hele det problemkompleks som kan føres tilbake på konsumentens manglende oversikt og manglende evne til å vite sitt eget beste, det som danner grunnlaget for vår tids enorme innsats av salgsarbeid og reklame i forbruksvaresektoren.

La meg med en gang innrømme at aktivt salgsarbeid og reklame ikke er til å unngå, og sannsynligvis nyttig — opp til et visst punkt. Den er i *hvert fall* på trygg grunn, sett fra samfunnets synspunkt, så lenge dens mål er å spre korrekt varekunnskap, fordi den på den måten øker konsumentenes kjennskap til de muligheter som foreligger.

Men det er andre sider ved reklamen som jeg er mer betenkt over. Det gjelder den reklame som setter seg som mål å påvirke konsumentenes smak og forbruksmønster. Jeg tenker ikke her først og fremst på at mange kan finne det plagsomt til stadighet å bli foreholdt farene ved transpirasjonslukt og uren hud, noe som synes å være standard salgspoeng innenfor kosmetikaindustrien. Jeg er mer opptatt av den reklame som setter seg som mål å appellere til våre underbevisste motiver, og som mer eller mindre åpent, f. eks. ber oss kjøpe en bil som ligger over vår økonomiske evne for å kunne «kjøre like fint som direktør Jensen», eller kostbart pelsverk som middel til å heve våre kvinners selvfølelse. (Som om ikke den var stor nok på forhånd!).

Jeg er ikke overbevist om at det alltid fremmer velferden i samfunnet når produsentene på denne måten går inn for å produsere mer eller mindre kamuflerte status- og sex-symboler. Dels kan slike symboler representere dårlige forbruksvarer, dels synes jeg det er betenkelig å se konsumentene som hjelpeløse sprellemenn i hendene på salgseksperter som utnytter deres menneskelige svakheter. På meg virker det i hvert fall ikke umiddelbart sannsynlig at konkurransesamfunnets «usynlige hånd», blant alle dens mange andre påståtte gjøremål, også garanterer at salgsorganisasjonenes arbeid for å tjene mer penger resulterer i en påvirkning av publikums smak i heldig retning. Hvis reklamefolkene muligheter for å påvirke vår smak og å manipulere på våre underbevisste motiver virkelig er så store som det i blant påstås, da tror jeg konsekvensene av dette kan fortjene å utforskes nærmere i årene som kommer.

Men personlig har jeg foreløpig et inntrykk av at konsumentene tross alt er et relativt rasjonelt vesen.

JOHN KENNETH GALBRAITH

Professor Galbraith som er De Forente Staters ambassadør i India ble dessverre forhindret fra å holde foredrag ved sosialøkonomenes høstkonferanse. Ambassadør Galbraith har imidlertid vært så vennlig å sende oss nedenstående artikkel som det er en glede for oss å kunne presentere for våre lesere.

The LANGUAGE of ECONOMICS

I

Among the social sciences, and indeed among the reputable fields of learning, economics occupies a special place for the reproach that is inspired by its language. The literate layman regularly proclaims his discontent with the way in which economists express themselves. Other scholars emerge from the eccentricities of their own terminology to condemn the economist for a special commitment to obscurity. If an economist writes a book or even an article in clear English he is praised for avoiding jargon — and also for risking the rebuke of his professional colleagues. And economists themselves, in their frequent exercises in introspection, regularly inquire whether they are making themselves intelligible to students, politicians or the public at large. Committees empanelled to consider the matter invariably urge improvement.

My purpose in this paper is to go into these charges and assess their substance. My ambition is to put a period, or at least a semicolon, to this discussion. For I hope to show that the transgressions of the economists in the matter of communicating their thoughts are not especially grave. Some of the fault lies in the attitudes, including the insufficient diligence, of those who lead the attack. Some is in the sociology of the profession and may not be peculiar to economics.

The language of economics is commonly indicted on three different grounds. It is of some importance that these charges, which often are mixed together, be kept separate. They are:

(1) That the concepts and terminology of economics are complex and artificial and exceedingly confusing to the layman.

(2) That economists are bad writers. And it is said that obscure and difficult language may even enhance a man's professional standing.

(3) That arcane concepts and obscure language are symptoms of deeper disorder. So far from seeking communication with the world at large, the tendency of economics is to divorce itself therefrom and construct an unreal universe of its own.

I shall take up these several charges in turn. Each calls for a progressively more detailed examination.

II

That economics has a considerable conceptual apparatus with an appropriate terminology cannot be a serious ground for complaint. Economic phenomena, ideas and instruments of analysis exist. They must have names. No one can reasonably ask a serious scholar to avoid reference to index numbers, the capital gains tax, the consumption function, acceleration effects, circular money flows, inflation, linear programming, the progressive income tax, the pure rate of interest or the European Common Market. Nor should he be expected to explain what these are. Education in economics is, in considerable measure, an introduction to this terminology and to the ideas that it denotes. Anyone

who has difficulties with the ideas should complete his education or, following an exceedingly well-beaten path, leave the subject alone. It is sometimes said that the economist has a special obligation to make himself understood because his subject is of such great and popular importance. By this rule the nuclear physicist would have to speak in monosyllables.

A physician, at least in the United States, does not tell you that a patient is dying. He says that the prognosis is without important areas of encouragement. The dead man becomes not that to his lawyer but the decedent. Diplomats never tell or ask. They make representations. Economists have similar vanities of expression and an accomplished practitioner can often get the words parameter, stochastic and aggregation into a single sentence.¹⁾ But it would be hard to prove that the working terminology of the subject is more pretentious or otherwise oppressive than that of jurisprudence, embryology or advanced poultry husbandry. One indication that it is not is the speed with which the important words and ideas — gross national product, compensatory fiscal policy, GATT, international liquidity, product differentiation — pass into general use.

I turn now to the quality of writing in economics.

III

Anyone who wishes to contend that economists are bad writers is faced with the fact that no learned discipline unconnected with literature or the arts has had such distinguished ones. Everyone has his own test of good writing. I would urge a multiple one in which particular excellence in one respect is allowed to offset lesser achievement in others.

Thus power and resourcefulness of language are important as are purity and distinction of style. The latter means that writing is identi-

¹⁾ Arcane terminology and esoteric concepts do play a certain role in the prestige system of the subject to which I shall return, but the latter is not of great practical importance.

fied with personality — that it does not have the rigid homogeneity sometimes associated with scientific prose. Nor should it. Language has many dimensions. It does not convey meaning more accurately by being completely flat.

Good writing, and this is especially important in a subject such as economics, must also involve the reader in the matter at hand. It is not enough to explain. The images that are in the mind of the writer must be made to reappear in the mind of the reader, and it is the absence of this ability that causes much economic writing to be condemned, quite properly, as abstract.

Finally, I doubt that good economic writing can be devoid of humor. This is not because it is the task of the economist to entertain or amuse. Nothing could be more abhorrent to the Calvinism which underlies all scientific attitudes. But humor is an index of the ability to detach self from subject and this, indeed, is of some scientific value. In considering economic behavior it is especially important for, needless to say, much of that behavior is infinitely ridiculous.

An impressive number of English-writing economists qualify strongly by these standards. At the head of the list, if I may digress for a moment into literary criticism I would put Adam Smith. In both purity of style and certainty in his command of language he is inferior to J. S. Mill. But he is effective and resourceful in exposition and far superior to Mill in imagery and humor. Smith knew that a trip into the pin factory to see the division of labor in operation would establish the importance of the phenomenon for good. (Pins were also an excellent selection. Something more important might have been dismissed as a special example of scientific management occasioned by the social need for the output.) Similarly a less amused man would simply have condemned merchants for a willful tendency to conspire against the public. The merchants would have replied, not without indignation, and being men of influence and admitted respectabili-

ty their view would have prevailed. Their critic would have been dismissed as a scold. But Smith assembled them for the most innocent and convivial divertissement and then found them relentlessly impelled into designs for bilking the public. Neither anger nor sorrow were in order; only reflection on man's inability to resist the opportunity to turn an improper penny. In this form the indictment has never been lifted. To this day, in the United States at least, even a brief exchange of words between two competitors is assumed by observers to be costing someone some money. Such craftsmanship was far beyond the reach of Mill.

To the list of truly talented writers I would also add Thorstein Veblen. His prose lacked everything that Mill's possessed — it was graceless, difficult and often highly contrived. But it too had vitality, versatility and imagery. As Smith's merchants remained permanently under suspicion of restraint of trade so Veblen's rich never recovered from the sardonic disdain with which he analyzed their impulse to vulgarity. The manners of an entire society were altered as a result. The phrase «conspicuous consumption» ruined the real estate market in Newport. «Conspicuous leisure» made it difficult for even the daughters of the rich to relax.

The list of distinguished as distinct from talented writers — the elder Mill, Malthus, Henry Georg, Alfred Marshall and (subject to some reservations to be mentioned presently) Lord Keynes — is also a considerable one. So it would be difficult, on the general evidence, to find fault with the literary qualifications of the English-speaking economists.

IV

Perhaps, however, this does not quite settle things. It will be said that when economists have gone to the technical heart of the matter, as did Ricardo in *Principles*, or as they have come up against the full complexity of modern economic problems, as did Keynes in *The General Theory*, they have become much less lucid and acces-

sible. Some will surely think it significant that the best writer by my accounting was so nearly the first. Were Smith or Mill writing today, they would be relegated to the annual economic surveys of the *New York Times* or to the colored pages inserted at intervals by *The Economist* as, one is told, its surrogate for sex.

This confused the problem of complex exposition or scientific perception with bad writing. Ricardo's problems were no more difficult than those which were lucidly discussed by Malthus or Mill and he did not go into them very much more deeply. Ricardo's reputation as a bad writer is amply deserved. He was, in addition, an unscientific one. His prose was awkward, uncertain and unpredictable as to meaning conveyed and it was his habit to state strong propositions and then qualify them to possible extinction. His natural price of labor was such as to «enable laborers, one with another, to subsist and perpetuate their race.» But within a page or two the application of this heroic (and historic) law was suspended in «improving» societies of which contemporary England was obviously one. The notion of subsistence was also enlarged to include conveniences, these being any luxuries to which the worker had become or might become accustomed. And the population theory on which the proposition depended was modified to exclude Englishmen although it was deemed to have full force and effect for Irishmen. This is neither good writing nor good scientific method. It is bad writing based on incomplete thought.

The writing in Keynes' *General Theory* justifies similar if somewhat less severe comment. Keynes has been widely acclaimed as a master of English prose. A good part of this applause has come from economists who are not the best of judges. More rests on his handling of easy subjects. But the test of a writer is not whether he can produce Philippic on the Versailles Treaty or the hard money policies of Winston Churchill, or an agreeable memoir on an academic contemporary but whether he reamins with a difficult subject until he has thought though not

only the problem but its exposition. This Keynes did not do. *The General Theory* is an acrostic of English prose and the fact that it was an important book should not cause anyone to say that it was well-written or even finished. Though new, the ideas were still of the same *genre* as those presented with competence by A. C. Pigou and a certain churchly eloquence by Alfred Marshall. Other writers — Mrs. Joan Robinson, Professors Hansen, Harris, and Samuelson — turned Keynes' ideas into accessible English thus showing that it could be done. A better writer — patience has a certain standing as one constituent of genius — would have done the job himself.²⁾

I would conclude, therefore, that ideas of *The General Theory* are within the competence of clear English supported by the necessary knowledge of economic terminology and concepts. There is one further and final question which is whether clear and unambiguous statement is the best medium for persuasion in economics. And here, I think, one may have doubts.

V

Had the Bible been written in clear, straightforward, noncontradictory language and had the language been constantly modernized to accord with contemporary taste it would, almost certainly, have been, or have become, a work of little influence. In the familiar or King James version it has three compelling qualities. The archaic constructions and terminology put some special strain on the reader. Accordingly, by the time he has worked his way through (say) the Book of Leviticus he has a certain vested interest in what he has read. It is not something to be dismissed like a leader in yesterday's newspaper. Too much work has gone into it.

The contradictions of the Old Testament also mean that with a little effort anyone can find a faith that accords with his preferences and, within limits, a code of behavior which is convenient. Heretics and sinners are not extruded; they are accommodated a little later on.

Finally, the ambiguities of the Scriptures provide the occasion for

debate over what is meant. This also is most important for attracting belief for in the course of urging a particular position the disputant, often unknowingly, becomes committed to the larger Writ.

Difficulty, contradiction, and ambiguity have similar advantages in economics. Anyone who worked his way through Ricardo, Marx or Keynes was likely to justify the effort by according the author at least an element of belief. Ricardo and Marx were sufficiently replete with qualification or contradiction so that the reader could provide himself with the interpretation he preferred.³⁾ All three were richly productive of argument as to intended meaning. Many hundreds and even thousands read these authors less for wisdom than because they wished to participate in a reasonably impressive way in the exciting, fashionable or politically imperative arguments over what was said.

The case of Keynes is especially interesting because prior to the publication of the immensely difficult *General Theory* he had advocated many of its conclusions — in particular its antidote for depression — in clear English in both the United States and Great Britain. He had not been greatly influential. He won influence by involving economists in a highly professional debate on technical concepts and their interpretation. His practical recommendations did not play an important part in this discussion. But the participants then carried his practical program to Washington and Whitehall. Would a simple, clearly argued brief such as later produced by (among others) Professor Hansen have been as influential? My reluctant inclination is to doubt it.

Yet the clear writers also had influence. And ambiguity is a tactic which not everyone should try. Economists will seize upon the ill expressed ideas of a very great man and argue over what he had in mind. Others had better not run the risk. Here I can perhaps be allowed to advert briefly to personal experience.

In the years following World War II, drawing on the Keynesian Revolution, the substantial revision of the ideas and empirical

view of monopoly in the previous decade, and my own experience as principal wartime price-fixer in the United States, I produced a small book on the strategy of resource mobilization in the market economy.⁴⁾ It was of modest technical difficulty — about that of a nonmathematical article in *The Economic Journal*. I then thought, and I continue to think, that it formulated the problem of resource mobilization accurately and comprehensively for the first time and that it corrected ideas about the strategy of fiscal policy and control which were seriously and perhaps dangerously in error. My high opinion of the book was shared by three or four other economists who chanced to read it. Alas these were all. The book sank without trace. I reflected deeply on this experience, and the investment of time involved. I concluded that the only safe and certain way to engage the attention of my professional colleagues was to capture the interest of some part

2) Those who think this underestimates the difficulty of the ideas with which Keynes was dealing will do well to notice the carelessness of his nontechnical expression in this volume. The following is from a summary of his position in an early chapter:

«The celebrated optimism of traditional economic theory, which cont'd. has led to economists being looked upon as Cándides, who, having left this world for the cultivation of their gardens, teach that all is for the best in the best of all possible worlds provided we will let well enough alone, is also to be traced, I think, to their having neglected to take account of the drag on prosperity which can be exercised by an insufficiency of effective demand.»

(The General Theory of Employment, Interest and Money. London. Macmillan & Co., Ltd. 1957. P. 33.)

3) No great figure since Biblical times has lent himself to such varied interpretation as Marx. This arises partly from the manner of expression, partly from contradiction inherent in some of the ideas and partly from the fact that so much of his work was uncompleted at his death and conflicts that might otherwise have been cleared up by revision or deletion were carried into print. But it is also important to bear in mind that Marx is the only writer since Biblical times for whom reinterpretation is not a scholarly pursuit but a profession.

4) *A Theory of Price Control*. Harvard University Press. (Oxford) 1952.

of the literate public at large. A professor of economics who was asked with sufficient frequency, «How do I answer Galbraith?» would then have no recourse but to read him. On the whole I am not discontented with the outcome of this experiment.

VI

So far I have been dealing with (by broad definition) classical rather than contemporary writing in economics. The time has come to consider the complex language and the difficult mathematics of the current contributions not only to *Econometrica* and *The Review of Economic Studies* but also of many of the articles in *The Economic Journal* and *The American Economic Review*. And here the question ceases to be purely one of language. These articles are obviously beyond the reach of the intelligent layman. Is it possible that they are also out of touch with reality? Doubt is not confined to non-economists and it transcends ideology. Prof. Samuelson, in his recent Presidential address to the American Economic Association, noted that three previous Presidential addresses in succession had been devoted to a denunciation of mathematical economics and that the most trenchant had encouraged the audience to standing applause.⁵⁾ Three years ago while on a visit to Soviet economists I spent a long afternoon attending a discussion of the use of mathematical models in plan formation. At the conclusion, an elderly scholar, who had also found it very heavy going, asked me if I didn't think there was still a «certain place» for old-fashioned formulations of the labor theory of value.

The full answer invokes much less the language or method of economics than its sociology. Once this is understood the layman can view what he does not understand with some equanimity. And members of other scholarly disciplines can concentrate on the oddities of their own guild.

Professional economists, like members of city gangs, religious congregations, public schools, aboriginal tribes, fashionable regiments, craft unions, clubs, learned

disciplines, holders of diplomatic passports and, one is told, the intellectually more demanding criminal pursuits, have the natural desire of all such groups to delineate and safeguard the boundary between those who belong and those who do not. This has variously been called the tribal, gang, club, guild, union, or aristocratic instinct.

The differentiation of those who belong from those who do not is invariably complemented by a well-graded prestige system within the tribal group. And — a vital point — the two are closely interdependent. If the members of the tribal group are sufficiently conscious of the boundary that separates them from the rest of the world, the tribe becomes the world to its members. Its limits and the mental horizons of the members are coterminous. This means, in turn, that the prestige system of the tribe is the only one that has meaning to a member and it is all-important. The most honorific position in the tribal group then becomes the most honorific position in the universe. If the school boy is a person of the greatest possible grandeur. In the Barchester Close the eminence of the Bishop was absolute because no one was aware of the world beyond. Everything within, in each case, depends on the exclusion of what is without.

The prestige system of economics is wholly in accord with these principles. It assigns, and for good reason, the very lowest position to the man who deals with everyday policy. For this individual, in concerning himself with the wisdom of a round of wage increases or the need for an addition to the deficit, is immediately caught up in a variety of political and moral judgments. As such he is a threat to the sharp delineation which separates the tribal group from the rest of society and thus to the prestige system of the profession. Moreover his achievements are rated not by his professional peers but by outsiders. This causes difficulty in fitting him into the professional hierarchy and argues strongly for leaving him at the bottom.⁶⁾

A very low position is also as-

signed to economists who, even though foreswearing any interest in practical affairs, occupy themselves with related disciplines — urban sociology, political theory, cultural anthropology, juvenile delinquency. The reason is the same. These men are also inimical to the tribal delineation and their achievements depend on the judgment of non-economists and thus cannot be integrated into the established scale.

An economist who concerns himself with sociology is assumed by his colleagues to be escaping the rigors of his own subject and by sociologists to be showing slightly broadened tendencies of mind.

At the higher levels economics divorces itself fully from practical

⁵⁾ Economics and the History of Ideas. P. A. Samuelson. *American Economic Review*, March 1962. (Vol. LII, No. 1) Page 2.

⁶⁾ In the United States, at least, a similar disposition is made of members who being good or entertaining teachers are accorded the applause of their students.

Thus during his life Keynes was held in rather low regard. In his *History of Economic Analysis*, which is an authoritative view of professional precedence, Professor Schumpeter affirms this judgment and bases his disapproval on Keynes' insistent advocacy of practical measures. (He condemned Ricardo on similar grounds.) In 1936, the year of the publication of *The General Theory*, the Harvard Department of Economics was asked to make up a list of the world's leading economists to be honored at the Tercentenary celebrations of that year. The suggestion that Keynes' name be included was dismissed as eccentric. At the time of his election to the United States Senate, Professor Paul Douglas had a very high position in the prestige system of the profession and, indeed, had just completed his term as President of the American Economic Association. While economists continued to take pride in his accomplishments, and especially have welcomed his demonstration of the versatility of their craft, he was promptly demoted in professional rank. No grave professional importance could any longer be attached to his writing or his stand on technical issues. From being a leading economist he became the leading economist in politics. This resolution of the matter is certainly a sensible one. To fit a United States Senator into the prestige system of the profession would be without workable precedent and otherwise very difficult. Better to compromise on purely nominal rank.

questions and from the influence of other fields of scholarship with the exception of mathematics and statistics. One can think of the full prestige structure of the subject in terms of a hollow pyramid or cone the sides of which, though they are transparent and with numerous openings at the base, become increasingly opaque and impermeable as one proceeds to the apex. Positions near the apex, those of greatest prestige, are fully protected from external influence. Work near the top is pure in the sense of excluding questions of practical application and purely economic in that it excludes the influence of other disciplines. If practical application is unimportant, parameters and variables can also be accommodated to the analytical techniques which are available or which the scholar wishes to use. This work is not mathematical *per se* but it lends itself well to mathematical treatment. Needless to say, communication is closely confined to those within the pyramid and advancement to higher levels within the pyramid is wholly by the agency of the occupants. The standards of accomplishment which lead to recognition are thus self-perpetuating. It is no criticism of this work that it is unrelated to the real world. The divorce therefrom is an inherent feature.⁷⁾

VII

It is no part of my present task to pass judgment on this prestige structure or to compare it with that of other learned disciplines. In a world where for pedagogy and other purposes a very large number of economists is required, an arrangement which discourages a certain proportion from rendering public advice would seem to be well conceived. Much of the discussion, in the upper reaches of the pyramid can be criticized, amended and then completely forgotten. But, as often happens,

there is no ready way of separating the valueless work from the possibly valuable and the effort would be intrinsically damaging. It is the good fortune of the affluent country that the opportunity cost of the economist is low and hence it can afford all kinds. For instruction the models are valuable. The oldest problem in economic education is how to exclude the incompetent. A certain glib mastery of verbiage — the ability to speak portentously and sententiously about the relation of wages to productivity or central bank policy to the price level — is easy for the unlearned and may even be aided by a mildly enfeebled intellect. The requirement that there be ability to master difficult models, including ones for which mathematical competence is required, is a highly useful screening device.⁸⁾

What is clear from this brief view of the sociology of the subject, and this is the matter of present importance, is the view the intelligent layman and the inquiring scholar from another discipline should take of contemporary economic literature. The relevance of much of this writing is not great. Much of it, and more especially that exchanged in the upper levels of the pyramid, may with good conscience be ignored.⁹⁾ Since so far from being addressed to outsiders it is designed to exclude them, the outsiders should take the hint. In any case, the outsider is presumably interested in economics as it bears on matters of practical policy or as it is related to other disciplines. These matters are consciously excluded within the upper levels of the pyramid. The work at the non-prestigious lower edges does not lend itself to highly technical and mathematical treatment. This is the part that is important to the outsider; while he may not find it easy he is not excluded.

As I noted at the outset, I would not excuse anyone from

mastering the basic ideas and terminology of economics. He must expect also to encounter good economists who are difficult writers even though the best have been very good writers. He should know, moreover, that at least for a few great men ambiguity of expression has been a positive asset. But given the foregoing, he may then conclude that what remains wholly mysterious is most likely to be, for him, unimportant.

7) This explains why professional economists of the highest standing can and often do come forward with proposals — for the abolition of corporations or trade unions, the outlawing of oligopoly, the enforcement of free competition, therapeutic unemployment, cathartic deflation, elimination of central banks, ending of income taxes — of the most impractical sort without damage to their reputations. No particular store is set by ability to assess such measures in their political and social context. The man of prestige has naturally learned to be indifferent to irrelevant measures of achievement.

8) There can be no question, however, that excessive and prolonged commitment to mathematical exercises in economics is damaging. It leads to the atrophy of judgment and intuition which are indispensable for real solutions and on occasion, also to the habit of mind which simply excludes the mathematically inconvenient factors from consideration.

9) He may take comfort from the fact that the most esoteric of this material is not read by other economists or even by the editors who publish it. In the economics profession the editorship of a learned journal not specialized to econometrics or mathematical statistics is a position of only moderate prestige. It is accepted, moreover, that the editor must have a certain measure of practical judgment. This means that he is usually unable to read the most prestigious contributions which, nonetheless, he must publish. So it is the practice of the editor to associate with himself a mathematical curate who passes on this part of the work and whose word he takes. A certain embarrassed silence covers the arrangement.

Eksportkonsulent Birger Hallan:

Utlandet som marked og konkurrent

Eksportkonsulent Hallan ved De norske Tekstilfabrikkers Hovedfor-
ening representerer en næring som han mener er mer konkurranset-
renet enn de fleste andre.

Når ledelsen for denne konferansen har anmodet norsk tekstilindustri om å gi sitt syn på utlandet som marked og konkurrent har dette sikkert flere årsaker. For det første skjedde liberaliseringen av tekstilimporten i etterkrigsårene så tidlig at vår industri vel kan sies å være mer konkurransetrenet enn de fleste andre. For det annet har opplegget og resultatene av tekstilindustriens felles eksportarbeid tildels vist seg å være tjenelig som eksempler også for en rekke andre industrier på hjemmemarkedssektoren, og for det tredje har tekstilindustrien i Norge i større grad enn de fleste hjemmemarkedsnæringer måttet tilpasse seg aktuelle internasjonale problemer. Handelspolitiske forhold har gjort at tekstilindustrien i Norge har måttet ta byrdene ved en relativt stor import av tekstilvarer fra øst-europeiske land for å muliggjøre eksporten dit av viktige tradisjonelle norske eksportvarer. Og andre hensyn har gjort at Norge også har hatt en relativt stor import av billige tekstilvarer fra utviklingslandene.

Det har vært vanlig å dele norsk industri i to grupper — hjemmeindustrien og eksportindustrien, og det har selvsagt vært produkter fra norsk eksportindustri som har vært mest kjent utenfor landets grenser. Jeg tenker da på treforedlingsindustrien, bergverksindustrien, elektrokjemisk- og elektro-metallurgisk industri, samt olje- og fiskeindustrien. Disse har hittil dekket bortimot 70 prosent av all norsk eksport. Resten av Norges industri, som hittil har vært kalt hjemmemarkedsindustrien, svarer imidlertid for ca. 75

prosent av hele Norges industriproduksjon, og den beskjeftiger ca. 80 prosent av arbeiderne. Det er en kjent sak at flere av våre tradisjonelle eksportindustrier — i første rekke produsentene av cellulose og papir, ferrolegeringer, oljer og fett — i den senere tid har møtt øket salgsmotstand på eksportmarkedene. Samtidig som vi får håpe at denne stagnasjon for typisk norske eksportindustrier er av forbigående karakter, er det i hvert fall en trøst å se at hjemmemarkedsindustriens eksportanstrengelser og eksportresultater går frem. Fra 1949 til 1960 er eksporttallene for hjemmemarkedsindustrien gått opp fra 100 mill. kroner til 1 milliard kroner, og for med engang å gjøre meg ferdig med tall, vil jeg nevne at tekstilindustriens eksporttall i de årene vi har drevet planmessig eksportarbeid har gått opp fra 25 mill. i 1954 til ca. 140 mill. i 1962.

For igjen å ta utgangspunkt i «utlandet som marked og konkurrent», kan det for tekstilindustrien og trolig også for de fleste øvrige hjemmemarkedsindustrier slås fast at det er en markant vekselvirkning mellom eksportanstrengelsene og den konkurranse vi møter fra utlandet på hjemmemarkedet. Virkningene gjør at konkurransen på hjemmemarkedet fra utlandet tvinger oss over på eksportarbeidet ifall vi skal ha håp om å holde stillingen eller endog øke vår produksjon. I vår egen industri har vi sagt det så strengt at den som ikke innen 2 år kan selge noe utenfor hjemmemarkedet, må regne med at han om 5 år har vanskeligheter med å selge lønnsomt

på hjemmemarkedet. På eksportmarkedet møter hjemmeindustrien allerede i dag en rekke stormarkedsproblemer, slik som vi etter hvert også vil møte dem på hjemmemarkedet, og eksportarbeidet vil derfor være av vesentlig betydning for den planlegging og den målsetting bedriftene må foreta for omstillingen til de store markeder. Ikke bare gjelder det erfaringer fra den konkurransen vi møter, men eksportarbeide gir impulser og idéer som kommer til nytte på hjemmemarkedet.

Etter 1955 ble vi i tekstilindustrien klar over at vårt tollvern ville komme til etter hvert å bli avvirket innen et eller annet område, f. eks. Nordisk marked. Det reduserte tollvern ville uvegerlig føre til større import av tekstilvarer, øket konkurranse, mange ville få valget mellom enten selvpoppsigelse, omlegging til rene spesialvarer for hjemmemarkedet eller selv å gå ut på eksportmarkedene. Det ble satt i verk felles eksporttiltak og det varte ikke iengetid før resultatene slo ut i en oppadgående produksjonstendens til tross for at andelen av omsetningen på hjemmemarkedet fortsatt gikk nedover. Uviklingen mot de større markeder, som deretter begynte å få faste konturer, bidro til å påskynde eksportarbeidet. Siden det var klart at et medlemsskap i et frihandelsforbund eller et fellesmarked ville føre med seg sterkt økede varetillbud og større prispressing konkurranse på hjemmemarkedet og større konkurranse på våre eksportmarkeder. Samtidig øket rasjonaliseringen og spesialiseringen innen industrien. For de aller fleste forbruksvarers ved-

kommende var det klart at en utnyttelse av moderne teknikk krever store markeder, masseproduksjon og massesalg, og at de store markeder også bød våre industrier muligheter for store serier, for variantbegrensning og for samarbeid i salg og produksjon.

Vårt eksportarbeid i tekstilindustrien startet i november 1954 med utpakning for USA-styrkene i Vest-Europa. Disse er fortsatt med hele tiden. I 1957 ble det gjort en felles analyse i USA, og i 1958 begynte et systematisk arbeid på Vest-Europa, som ble lagt opp på et helt praktisk grunnlag. Vi så bort fra innviklede teorier og langvarige markedsanalyser. Vi pakket så og si skreppa med de varer som fantes og kastet oss ut i et salgsbeide med en gang. Det viste seg også at fant vi bare et tilknytningspunkt mellom varene og det marked vi tok sikte på, så var grunnlaget lagt for et fruktbart samarbeide. I 1957 var det få selvbransjefolk i Europa som visste at i Norge fantes det en tekstilindustri. I dag vet de det, og de vet at den leverer gode varer. De vet det i så stor grad at enkelte har sin fulle hyre med å kopiere visse av våre beste varer. Vi tok et og et land ad gangen og gav oss tid med innsalgsundersøkelser, kontaktarbeide, varepresentasjoner, import- og salgsservice og P.R.-virksomhet. Erfaringene viser for vår industri selvsagt at jo fjernere vi kommer fra Skandinavia og Mellom-Europa, jo mer endrer markedsforholdene seg. Våre beste markeder er de andre skandinaviske landene, som vi nesten ser på som et utvidet hjemmemarked. Deretter kommer som våre viktigste kunder Storbritannia, Vest-Tyskland, Holland og til dels USA og Canada. I rask utvikling er også det franske markedet, samt Sveits, Østerrike og Italia. Mange av våre bedrifter har skaffet seg gode og stabile kunder både i Australia og New Zealand.

På alle de nevnte markedene bygger vi videre på våre erfaringer, og i vårt fortsatte eksportarbeid vil også andre fjerne markeder bli grundig bearbeidet og aktivisert. Når det gjelder andre bransjer innen hjemmemarkedsindustrien, er det stort sett de sam-

me landene som utgjør de viktigste kundene.

Og når det gjelder eksporterfaringene generelt, kan disse sammenfattes i 4 «absolutter», nemlig kravene om riktig vare — til riktig tid — til riktig pris og gjennom riktig representant.

Når det gjelder de interne forutsetninger for å eksportere og å møte konkurransen fra utlandet, er det en glede å se at det i de siste årene har skjedd en modernisering og rasjonalisering i mange av våre ledende bedrifter. I det store markedet vil slike toppmoderiserte fabrikker dra god nytte av sine investeringer. I et lite land vil det også være bedrifter som kan påta seg med fordel de små serier eller enkeltoppdrag som ikke passer inn i de stores produksjon. Store fordeler vil også de bedrifter ha som kan bygge sine varer på norske råvaretilgangene. For tekstilindustriens vedkommende er det gledelig å se at norsk ull er blitt et kvalitetsbegrep over hele verden, og på eksportmarkedene er norsk yttertrikotasje, altså gensere og jakker i norsk ull og i norsk design blitt gode salgsslagere. Det samme gjelder norsk håndstrikkegarn og norske ullmetervarer til ytterbekledning og som møbelsoffer. Norske ragsokker er blitt en artikkel av stor betydning, og ved siden av norsk ull er norsk rayonull også av høy kvalitet og er en god eksportartikkel både som fiber, som garn og i ferdige varer.

Når det gjelder å ta opp konkurransen på basis av importerte råmaterialer, nevnte jeg de konkurransemuligheter som ligger i modernisering og tekniske fremskritt. På de aller fleste vareområder foregår det en rivende utvikling av nye råstoffer, av kunstige eller syntetiske stoffer og av deres anvendelsesområder. På tekstilsektoren kan man bare tenke på hva de syntetiske fibre har ført med seg av nye varer. For få år siden var f. eks. herreskjorter av vevet bomull nærmest enerådende. I dag tar skjorter av strik- ket nyloncharmeuse en stadig større del av markedet. Men selv om det er viktig å være mer ajour med de tekniske fremskritt og å følge dem opp selv så langt råd er, tyder eksporterfaringene på at store muligheter ligger i å utnytte

vår egen selvstendige skaperevne. Populært har det vært sagt slik at vi kan tjene ørene på tekniske forbedringer, men kronene på å arbeide med en riktig produktutforming, riktig design, på å lage noe som er «*annerledes*».

Når norsk hjemmemarkedsindustri går over fra et marked på 3 mill. forbrukere og inn i et marked på 300 mill. forbrukere, går den tilsynelatende inn i et marked med stadig stigende levestandard. Med stigende levestandard følger også økende behov for kvalitetsvarer, varer som har et individuelt preg i design og utmønstring, og varer som forbrukerne forbinder med et visst opprinnelsesland. Vi har mange eksempler på dette, som ur fra Sveits, tepper fra Smyrna, kniplinger fra Bryssel, tweed fra Skottland og norskskullsgensere fra Norge. Erfaringene i tekstil, og disse deles av atskillig andre på hjemmemarkedssektoren, er at kan vi på de store markedene bringe varer som er annerledes, varer som kan lanse- res under en norsk, eller om nødvendig skandinavisk etikett, da kan den produktformende innsatsen som kreves også gi de ekstra salgspoengene som arbeidet fordrer.

I det hele tatt, når det gjelder produktutvikling, må vi gjøre en revolusjonerende helomvending fra det som vi tidligere gjorde i et tollbeskyttet marked, da vi kopierte utenlandske varer og idéer. Slike varer vil nå komme på vårt eget marked like fort og billig som i opprinnelseslandet. Ved siden av at kopiering betyr tempotap, er det dessuten små sjanser for at vi her skulle kunne lage varen noe bedre eller billigere. Vi må med andre ord begynne å skape *selv*, vi må skape såvel produktene som markedene for dem i utlandet. Og det er her vi støter på to av de vesentligste minimumsfaktorene i hjemmemarkedsindustriens omstillingsprosess for de store markedene. Den ene er mangelen på produktutformere, moteskapere og designere. Den andre minimumsfaktoren er mangelen på dyktige eksportfolk, eksporteksperter med gode bransjekunnskaper som kan bringe produktene frem på de riktige markedene.

I tekstilindustrien har man nå i 5 år søkt å få frem dyktige ek-

sportspecialister såvel innen salg som innen administrasjonen, og man har også begynt anstrengelsene for at dyktige designere og produktutformere skal få gode og inspirerende arbeidsforhold innen vår industri. Det er således den viktigste og mest absolutte erfaring fra vårt arbeid på de utenlandske markedene at det er med gode kvaliteter og med varer og mønstre som er «*annerledes*» at vi har fremtidige salgsmuligheter. Selvsagt må vi regne med at våre gode ting da blir kopiert ute, men i så fall er det vi som har tempogevinsten for en sesong, og så gjelder det heller å fornye seg desto oftere. Og på en vare som bransjemessig forbindes med norsk opprinnelse, vil det alltid være en fordel i såfall å ha etiketten «Made in Norway». Det har man allerede fått mange eksempler på både i tekstil, i møbeleksporten, i konfeksjon, i matvarer og i mange andre bransjer.

Den eksporten som er opparbeidet i tekstilindustrien siden det felles arbeidet på Vest-Europa startet i 1957, sikrer i dag beskjef-tigelse for 2500 sysselsatte. Men enda er bare begynnelsen gjort. Atskillig arbeid og hardt arbeid ligger foran oss. Omstilling til de utenlandske markedene vil medføre endringer både for den enkelte bedrift og for hele industrien. Disse strukturendringene med varetilpasning for større markeder, med rasjonalisering og teknisk oppfølging, må samtidig ta hensyn til den viktige faktor som er denne konferanses kjernepunkt, nemlig konkurransen fra utlandet.

Dette med konkurransen fra utlandet hadde jeg håpet å kunne begrense til den konkurranse vi møter på eksportmarkedene. Da jeg imidlertid forstår at konkurransen fra Vest-Europa vil komme godt frem ellers under denne konferanse, er det vel så riktig av meg å understreke at særlig når det gjelder tekstilsektoren, spiller dette med konkurransen også på hjemmemarkedet en spesiell rolle, fordi vi i vår industri møter en ganske spesiell konkurranse fra lavprislandene og utviklingslandene. Den spiller en så stor rolle at det ville være unfair i denne forsamling å prøve å unngå problemene. Uavhengig av fellesmarkedet ville vi måtte regne med at ut-

viklingslandene og andre lavprisland vil gjøre seg stadig mer gjeldende på det europeiske marked. Denne konkurransen gjelder først og fremst internasjonale standardvarer, stapelvarer, som gjerne utgjør hovedtyngden i ethvert lands tekstilindustri, og hvor en omstilling krever lang tid. Norge har i sin importpolitikk fulgt en mer liberal linje enn de fleste vest-europeiske land når det gjelder tekstilvarer fra lavprislandene. Når det gjelder importen og konkurransen fra de øst-europeiske land, er det nå alminnelig anerkjent at det her dreier seg om varer med en pris-setting for eksport som ikke gir uttrykk for hva varen har kostet å fremstille, og som det derfor ikke er mulig å konkurrere med hverken på hjemmemarkedet eller på våre fremtidige eksportmarkeder. Absurd nok synes det derfor å være i de øst-europeiske land at vi med norske varer ville ha de beste konkurransemuligheter. Men statsinnkjøpene til disse landene er for ustabile til at de kan tas med i en produksjonsplanlegging hos oss over lengre sikt. Dessuten vet vi at import av norske tekstilvarer til disse landene ubønnhørlig vil føre til sterkt økte krav om ytterligere tekstileksport fra disse landene til Norge. Norsk tekstilindustri har som tidligere nevnt lenge måttet ta byrden av import fra disse land og i større mengder pr. capita enn i de fleste andre vest-europeiske land, for å muliggjøre eksport til Øst-Europa av visse tradisjonelle norske eksportvarer. Vi har bedt om at importen derfra blir redusert, men våre myndigheter kan ha vanskelig for å etterkomme denne anmodning.

Derfor er lavprisimporten fra utviklingslandene kanskje mer aktuell, særlig sett på bakgrunn av Norges interesse for økt hjelp til utviklingslandene. Siden det her dreier seg om en ikke bare kommersiell form for konkurranse fra utlandet, vil vi i tekstilindustrien si at vi i endog større grad enn andre er interessert i å hjelpe utviklingslandene til en høyere levestandard, og årsaken er såre enkel:

Det er jo nettopp den lave levestandard i lavprislandene som er årsaken til de vanskeligheter som tekstileksporten fra disse land

skaper for vestlige land. Løsningen bør være at Vesten tar imot varer som disse land produserer, for derved å yte effektiv hjelp. Men ingen er tjent med en lavprisimport for en spesiell gruppe tekstilvarer, som plutselig øker så sterkt at den skaper akutte skader for innenlandsk industri i Vest-Europa. Økningen bør skje jevnt og over en rimelig tid. En annen forutsetning er at Vest-Europa sammen med USA og Canada opptre samlet og fordeler denne importen etter like prinsipper. I den internasjonale bomullsavtale som gjelder frem til oktober 1967, blir disse prisippene ikke etterlevet i praksis av de større vestlige land, og Norge vil fortsatt måtte ta en relativt stor del av importen regnet pr. capita.

Erfaringene viser at det gjerne er tekstilindustrien som utviklingslandene kommer igang med først, og det er spørsmål om hensiktsmessigheten i dette. Utviklingen i de senere år viser nemlig at tekstilindustrien blir en mer og mer kapitalkrevende industri, en industri med et økende behov av teknisk viten, og særlig gjør dette seg gjeldende etter hvert som de nye fibrene overtar endel av naturfibreneres tidligere rolle.

Våre erfaringer fra utlandet som marked og vår erfaring når det gjelder utlandet som konkurrent har i norsk tekstilindustri ført til ganske klare konklusjoner når det gjelder omstillingen til de nye markedsdannelsene. Disse konklusjonene er samlet i en innstilling som nylig er avgitt til våre myndigheter, og statsminister Gerhardsen kommenterte denne innstillingen i trontaledebatten den 16. oktober med disse ordene: «For min del vil jeg også fremheve det gledelige i at en industriegren som er utsatt for sterk utenlandsk konkurranse viser optimisme og evne til konstruktiv tenkning. Omstillingsutvalget legger ikke skjul på at norsk tekstilindustri står oppe i en betydelig og vanskelig omstillingsprosess. Utvalget tror imidlertid at man ved en energisk innsats og ved et samarbeid mellom alle berørte parter skal kunne gjennomføre tilpasningen på en tilfredsstillende måte og oppnå ny vekst.»

Jeg har ingenting å tilføye til Gerhardsens konklusjon.

Svensk pengepolitisk beredskapslovgivning

Av konsulent Arne Syvertsen

I forbindelse med at det her i landet i det siste har vært på tale å innføre en lov som pålegger livsforsikringsselskaper og private pensjonskasser å plassere en fastsatt andel av økingen i sin forvaltningskapital i ihendehaverobligasjoner, kan det være av interesse å se på den penge- og kredittpolitiske lovgivning som nylig er introdusert i Sverige.

Den 25. mai i år ble det vedtatt tre slike lover, nemlig om likviditets- og kassekvotienter, om plasseringskvotienter og om renteregulering og emisjonskontroll. Disse lovene representerer imidlertid ikke noe helt nytt i Sverige, idet det også tidligere har foreligget tilsvarende lovbestemmelser, men de betyr en utvidelse og modernisering av den eksisterende lovgivning.

Gjennom denne lovgivning blir det i første rekke tatt sikte på å sikre finansieringen av de mest prioriterte investeringer og å unngå uønskede kredittkspansjoner. I forarbeidene til lovene heter det at man først og fremst vil søke å oppnå den ønskede kredittgivning ved forhandlinger mellom kredittinstitusjonene og myndighetene. Oppfatningen er at man på denne måten kan komme fram til ordninger som er mye mer smidige og tilfredsstillende for alle parter. Loven er utformet som fullmaktslover, og det er meningen at de bare skal settes i kraft i de tilfeller da en ikke greier å komme fram til brukbare avtaleordninger, dette blir særlig understreket for plaseringslovens vedkommende. Lovenes gyldighetstid er begrenset til 3 år, fra 1. juli 1962 til 30. juni 1965.

Loven om likviditets- og kassekvoter.

I foredraget til lovforslaget heter det at de tradisjonelle kredittpolitiske midler, diskontoendringer, seddelbankens markedsoperasjoner og statens lånepolitikk, ikke alltid vil være tilstrekkelige til å hindre en kredittkspansjon under en oppgangskonjunktur. Mange investeringsprosjekter vil da være ufølsomme selv overfor meget høye rentesatser, og en høy likviditet i banksystemet sammen med rela-

tivt begrensede plasseringsmuligheter på markedet gjør det vanskelig å få istand en tilstrekkelig begrensning av bankenes likviditet og kredittkapasitet gjennom salg av verdipapirer fra seddelbanken og staten. Det vil derfor være ønskelig med midler som mer direkte påvirker bankenes utlånsevne, og slike midler har man i likviditets- og kassekvotientene som pålegger bankene å holde visse likvide reserver.

Med *likviditetskvotient* menes den andel som nettobeløpet av en kredittinstitusjons likvide midler utgjør av institusjonens samlede forvaltningskapital med enkelte unntak. Likviditetskvotientens teller (nettobeløpet av likvide midler) utgjøres av kassebeholdning og innestående midler i riksbanken og riksgjeldskontoret, innenlandske sjekker og postremisseveksler, statskasseveksler, statsobligasjoner og enkelte andre obligasjoner samt kortsiktige fordringer på utlandet fratrasket enkelte gjeldsposter. Likviditetskvotientens nevner består av total forvaltningskapital ekskl. bevilgede men ikke disponerte kreditter, garantiforpliktelser, gjeld som er fratrasket i telleren og enkelte andre poster.

Med *kassekvotient* menes den andel som en kredittinstitusjons innestående i riksbanken utgjør av den samlede forvaltningskapital med de fradrag som er nevnt om likviditetskvotientens nevner.

Bestemmelsene skal gjelde for forretningsbanker, sparebanker, postsparebanken, postgiro og sentralkassen for jordbrukskreditt. For de sistnevnte gjelder bare bestemmelsene om likviditetskvotienter. Prosentsatsen for likviditetskvotient kan høyst settes til 25 prosent for sparebanker og jordbrukskasser og høyst 50 prosent for andre institusjoner. Prosentsatsen for kassekvotient kan

høyst settes til 15 prosent. Begge kvotienter kan settes forskjellig etter institusjonenes forvaltningskapital.

Da det i første rekke er forretningsbankenes muligheter for kredittkspansjon som må begrenses gjennom kredittpolitiske inngrep, heter det at det kan være nødvendig med kraftige variasjoner i de likviditetskvotienter som kreves for disse bankene, men endringene i de foreskrevne kvotienter for andre kredittinstitusjoner bør være relativt små.

Loven om plasseringskvotienter.

Hensikten med denne loven er å få et middel til å kunne finansiere visse prioriterte investeringsformål, for tiden i første rekke boligbyggingen og statens investeringer. Størrelsen av kredittbehovet til disse formål er bestemt gjennom statsmaktenes beslutninger om statens utgifter og inntekter og boligbyggingens omfang. Ved å prioritere finansieringen av visse investeringer får kredittpolitikken også bedre muligheter til å virke inn på den øvrige kredittfinansierte etterspørsel. Det er imidlertid ikke meningen å skape et permanent prioriteringssystem på kapitalmarkedet. Det svenske finansdepartementet uttrykker det slik at plaseringsloven skal tjene et stabiliseringspolitisk formål ved å muliggjøre finansieringen av investeringer som på forhånd er regulert i andre former, mens begrensningene av kreditt til andre formål kan utnyttes som et middel i den politikk som har til hensikt å oppnå samfunnsøkonomisk balanse.

Med *plasseringskvotient* menes den andel som *endringer* i bestemte plasseringer (prioriterte plasseringer) i en viss periode utgjør av *endringen* i de totale plasseringer

med enkelte unntak i samme periode.

Til plasseringskvotientens teller regnes: Kasse, sjekker og banktilgodehavender med fradrag av bankgjeld, statsobligasjoner og andre lån til staten, obligasjoner utstedt av visse hypotekbanker som har til formål å gi boligbyggelån, visse direkte utlån til boligformål og fast eiendom med bebyggelse fortrinnsvis for boligformål.

Plasseringskvotientens nevner skal utgjøres av endringer i forvaltningskapitalen med fradrag for bankgjeld, lån gitt av livsforsikringsselskap mot sikkerhet i selskapets forsikringspoliser innenfor gjenkjøpsverdien og enkelte andre lån.

Plasseringsloven skal gjelde for sparebanker, postsparebanken, postgiro, forsikringsselskaper og fondsstrer for forvaltning av midler som inngår i det almenna pensjonsfondet. Plasseringskvotienten kan høyst settes til 80 prosent, men kan settes forskjellig for de nevnte kredittinstitusjoner og forskjellig etter deres forvaltningskapital.

Loven om renteregulering og emisjonskontroll.

I medhold av denne loven kan riksbanken fastsette maksimalrente for utlån samt maksimal- og minimumsrente for innskudd. Den kan pålegge kredittinstitusjonene å gi innberetning om rentesatser og øvrige vilkår som anvendes ved innskudd og utlån og likeledes om planlagte endringer i innskudds- og utlånsrenter. Videre kan riksbanken bestemme at ihendehaverobligasjoner, og andre gjeldsbrev bestemt for offentligheten ikke må emitteres uten tillatelse fra den, dette gjelder dog ikke statsobligasjoner.

I proposisjonen sier det svenske finansdepartementet at det offentliges interesse i å kunne påvirke rentenivået ut over det som er mulig ved diskontoendringer og markedsoperasjoner har flere grunner. Ved en kraftig kreditttilstrømning kan det være stabiliseringspolitisk ønskelig å unngå en ukontrollert rentestigningsprosess. Det rentenivå som gir likevekt mellom tilbud og etterspørsel på kreditt kan ligge meget høyt, og kan føre til en kredittfordeling som i høy grad begunstiger låntakergruppen hvis evne til å betale høye rentekost-

nader beror på politiske eller antisiperte inflasjonsgevinster. Motivene for regulerende inngrep økes ved at en ukontrollert renteglidning kan ventes å bli forsterket gjennom spekulative innslag. Konkurransen kan spille en sentral rolle i en rentestigningsprosess, idet denne konkurransen kan føre til en renteglidning oppad på innlåssiden. En slik renteglidning innebærer et sterkt insitament for bankene til å søke kompensasjoner i høyere utlånsrenter. For å kunne beherske slike rentestigningsprosesser er det derfor foreslått at det skal kunne fastsettes maksimalrente også for innskudd. I en nedgangskonjunktur kan det være nødvendig å få istand en lav investeringsstimulerende rente uten en overdreven likviditetsøkning og uten en uønsket ettersleping av rentenivået.

Med hensyn til emisjonskontrollen heter det at den i første rekke er et nødvendig komplement til andre renteregulerende tiltak. Rentevilkårene på nyemitterte obligasjoner er bestemmende for hypotekinstituttens utlånsrenter, og er også forøvrig av sentral betydning for rentestrukturen på kapitalmarkedet. Emisjonskontrollen er imidlertid også et prioriteringsinstrument som skal garantere at en tilstrekkelig stor del av midlene på kapitalmarkedet står til disposisjon for visse formål, f.eks. til finansiering av boligbyggingen, kraftverkene og statens investeringer. I denne sammenheng blir det understreket at hverken emisjonskontrollen eller lovene om likviditets- og plasseringskvotienter i seg selv innebærer noen prioritering av visse investeringer. Beslutningen om prioritering i reell betydning fattes direkte av riksdagen, og en eventuell anvendelse av lovgivningen har således til hensikt å virkeliggjøre en prioritering som er fattet av myndighetene på annen måte.

Det blir fremhevet at de renteregulerende inngrep bør foretas på en slik måte at man unngår skadelige følger som skulle oppstå ved et rentenivå som på lenger sikt var ute av balanse med markedsforholdene. Det må ikke strebes mot en rentestruktur som avviker fra markedsrenten slik den ytrer seg bortsett fra spekulative og andre kortsiktige faktorer.

Idealenes tidsalder

«Den handelspolitiske stilling er altså meget ugunstig for norsk skipsfart. Mestbegunstigelsesklausulen, under hvilken vi har kunnet utfolde oss, synes å høre hjemme i idealenes tidsalder.»

Rederforbundets president, generalkonsul Arth. H. Mathiesen på Rederforbundets generalmøte 12. desember 1933.

N'est pas faussée

«Om man spør nederlandske jurister om hva en forvridning av handelen er, så svarer de at det er en vare som ikke går over havnen i Rotterdam.»

Jean Rey, medlem av Kommissjonen i CEE.

Omsetningsskatt på Kristus i Emaus

Den nye omsetningsskatt i Danmark — og den utforming bestemmelsen har fått — gjør at danskerne når de leverer inn et maleri til innramming må betale omsetningsskatt, ikke bare av rammen og arbeidslønnen, men også av kunstverkets verdi! Glassmesterlauget i København har gjort departementet oppmerksom på saken og sier at hvis det er en som vil sette ny ramme på for eksempel Rembrandts «Kristus i Emaus» vil vedkommende måtte betale ca. 250 000 kr. for denne rammen.

(Aftenposten).

MODERNE DATA...

Forts. fra s. 24.

å tenke mer på selve gjennomføringen av bearbeidingen. Vi kan konsentrere oss om bruken av resultatene, og tenke ut nye oppdrag.

Sosialøkonomene og databehandlingen.

Vi står i dag på terskelen til kontorautomatiseringen. I løpet av få år vil elektronmaskinene ha fortrent håndkverna og gjennomskriftsbokholderiet i de større bedrifter og institusjoner hvor 80—90% av økonomene kommer til å arbeide. Man venter ikke at sosialøkonomene skal være eksperter på databehandling, men man venter at de kjenner prinsippene og mulighetene ved de nye hjelpemidler. Er ikke tiden inne til å erstatte bordregnemaskinkurset med et EDB-kurs?

Generaldirektør P. VerLoren van Themaat:

Regulations of Competition in the European market

Van Themaat som er generaldirektør ved CEE's Kommissjon i Brussel arbeider daglig med spørsmål knyttet til utformingen av Felles-skapets konkurransekontroll.

It is a particular honour for me to speak in Norway about the rules of competition in the Common Market, since Norway is the country which, in Europa, has the longest experience of an active anti-trust policy.

Before however speaking about Articles 85 and 86 of the Rome Treaty and our Regulations 17, 26 and 27, I believe it necessary to make some general remarks on the links between these rules of competition and the general philosophy of the Treaty.

One may say, I believe, without great risk of contradiction, that the anti-trust policy of a country is always greatly influenced by the general political and economic philosophy, the general aims of economic policy and the specific economic conditions of the country concerned. A strong anti-trust policy, for instance, is not possible when there is no central authority with sufficient power to implement it. On the other hand an anti-trust policy guided exclusively by the principle of freedom of competition is hardly to be expected in a country where it is generally accepted that price policy, investment policy and the production programme shall to a large extent be guided by the government. Policy with regard to mergers and cartels may in addition be influenced by the size of the market of the country concerned and by its foreign commercial policy. It would be absurd, for instance, to prevent the creation of an enterprise which would dominate the market in a small country, when such an enterprise would need its size to be competitive on the export markets; the need of a strict policy with regard to restrictive practices is also less great when these restrictive practices not only face considerable competition from other countries, but face it with-

out the protection afforded by high customs duties.

This principle, this link with the general political and economic philosophy, with the general aims of economic policy and with the specific economic conditions, applies equally in the Common Market and wherever there are efforts to establish an international or supranational anti-trust policy.

It is not by mere coincidence that the rules of competition in the Treaty of Rome are stricter than those in EFTA. Nor is it mere coincidence that with regard to GATT or the United Nations one can still hardly speak of an anti-trust policy at all. In EFTA, there is no authority with sufficient political power to carry through such a complicated and delicate task and the general aims of economic policy are also less precise on a world-wide level than they are on the regional level of Europe. Finally, the differences between the rules of competition in the Coal and Steel Treaty and those in the Common Market Treaty can also be explained by differences in political philosophy, differences in economic aims and differences in market structure and other economic conditions in the two fields of action.

In the Common Market the rules of competition must be seen *firstly* in connection with the so-called four freedoms, the free movement of goods, of services, of persons and of capital. *Secondly*, in connection with the basic principles of the economic union. And it cannot be stressed enough that in this context Articles 85 and 86 are just one part of the general aim to eliminate all interstate restrictions and distortions of competition in the Common Market. I must even stress the fact the notion «rules of competition» as used in the Treaty, covers in

its strict legal sense not only Articles 85 and 86, but also the anti-dumping policy within the Common Market and the rules on state aids to industry. Competition policy as defined by the European Commission and concentrated in one administrative unit, the Directorate-General for Competition, covers problems like fiscal distortions and discriminations, other discriminations on the ground of nationality, and harmonization of legislation. The whole of this policy of unrestricted and undistorted competition is in turn closely connected with the general economic policy of the Common Market. This coherence, this interdependence of all the various parts of the Treaty, also needs to be stressed. I will return to this point later on in my lecture.

To conclude what I have been saying by way of introduction, I feel that there are three main points in favour of a strong and efficient policy on competition.

The first of these, which is the thread running through the whole of the EEC Treaty, is that the Common Market is to be established primarily by abolishing all measures likely to prevent or restrict trade, the supply of services, or the free movement of capital or persons between Member States. Of course this applies in the first place to customs duties, quotas and measures with equivalent effect; but since customs duties on industrial products have been gradually reduced by 50% and quotas virtually abolished, it has become increasingly clear that the abolition of duties and quotas, necessary though it may be, will not suffice to establish a common market with the features of a domestic market, which is the objective of the Treaty; it will not even suffice to establish free movement.

It is therefore not merely fortuitous that the EEC Commission is receiving a growing number of complaints about other obstacles which impede trade amongst the Member States. Let me quote some examples: in some Member States the import of tobacco is limited by State monopolies; in one Member State the import of oil products and the establishment of new oil firms by companies from other Member States is severely restricted by a rigid market organization. Even among the Benelux countries, where the customs union has already been completed, but also among the other Member States, trade is considerably hampered by the formalities which stem from turnover tax legislation. Where contracts are awarded by the State or other public institutions, firms in other Member States have but very limited access to the market.

Legislation on patents and trade marks is such that in the case of many products exports from one Member State to another are restricted or rendered impossible. Differing quality standards for pharmaceutical products, foodstuffs, electrical appliances and many other products mean that intra-Community trade may be inhibited or almost prevented. Private market-sharing agreements and price agreements are other examples of practices by which the free movement of goods may be frustrated.

There are many more examples, but these will suffice to show that trade amongst the Member States is hampered by State and by private intervention, and that to abolish duties, quotas and measures with equivalent effect is not enough, if the four freedoms of the EEC Treaty — the free movement of goods, the free supply of services, the free movement of capital and the free movement of persons — are to be achieved. The authors of the Treaty understood this at the time, and therefore imposed upon the Member States a number of prohibitions and obligations, all of which are directed at making these four freedoms a reality. This alone is reason enough to justify the forbidding, as a master of principle, of all private understandings which ad-

versely affect trade among the Member States. It would be illogical to allow industry and commerce to do what the Member States are forbidden to do.

But the EEC Treaty does more than embody these four freedoms; it also postulates equal and undistorted conditions of competition as a means of attaining the objectives of the Community. The keynote of the whole Treaty is that the desired economic expansion, stability, higher standard of living and full employment, in short all that happens in the economic field in the EEC, is to be the result of free and undistorted competition and not of dirigist measures. Nor are such means of guidance as control over prices, wages and capital investment — though they exist in several Member States — provided for in the Treaty, and they could therefore only be considered if it were possible to co-ordinate the measures adopted in these difficult matters by the various States. However, this would seem far from easy to do, since not all the Member States apply such measures and some even reject them on principle.

The second point therefore is that guidance of the economy is to be achieved, in principle, not through action by the EEC institutions but by competition, with of course due safeguards for equal, undistorted conditions of competition. This explains why the prohibition of cartels is accompanied by prohibition of dumping practices, state aids and discrimination based on country of origin or nationality and also by action to harmonize the legal conditions of competition.

The third consideration, finally, is a political one. The member countries undoubtedly wanted to merge essential parts of their economic policy. They wanted a common policy and solidarity between member countries. At this stage of integration, however, they did not want to create a centralized economic policy with strong central authorities exercising supranational power in those fields where such power was not strictly necessary. For my part, I do not feel that it would be possible to achieve the integration of national markets more rapidly or better by a more

dirigistic concept than by free competition. But even if it had been felt that it would have been better to have a stricter regulation of the economy than had been provided for in the Treaty, the political implications of such an opinion would not have been accepted. The possibilities of political integration being what they were, no other choice was offered than that of free competition as guiding principle. It is clear from a careful scrutiny of the EEC Treaty that only in matters of commercial, agricultural and transport policy does joint political responsibility entail precise obligations for the Member States. To some extent a common commercial policy is an inescapable result of the principle of equal competitive conditions. The common agricultural and transport policies are doubtless in some degree an exception to the principle of competition. On the other hand, the Commission's proposals and the first decisions of the Council of Ministers show that the EEC intends to allow the greatest possible freedom of competition also in all these three spheres. The difficulties met with in the endeavour to agree on a common agricultural policy and the difficulties that are still being experienced in shaping a common transport and energy policy prove once again how difficult it is to produce detailed regulations for separate branches of industry in a political construction like that of the Common Market and how wise it has been not to extend this principle of regulation to other industries.

Other matters in which the Member States' joint responsibility already plays a part, but where the authority of the EEC institutions does not reach as far, are those of monetary policy, macroeconomics (policy with regard to the general economic trend), social policy and regional policy. I think you will agree with me that a common policy in these four fields, just like a common policy on foreign trade, is essential if the competitive system is to function well in an economic union. Without an active regional policy for instance, there would be a great risk of economic activities being concentrated too much in

the centre of the Common Market. I have the impression that this point might also become of considerable interest to Norway after its entry into the Common Market. A general policy on economic trends and a common monetary policy, providing for a climate of expansion while maintaining a general economic and monetary stability, are no less necessary. All the points mentioned will therefore be pushed forward actively and in close interdependence during the second and third stages of the establishment of the Common Market. The Community's action programme, which has been published very recently by the Commission, provides for a more vigorous policy in all these areas. Competition will none the less remain the main factor in setting the six national economies on their new course. Should any shortcomings appear, these will provide the necessary incentive to press forward with an economic policy under joint responsibility.

It will be clear from the above why cartels which are likely to be detrimental to trade between Member States are forbidden in the Common Market. International agreements of this nature frequently contain clauses whose purpose is to protect the home market of the parties by either quantitative restrictions or price fixing, or even by outright market sharing. Import agreements are often made in order to bring the imported products into line with the price and other trading conditions obtaining on the home market. Export agreements often serve, according to the state of the market, either to exploit the foreign market by charging higher prices, or else to sell at lower prices than those obtainable on the home market.

To permit such agreements would have been incompatible with the four freedoms and with the principle of free and undistorted competition. Section 1 of the first Regulation under Articles 85 and 86 of the Treaty therefore rightly confirms that agreements, decisions or concerted practices which may affect trade between Member States by restricting or distorting competition (as well as any abuse of a dominant position on the mar-

ket by an individual firm or by an oligopoly within the meaning of Article 86 of the Treaty) are prohibited and, in the case of agreements, null and void without need of any prior decision to that effect. This regulation came into force on March 13, 1962. Such agreements can now be attacked before any court, at least within the EEC. Where an agreement is likely to affect trade between the Member States, it is immaterial whether or not the parties to the agreement declare that it is governed by the law of a non-member country or, whether or not they are established within or outside the Common Market. Apart from nullity proceedings, action for damages and the like, which can be brought before ordinary courts, a prohibited agreement also involves the risk of very heavy fines which the Common Market Commission can impose. These may be as much as a million dollars or 10% of the annual turnover of the companies concerned, whichever is the greater.

I should point out, I think, that the prohibition affects not only international agreements and import and export cartels, but also many purely domestic agreements made for the sole purpose of controlling competition in the home market of a member country. Experience has shown that not only an official market organization but also a private one may be ineffective if it does not in one way or another embrace imports or exports or both, and then it will come under the prohibition. If such a national agreement, for instance, a price agreement, did not extend its activities to imports or exports, it would often be difficult for it to remain effective because of competitive by outsiders. Once there are no longer any customs duties or quotas to shield the parties to a restrictive agreement from competition by outsiders working from other Member States, the economic effects of international competition will automatically reduce the number of purely domestic agreements not falling within the scope of the prohibition.

After having thus explained the general philosophy of the prohibition of restrictive agreements, I

must not of course omit to mention also the important possibility of exemption from the prohibition. Agreements which are not primarily designed to restrain competition, even if they have such an effect, but which represent a joint undertaking to promote economic or technical progress, may be permitted by the Commission. This again is in keeping with the spirit of the Treaty. Such agreements however must also satisfy the following other three conditions:

- a) consumers must enjoy a fair share of the benefits accruing from the agreement (e. g. lower prices, where the object was to reduce costs);
- b) no restrictions must be imposed on the parties other than those essential to the attainment of the permissible objectives of the agreement;
- c) the agreement must not enable the parties to eliminate competition in respect of a substantial part of the products concerned. Adequate competition, either by outsiders or among the parties to the agreement, must therefore be maintained.

The parties to an agreement must furnish proof that these four conditions for the granting of an exemption are fulfilled, and normally they will have to furnish this proof with their notification of the agreement to the Common Market Commission. Experience has already shown that it is no easy matter, for instance, to prove a casual connection between progress made and the content of an agreement.

Because of their particular importance international agreements between more than two enterprises, with some minor exceptions, and domestic agreements relating to imports or exports must be registered in order to be considered for exemption from the general ban. All existing agreements of this kind had to be registered before November 1 of this year, and all new practices of the types have to be registered before they enter into force.

The reasons for this notification

procedure will be clear from what I have already stated. Experience shows that international cartels — import cartels and export cartels — so often contain clauses which are incompatible with the four freedoms provided for by the Treaty or with the objective of eliminating all forms of discrimination or distortion that a check on every single case is necessary before it can be accepted, if compatible with the four conditions of Article 85 paragraph 3.

Up to now about 800 agreements have been notified. Agreements and concerted practices which are liable to compulsory registration but which were not notified in time are null and void and subject to the heavy fines I mentioned if the partners to the agreements continue to apply them, even if maintenance of the restrictive practice is based only on tacit agreement or on a gentleman's agreement. They cannot normally seek the benefit of the exemptions envisaged in Article 85 paragraph 3 — in any case, not for the past. These consequences have been made fully clear in a first important decision of the European Court on Article 85. For these reasons, if for no others, it is of the utmost importance for the enterprises concerned to notify their existing and new agreements within the time-limits laid down. Prompt notification is also to be recommended because, as I said, an authorization based on Article 85 paragraph 3 can only be valid from the date of notification (with an exemption for old agreements which only affects those registered by November 1), and because of the fact that notification in practice will normally give protection against action for damages and administrative sanctions. So there are clear advantages in case of notification and clear disadvantages in case of non-notification. Existing international agreements and agreements on imports or exports between *two enterprises only* can be notified at latest up to February 1 of next year. The most important types of those agreements are exclusive dealing agreements, between a producer in one country and a wholesaler in another, and international licensing agreements in as far as they

contain clauses not limited to the use of the patent itself.

I could imagine that Norwegian enterprise would be interested to know how far their agreements too come under this notification procedure. It is difficult to give a very detailed answer to that question, because here again much depends on the specific aspects of a specific case. The general criterion which seems the most important in answering this question is that — in order to come under Article 85 — the restrictive practice must affect trade between member countries. An agreement affecting only trade between Norway and the Common Market would not come under Article 85, still less an agreement affecting only trade within Norway or between Norway and other third countries. This being said, it is however clear that international restrictive agreements between enterprises of the Common Market in which Norwegian enterprises would participate, would come under the notification procedure. Agreements between one or more Norwegian firms on the one hand and, on the other, one or more firms of even one member country would have to be notified if this agreement contained clauses on exports to or imports from other member countries. In this respect exclusive dealing agreements and licensing agreements are of course of particular importance, because of the very great number of such agreements and because of the fact that territorial restrictions are often included in them. The Commission of the Common Market will therefore try to obtain some clarification and possibly some procedural simplification in those two fields before the end of this year. With regard to licensing agreements, it might prove to be particularly worth while to attempt a more detailed definition of the distinction between patent legislation and Articles 85 in this respect. Many clauses in licensing agreements do not in fact add anything to the restrictions already resulting from patent law. With regard to exclusive dealing agreements, however, the situation is far more complicated, in as far as serious doubts might exist concerning the compatibility with the

basic philosophy of the Treaty of certain basic clauses in many such agreements, such as the prohibition of many export or import deals with other member countries which, in various direct and indirect ways, may result from such agreements. We hope however that we will be able to simplify the notification procedure with regard to those exclusive dealing agreements also. (The Commission will shortly be publishing its detailed intentions with regard to exclusive dealing agreements and licensing agreements in the *Journal Officiel*, with an invitation to all those concerned to submit their comments within one month. A final decision in this respect might be taken before the end of the year.) Under certain circumstances agreements between Norwegian firms concerning exports to or imports from the Common Market might certainly come under Article 85 as well as under the rule of compulsory registration. It does not seem very likely however that the Commission will bother too much about such agreements if no complaints are presented. Should Norway become a member of the Community, as I personally hope it will soon, it seems likely that a new time-limit for the notification of such agreements could be fixed. The risks of not notifying agreements are certainly far greater with respect to agreements between Norwegian firms and firms inside the Common Market countries. Especially with two-party agreements, the risks resulting from the nullity of agreements which have not been notified, might be not the least of such risks. The number of civil law suits concerning such agreements which are being heard before the Courts of the various countries is indeed growing rapidly.

The details of the registration procedure are laid down in Regulation No. 27, published in the official gazette of the Communities on May 10. Norwegian firms which are parties to an agreement liable to affect trade between Member States of the EEC may also apply for registration. Domestic agreements which do not concern imports or exports, individual resale price maintenance agree-

Forts. 3. omsl.side.

Er det behov for sosialøkonomi i næringslivet?

Sivilingeniør Per H. Engelstad og dosent Hans Jacob Kreyberg holdt på et møte i Sosialøkonomisk Samfunn høsten 1962 innledningsforedrag om hvilket behov det er for sosialøkonomer, henholdsvis ingeniører i næringslivet. Vi gjengir nedenfor Engelstads innlegg. Kreybergs innlegg vil bli publisert i neste nummer.

A. Generelt om bedriftenes målsetting og behovet for økonomisk kunnskap.

I. Bedriftens mål.

Svaret på spørsmålet om behovet for økonomi og økonomer vil være avhengig av i hvilken grad det kan sies at kunnskap på dette felt er en nødvendig betingelse for at næringslivet skal kunne oppfylle sin målsetting.

Med økonomi forstår jeg heretter både makro- og mikroøkonomien, inkludert matematiske metoder og spesielle teknikker som finner anvendelse på disse og nær tilgrensende områder. Denne formulering har relasjon til næringslivets behov i praksis, og har ingen pretensjoner i retning av fagterminologisk stringens. Jeg skal senere komme nærmere inn på en hensiktsmessig inndeling av økonomien.

I det følgende vil jeg i første rekke tenke på private bedrifter som arbeider i et vanlig vesteuropeisk konkurransemarked, selv om en del av resonnementene nok vil gjelde ut over denne ramme.

Bedriftens målsetting kan ofte synes uklar, og det kan derfor være fordelaktig med en inndeling i økonomisk hovedmål og diverse tilleggs mål:

1) Hovedmål.

Dette består normalt i økonomisk optimalisering på lang sikt, men har en tendens til å utvikle seg til «ekspansjon for ekspansjonens egen skyld» eller i dårlige perioder til å bli en «kamp alene for å overleve».

2) Tilleggs mål.

Disse kan karakteriseres som sosiale eller pseudo-sosiale, avhengig av i hvilken grad de, slik som gaver til institusjoner (universiteter, gamle hjem osv.) kan sies å være public relation tiltak, og som sådanne økonomisk motiverte. Andre former for tilleggs mål kan være beskjeftigelse av slekt og venner i bedriften, bedring av sysselsettingen på hjemstedet eller ledelsens ønske om å bygge et «monument» over seg selv.

Vi skal for enkelhets skyld se bort fra slike tilleggs mål, som i en enkel bedrift kan spille en meget vesentlig rolle, men som for bedriftene totalt sett vil være av mindre betydning.

Kort sagt blir da bedriftens mål:

«Å tjene mest mulig penger sett på lengre sikt».

II. Hvordan kan bedriften skaffe seg økonomisk kunnskap?

En bedrift bør bare være interessert i å investere penger i økonomisk kunnskap i den grad en slik investering, hva angår rentabilitet, kan konkurrere med alternative investeringsobjekter. I praksis vil bedriftene løse problemet ved å ansette personer med

den nødvendige kunnskap på området. Det foreligger i hovedsaken to alternativer for slike ansettelser:

- 1) Personer med økonomi som sentral faglig bakgrunn.
- 2) Personer med annen sentral faglig bakgrunn, som ingeniørfag, handelsfag, jus osv., og med tillegg utdanning i økonomi.

(Bedriftene kan selvfølgelig tenke seg å benytte eksterne økonomiske spesialister, men disse blir da i denne sammenheng betraktet ut i fra den annen bedrift hvor de er ansatt, f. eks. et konsulentfirma e. l.).

III. Bedriftens generelle behov for personell.

Når man skal vurdere i hvilken grad bedriftene har behov for de to kategorier av økonomisk utdannet personell, tror jeg det vil være fruktbart å ta utgangspunkt i en modell for bedriftens generelle personellbehov.

Denne modell har vært en del fremme i dagens diskusjon om industriens utnyttelse av sivilingeniørenes kunnskaper, og går i all enkelhet ut på at man må skille mellom to hovedgrupper av funksjonærer spesialister og ledere.

- 1) Med *spesialist* forstås her en person som *selv* utfører spesifikke arbeidsoppgaver. Han vil derfor ha lite behov for
 - å benytte seg av andre personer i organisasjonen
 - å ha kunnskap utover det fagområdet som danner naturlig basis for hans egen spesialitet.

- 2) Med *leder* forstås her en person som *får utført* spesifikke arbeidsoppgaver gjennom andre.

Lederen vil derfor være helt avhengig av:

- andre personer i organisasjonen
- tilstrekkelig innsikt på alle de områder hvor han får utført sine oppgaver, slik at han kan rettledede arbeidet, kontrollere og vurdere resultatene.

Disse definisjoner gjør spesialistbegrepet relativt snevert, og lederbegrepet tilsvarende omfattende. Inndelingen er som man ser svært skjematisk, og forholdene vil i praksis være langt mer utflytende. Når jeg allikevel mener at modellen er relevant så er det fordi:

- Den viser at det er to vesensforskjellige typer av arbeidsoppgaver og stillinger i bedriftene.
- Den sier noe om størrelsen av behovet for ledere kontra spesialister i praksis.

IV. Spesialistenes og ledernes behov for økonomisk kunnskap.

1) *Spesialistene* vil enten tilhøre det mindretall som er spesialister nettopp i økonomi, eller det store flertall av andre spesialister som vanligvis har et relativt lite behov for kjennskap til økonomien som fag.

2) *Ledernes* behov for økonomisk kunnskap vil variere fra et visst minimum og oppover, mens behovet for detaljkunnskap gjerne vil være lite.

Av ledere vil man antagelig kunne snakke om to kategorier:

a) Ledere i de avdelinger som beskjeftiger økonomer som spesialister i f. eks. markedsanalyse, operasjonsanalyse, statistikk osv. Disse må derfor selv ha relativt godt kjennskap til faget.

b) Ledere i de øvrige avdelinger. Disse vil ha et lite, men sterkt økende behov for faget oppover i organisasjonspyramiden. Dette er normalt folk med annen faglig bakgrunn f. eks. jurister, ingeniører og salgsfolk.

V. Forhold ved den enkelte bedrift som er av betydning for dens behov for spesialister og ledere.

1) Behovet for økonomiske spesialister er i første rekke avhengig av:

- a) Bedriftens progressivitet og utviklingsnivå.
- b) Bedriftens størrelse.
- c) Bedriftens spesielle egenart og type.

a) Den *progressive* bedrift vil være mer interessert i å ansette økonomiske spesialister enn den mer tradisjonelt orienterte. Det er i dag en klar tendens i moderne bedriftsledelse til stadig å knytte til seg spesialister fra nye fagområder, ut fra den erkjennelse at det økende område for vitenskapelig kunnskap også gir nye muligheter for rentabel økonomisk utnyttelse.

I tillegg til de mer tradisjonelt etterspurte ingeniører, jurister og handelsutdannede, er det i dag en økende etterspørsel i bedriftene etter både matematikere, statistikere, fysikere, kjemikere, markedsføringsekspert, psykologer og sosiologer. Det ville være rimelig å anta at også økonomene skulle kunne nyte godt av denne generelle utviklingstendens.

b) Når det gjelder bedriftens *størrelse* vil denne være av betydning for behovet for spesialister. Graden av arbeidsdeling, og dermed behovet for spesialister, øker normalt med bedriftens størrelse.

c) At bedriftens *spesielle egenart og type* vil være av vesentlig betydning for behovet for spesialister er innlysende når man ser på alternative bedriftstyper som:

Vanlige handelsbedrifter.
Vanlige industribedrifter.
Rasjonaliseringskonsulenter.
Forskningsinstitusjoner.
Statistiske byråer osv.

2) Behovet for ledere:

Dette vil være avhengig av de samme forhold ved bedriftene som er nevnt under behandlingen av spesialistene. Generelt kan det sies at behovet *øker* med bedriftens *progressivitet* og *størrelse* og dertil vil variere noe med typen av bedrift.

B. Bedriftenes behov for forskjellige former for økonomiske kunnskap.

VI. Inndeling av økonomien.

Tiden er nå inne til å foreta en nærmere inndeling av økonomenes fagområde eller økonomien slik den er «definert» i innledningen til denne artikkel. Jeg har funnet følgende tredeling av området hensiktsmessig:

1) *Bedriftsøkonomi*, omfattende økonomisk teori og praksis innen den enkelte bedrift. Herunder kommer i henhold til studieplanen for Handelshøyskolen i Bergen bl. a.: Regnskapsvesen (budsjettering, kalkulasjon, kostnadsanalyse etc.), Beskatningsteori, Finansiering, Markedsføring, Administrasjon.

2) *Sosialøkonomi*, omfattende all økonomisk teori og praksis som går ut over den enkelte bedrift. Bl. a. følgende fag som er omtalt i studieplanen for Oslo Universitet ser ut til å falle helt eller delvis inn under denne gruppen: Teoretisk økonomi, Næringsøkonomi, Sosiallære, Penge- og finansiell økonomi og Internasjonal økonomi.

3) *Kvantitative analysemetoder og teknikker på matematiskstatistisk grunnlag.*

Disse finner anvendelse i makro- og mikroøkonomien og nær tilgrensende områder. Det dreier seg her gjerne om optimaliseringsproblematikk. Aktuelle eksempler finnes innen markedsanalysen, operasjonsanalysen og den statistiske kvalitetskontroll.

Min begrunnelse for å velge denne inndeling er at:

— den vil kunne være representativ for en ikke-økonom, og dermed gjerne også bedriftens og kjøperens syn på faget.

— den er hensiktsmessig ved vurdering av størrelsen av behovet hos bedriftene for de forskjellige deler av faget.

VII. Vurdering av bedriftenes behov for kunnskap innen de tre fagområder.

Jeg skal i det følgende gi en kort redegjørelse for mitt personlige syn på bedriftenes interesse i fagområdene bedriftsøkonomi, sosialøkonomi og kvantitative metoder, og samtidig peke på visse årsaksforhold som kan være av betydning.

1) *Bedriftsøkonomi.*

Bedriftene har forlenget erkjent sitt behov for fagfolk med skikkelig skolering i bedriftsøkonomi, og etterspørselen etter slik kunnskap er stadig økende. Tydelige beviser på dette er store antall annonser i avisene hvor bedriftene søker etter siviløkonomer og bedriftsøkonomer. Man har også tatt konsekvensen av den økende etterspørsel, og det foregår i dag en sterk, kvalitativ og kvantitativ utbygging av undervisningsinstitusjonene på dette området, både i Norge og i utlandet. Spesielt kraftig utbygging foregår for tiden i Sverige.

Bedriftene legger dessuten mer og mer vekt på at f. eks. også ingeniører og teknikere skaffer seg best mulig kjennskap til de økonomiske fag. Dette har både Norges Tekniske Høyskole og Den Norske Ingeniørforening tatt konsekvensen av ved opplegget av sine forskjellige former for etterutdanning av ingeniører. De økonomiske fag har således en

sentral plass både i «Seminar i industriell administrasjon» ved N.T.H. og N.I.F.'s kursvirksomhet.

2) Sosialøkonomi.

Det ser ut som om behovet i bedriftene i dag for *spesifikk* sosialøkonomisk kunnskap er minimalt, eller også er det i beste fall et potensielt behov som hittil bare i liten grad har latt seg påvise.

a) Jeg har inntrykk av at det er et svelg mellom, på den ene side, den teoretiske meget avanserte økonomi som doseres ved Universitetene, og på den annen side, den svært enkle og praktiske form for sosialøkonomisk viten som kommer til anvendelse på lederplan i bedriftene.

Bedriftslederen er vanligvis en mann med utpreget sans for realiteter, og da han hittil har greid seg tilsynelatende utmerket med sine kunnskaper fra handelsgymnasiet, er han tilbøyelig til å anse disse for å være det mer teoretisk avanserte alternativ overlegent. I et hvert fall inntil det motsatte er bevist.

Den teoretiske økonomi's dilemma består vel nettopp i at det er den som må bære bevisbyrden. Den må selv kunne bevise at den er dagens praksis og «mangel på metode» overlegen.

b) Et annet og like viktig problem er at bedriftsledelsen slett ikke vet *hvilke* problemer moderne økonomisk teori *selv* mener å kunne løse for den. — Jeg forutsetter her, i motsetning til de sterkeste motstandere av moderne økonomisk teori, at økonomene selv vet hvilke problemer de kan løse. — Vanligvis er det nødvendig at selgeren presenterer varen på en skikkelig måte for kjøperen for at noe kjøp overhodet skal komme istand. På samme måte må økonomene presentere sin vare overfor næringslivet.

c) Et tredje forhold som jeg mener er av en viss betydning, er den politiske slagside som all sosialøkonomi har i de fleste bedriftslederes øyne. Hvorvidt denne slagside er reell eller innbilt spiller i den forbindelse mindre rolle. Hovedsaken er at politisk antagonisme kan være en alvorlig hindring for at sosialøkonomene som stand oppnår den plass i bedriftene som den ut i fra andre kriterier ville være berettiget til. Ordet «planøkonomi» er som en rød klut for mange bedriftsledere, til tross for at også de benytter budsjetteringsteknikken i sin virksomhet.

d) Et fjerde forhold er den generelle tendens i tiden som går i retning av økonomisk integrasjon av stadig større områder, med Fellesmarkedet som det sentrale eksempel.

Bedriftslederne er i dag klar over at tilslutningen til Fellesmarkedet vil reise nye og store problemer, men fremfor alt også bety nye muligheter for hver enkelt av dem. Dette gjør at de vil være meget interessert i å kjøpe kunnskap som kan bidra til å utnytte disse muligheter. Her ligger etter min oppfatning en utfordring til økonomene, og en som kanskje burde ligge spesielt godt til rette for sosialøkonomene. Dette er et konkret salgsargument overfor bedriftene som er lite benyttet.

e) Sist, men ikke minst, har jeg inntrykk av at sosialøkonomene generelt, og da spesielt som følge av en noe ensidig konsentrasjon om sin sterkt teoretiske fagkrets ofte trenger en uforholdsmessig

lang innføringsperiode i bedriften. Dette spørsmål vil jeg imidlertid få lov å komme tilbake til under behandlingen av sosialøkonomenes muligheter som yrkesutøvere i bedriftene.

Det er mitt inntrykk at etterspørselen etter sosialøkonomer til det private næringsliv generelt er dårlig. Inntrykket synes også å bli bekreftet av den fordeling etter ansettelsessted som sekretær Østberg i Sosialøkonomisk Samfunn har registrert for «privatansatte» — dvs. ikke statsansatte — medlemmer av Samfunnet. Av 70 privatansatte medlemmer arbeider 16 i banker, 14 i organisasjoner, 10 i konsulentfirmaer, 9 i forsikringsselskaper, 5 i kommuner, 4 i forskningsinstitutter, 4 i industribedrifter og 8 i andre bedrifter. Sekretær Østberg understreker sterkt at organisasjonsprosenten for privatansatte sosialøkonomer er relativt lav og at fordelingen etter ansettelsessted for medlemsmassen i Sosialøkonomisk Samfunn neppe er representativ for samtlige privatansatte sosialøkonomer. Likevel skulle tallene være en klar indikasjon på at det alt i alt er få sosialøkonomer som er sysselsatt i private bedrifter og spesielt i industribedrifter.

3) Moderne kvantitative metoder og teknikker.

Det er i dag en helt klar tendens hos de mer progressive bedrifter i retning av å la tradisjonelle kvalitative betraktninger vike plassen for nye kvantitative teknikker. Slike kvantitative metoder blir utviklet på stadig flere områder innen bedriftslivet.

I takt med dette vokser behovet både for *spesialisert* med tilstrekkelig matematisk og metodisk skoleing til å gjennomføre de kompliserte analyser, og for *ledere* med forståelse for disse hjelpemidlers muligheter og begrensninger.

Sosialøkonomene skulle på grunn av sin utdannelse ha et ypperlig utgangspunkt for å gjøre seg gjeldende på dette felt. Spesielt burde de her ha en vesentlig fordel fremfor siviløkonomene som har en relativt sett svak matematisk og metodisk bakgrunn.

En oppsummering av bedriftenes behov for forskjellige former for økonomisk kunnskap:

Bedriftsøkonomi: Stort og for bedriftene *erkjent* behov.

Sosialøkonomi: Minimalt, og for bedriftene *ikke* *erkjent* behov.

Kvantitative metoder: Voksende behov og voksende erkjennelse hos bedriftene av behovet.

Arsakene til sosialøkonomiens svake stilling:

- 1) Teoretisk økonomi har ikke bevist sin overlegenhet over tradisjonelle metoder.
- 2) Bedriftene vet ikke hvilke oppgaver økonomene kan løse.
- 3) Faget har en reell eller innbilt politisk slagside.
- 4) Fellesmarkedet er et utnyttet konkret salgsargument overfor bedriftene.

C. Hvilke muligheter har sosialøkonomen til å få tilfredsstillet sine behov som yrkesutøver i bedriftene i dag?

IX. Hva består behovet i?

Jeg har tidligere presisert at bedriftenes fundamentale behov er å tjene penger. Hva er så på den

annen side det virkelige mål for sosialøkonomen som yrkesutøver?

Det er min oppfatning at sosialøkonomens mål, — i likhet med de fleste andre yrkesgrupper — består i å oppnå størst mulig behovstilfredsstillelse, totalt sett, gjennom det yrke han engang har valgt, og at dette behov settes sammen av følgende tre hovedkomponenter:

- 1) Størst mulig glede i arbeide, som oppnås når man selv har følelsen av å arbeide «på toppen av egne evner og kunnskaper». Størst mulig ytelse i dag, og en samtidig følelse av personlig utvikling som kvalifiserer for større oppgaver i fremtiden.
- 2) Størst mulig fri disponibel inntekt.
- 3) Størst mulig sosial prestisje (faglig, status og lønn).

Videre bør man ha klart for seg tidsperspektivet: Det dreier seg om størst mulig behovstilfredsstillelse over et lengre tidsrom.

X. Hvordan skal sosialøkonomen best kunne nå sitt mål?

Målet kan han best nå gjennom en optimal evne til selv å tjene nettopp det objekt som er forutsetningen for hans egen behovstilfredsstillelse — nemlig *bedriftene*.

Jeg skal i det følgende peke på 4 forhold som er av sentral betydning for å kunne lykkes i en bedrift:

- 1) *Kjennskap til bedriftens målsetting, funksjonelle oppbygging og hovedproblemer.*

For å forstå hva som er vesentlig og uvesentlig i en bedrift er det av stor betydning å ha overblikk, både over hvordan de enkelte ledd i bedriften fungerer hver for seg og i sammenheng. Effektivitet er gjerne et spørsmål om å kunne skille det vesentlige fra det uvesentlige. Ved de fleste avgjørelser står man overfor en rekke motstridende hensyn, og det er derfor nødvendig alltid å ha klart for seg hvilke hensyn som er av størst betydning ut fra bedriftens *målsetting*. Derfor må man også kjenne denne.

- 2) *Evne til å samarbeide med bedriftens øvrige funksjonærer.*

Evnen til å kunne samarbeide både med under-, side-, og overordnede er av den største betydning for ens personlige karriere i bedriften. Et smidig samarbeide er en forutsetning for å få arbeid gjort, trivelige forhold, muligheter for avansement oppover i organisasjonen, og tildeling av de store og krevende oppgaver som gir personlig utvikling.

Vesentlig for samarbeidsevnen er å kunne se en sak fra flere sider, og ha forståelse for de problemer som finnes på andre fagområder enn ens eget.

- 3) *Besittelse av kunnskap som bedriften har behov for.*

På bakgrunn av det som tidligere er sagt om betydningen av de forskjellige deler av det økonomiske fagområdet, burde den bedriftsorienterte økonom konsentrere seg i første rekke om *bedriftsøkonomi* og *kvantitative metoder og teknikker*.

Det kan være verd å huske at begge disse områder allerede er helt eller delvis akseptert av bedriftene

i motsetning til den egentlige sosialøkonomi. Man bør også være klar over at siviløkonomen på disse områder antagelig vil være den farligste konkurrent. På grunn av sin mer praktisk faglige orientering og bedre kjennskap til bedriftens funksjoner totalt sett, vil han vanligvis være meget lettere for ledelsen umiddelbart å plasere og utnytte fullt i bedriften. Som investeringsobjekt er siviløkonom derfor mer tiltrekkende fordi han lover avkastning også på kort sikt.

- 4) *Evne til å konkurrere med de øvrige funksjonærer i bedriften.*

Jeg har allerede nevnt betydningen av kjennskap til bedriften, evne til samarbeid og behovet for etterspurt kunnskap.

I tillegg til dette er det viktig å være klar over bedriftens alternative karrieremuligheter, og hva som kreves for at man skal kunne lykkes henholdsvis som *spesialist* eller som *leder*.

I denne forbindelse bør man foreta en mest mulig realistisk vurdering av egne evner og anlegg, og fremfor alt vurdere hvilken form for arbeid som i *lengden* vil gi størst trivsel.

A) Når det gjelder *spesialisten* bør man være klar over dette yrkes egenart i form av sterk faglig konsentrasjon, fordypelse og grundighet og tilsvarende mindre kontakt og avhengighet av omgivelsene og andre mennesker i organisasjonen. Normalt vil avlønningen være moderat, og den sosiale prestisje lav eller moderat. I mer spesielle tilfelle vil imidlertid også lønn og prestisje kunne være høy.

B) Når det gjelder mulighetene for å lykkes fullt ut som *leder* i dag, bør man være klar over følgende tre forhold:

- 1) For det første forutsettes visse *naturlige anlegg* som åpenhet, at man er glad i å snakke med folk, evne til å ta beslutninger, evne til å arbeide gjennom andre ved å delegere oppgaver og stimulere medarbeiderne osv.
- 2) For det annet er det nødvendig med kjennskap til den omfattende *teori* som i dag er knyttet til lederfunksjonen.
- 3) Og endelig må lederen ha tilstrekkelig *faglig kunnskap* til å kontrollere og vurdere resultatene av det arbeid som han utfører gjennom sine underordnede.

Både lederens lønn og sosiale prestisje vil gjerne variere fra moderat til meget høy.

XI. Konklusjon.

Skulle jeg trekke en sammenfattende konklusjon ut fra de spredte betraktninger som her er fremlagt, måtte det være at det er muligheter og behov for sosialøkonomen i bedriften i den grad han *selv* lykkes å anvende sin generelle metode på praktiske problemer, og da snarere innen det bedriftsøkonomiske enn sosialøkonomiske området.

Finner man å kunne være enig i denne konklusjon må vel konsekvensene være at man tar opp visse sider av den nuværende studieplan ved universitetet til nærmere vurdering.

Brev fra leserne

Ad. behovet for en nøyere spesifikasjon av den sosialøkonomiske titulatur.

Herr redaktør!

Etter hvert som vårt samfunn utvikles differentieres de arbeidsoppgaver som sosialøkonomiske kandidater får å fylle. Den ene kommer til å gjøre det ene, og den annen det annet. Dette er bare å gledes over, da jo ikke alle passer til det samme.

For meg ser det imidlertid ut til at denne utvikling skaper visse titulaturiske komplikasjoner. Saken er jo den at vi alle er cand. oecon.-er på papiret, mens vi i realiteten er høyst forskjellige. Vår tittel sier ikke presist nok hva slags økonom de respektive av oss er.

Da vi nu nylig har fått den nye tittel exam. oecon. — som jo straks vil stå ganske klart for den store menigmann hva er — synes tiden nu å være opportun for å innføre en del flere, mer spesialiserte titler. Jeg kunne tenke meg at man for fremtiden skulle hete «Cand. oecon.... N. N.», hvor står for en rekke kvalifiserende latinske betegnelser. (Dog kan hver person kun ha én sådan. Kfr. Sakførerforeningens konkurransereguleringer ifølge hvilke en

o.r.sakfører kun har lov til å avertere tre spesialiteter samtidig), f. eks. skilsmisse, skatt og underslag).

Jeg drister med derfor til å fremkaste den veloverveide tanke at De åpner «Sosialøkonomen»s spalter for fyndige og latinske forslag til slike kvalifiserende yrkesbetegnelser. Den dag de blir innført tror jeg sosialøkonomene klarere vil kunne tone sitt spesialitetsflagg utad og derved vinne i posisjon, noe som naturligvis er av betydning i velferdsstatens klasseløse samfunn.

Med håndslag

Cand. oecon. pret. dyn.¹⁾

¹⁾ Forkortelse for «pretium dynamicus» eller dynamisk pristeori og derfor angir at jeg føler meg sterk i edderkoppspinnnet.

Sosi-A-tetsnytt

Arne Solbraa (co. 1941) tidligere assisterende direktør i Landbrukets Sentralforbund, tiltrer stillingen som administrerende direktør i Norges Skog-eierforbund fra 1. februar 1963.

Bjørn Larsen (c. o. 1947), ekspedisjonssjef i Finansdepartementet, er tilsatt som avdelingssjef i den nye Avdeling for Langtidsplanlegging samme sted.

Per Tobiesen (c. o. 1947) har tiltrådt stillingen som kontorsjef i Norsk Utviklingshjelp.

Søren Hoff (c. o. 1952) har sluttet i Økonomiavdelingen, Finansdepartementet for å tiltre stilling som konsulent i Vassdragsvesenet.

Even S. Engelstad (c. o. 1956) som har vært ansatt i Norges Rederforbund, har fra 1. januar tiltrådt stilling ved skipsmeklerfirmaet E. S. Platou.

Arne Dag Johansen (c. o. 1958), tidligere forskningsstipendiat ved Universitetets sosialøkonomiske institutt, er tilsatt som konsulent i Industridepartementet.

To ord om inflasjon

Inflation is always with us. It is an endemic disease of democracy and we will always have to guard against it.

Den britiske finansminister, Reginald Maudling.

TRYGGHET FOR FAMILIEN

Ved å tegne livsforsikring med familietillegg kan De for en overkommelig premie trygge familien med et beløp som virkelig monner.

For nye forsikringer etter denne form yder vårt selskap allerede fra tegningen garanterte tillegg på 11—20% (etter forsikringens utløpsår). Garantien gjelder foreløbig for de første 6 år. Eksempelvis kan en 30-årig familieforsørger for en årlig premie på kr. 414,— få en forsikring på kr. 10.000,— som utbetales ved hans 70. år eller tidligere død — med familietillegg som sikrer utbetaling av det femdobbelte beløp, kr. 50.000,— ved død i de første 20 år. I de første 6 år garanterer Norske Liv dessuten et tillegg som i dette tilfelle utgjør 15%, slik at den samlede utbetaling ved død før 1. januar 1968 blir kr. 57.500,—. Henvend Dem til en av våre representanter, eller til vårt hovedkontor, Drammensveien 21, Oslo. Tlf. 44 39 50.

NORSKE LIV
Stiftet 1844

Ekspert til økonomisk vurdering av turistnæringen

Samferdselsdepartementet søker en spesialkonsulent, sivil- eller sosialøkonom, til å foreta en analyse av turistnæringens økonomiske betydning. Oppgaven vil bli omfattende og vedkommende må kunne arbeide helt selvstendig.

Arbeidet forutsettes å strekke seg over 1—2 år. Engasjementet vil bli lønnet etter kvalifikasjoner. Søknad sendes til Samferdselsdepartementet. Hotell- og Turistdirektoratet, Oslo Dep.

REGULATIONS...

Forts. fra s. 18.

ments, licence agreements which do not involve any restriction of competition going beyond restrictions on the use of the patent itself, agreements dealing purely with standards and types, and joint technical research arrangements are not subject to compulsory registration. This does not mean that such arrangements could in no case fall under the prohibition, nor does it mean that they invariably qualify for exemption. It only means that they exist at their own risk and that where necessary they can be exempted retroactively, that is to say from the moment the conditions of Article 85 paragraph 3 were fulfilled and proof of this fact was furnished.

I have not yet spoken of Article 86, which forbids abuse of a position where one or more enterprises

dominate the market, in as far as this abuse affects trade between member countries. I have not spoken about this article because it seems to be of little interest for Norway, as long as your country is not a member of the Community. In itself this prohibition of abuse of economic power is of course of the greatest importance, and the point I would like to stress in particular is that this prohibition is also self-executing, just like Article 85. So the legal situation is not that abuse of a dominant position is allowed as long as it has not been forbidden by the Commission. On the contrary, fines could be imposed as soon as proof of an abuse of market domination was brought. The protection given by Article 86 is in other words not only a protection for the future, but also for the past, and action for damages could be brought before the Courts for any abuses which had taken place on or after March 13, the

day on which Regulation No. 17 entered into force.

It is through Regulations 17 and 26 (which extend Articles 85 and 86, with some exemptions for agricultural products) and Regulation 27 that the prohibition of restrictive practices laid down in the ECC Treaty assumes a topical importance. The provisions — which I have not touched upon — concerning the Commission's extensive powers of investigation and arrangements for liaison with the authorities in the various countries, and finally the enforcement of the Commission's decisions and the publication thereof will contribute to the practical implementation of this prohibition which, as I have shown, has its roots in the very nature of the Treaty itself and which protects the economy of all member countries against abuse of monopolistic or oligopolistic power as well as against agreements contrary to the basic aims of the Treaty.

STUDENTNYTT

Straks før jul holdtes et interessant og løfterikt møte på professor Haavelmos kontor. Det såkalte «Haavelmo-seminar», som er en regelmessig sammenkomst mellom Instituttets lærere og forskningspersonell, var denne gang, etter initiativ av Lindbom, viet «økonomiundervisningen som pedagogisk problem». Pedagogikk her tatt i meget vid betydning, idet diskusjonen tok utgangspunkt i følgende: Det er en størrelse som skal maksimeres, nemlig X = studentens absorpsjon av kunnskap etc.; sagt bedre: Hans «vekstrate» qua sosialøkonom. Med en vågsom forenkling kan sies at problemet er å maksimere X = forelesninger + seminarer + kollokvier + lesing.

Diskusjonen viste klart at det blant våre lærere er stor vilje til å imøtekomme undervisningsfremmende tiltak, men at det står meget igjen før nevnte maksimeringsproblem er løst. (Nå, løst blir det selvsagt aldri). Det ble klart presisert, særlig av Haavelmo og stud. oecon. Hermannsen, at X -en ikke må betraktes som blott kunnskaps-

tilegnelse, men at det i den også ligger en intellektuell og åndelig utvikling. Haavelmo var inne på forskjellen mellom det moderne universitet som kandidatfabrikk, og det gammeldagse universitet. Vi savner en helt klar målsetting for Universitetet. Det vet kanskje ikke selv om det skal ta skrittet fullt ut og bli kandidatfabrikk eller om det skal skape en mellomting mellom effektive arbeidere etter samfunnets krav og «åndselite». Det er kanskje det siste alternativ flere av våre studier sikter på. Helt umiddelbart ser vi at det må bli vanskelig.

Haavelmo lurte også på om der finnes 2 student-typer: En med det effektive og rasjonelle for øye, en type som *ønsker* kandidatfabrikken og én intellektuelt — og forskeranlagt type. Denne hypotese har nok meget for seg. Sannsynligvis kan det trekkes et nokså skarpt skille mellom to typer.

Mange interessante spørsmål ble reist på feltet undervisningsteknikk — plan, pedagogikk og problemene ble lovet videre oppmerksomhet. Det blir vel alltid anled-

ning senere i denne spalte til å komme nærmere inn på en del av disse interessante problemer.

Utvalgsformann Korsæth sukker resignert idet han med beklagelse avviser 2. semesterstudenter som søker lesesal- og garderobe plass. Vårt «lebensraum» er snart sprengt, og det vil ta «noen tid» før vi kan utvide det med teologenes lille hus borte i haven.

— Det estetiske lyspunkt sørger en nyoppusset røkesalong for. Det var i høst tilløp til ideologisk formålstjenlig kunstnerisk dekorasjon der. More seriously speaking — det måtte være en god idé å skaffe et bilde av Karl Marx og/eller en eller flere store læremestere og henge opp til almen inspirasjon. Apropos Marx, sa en ond tunge at Vogt's forelesningsserie i vårsemesteret er den samme som tidligere, bare at han da kalte den «befolkningslære».

Eksamensoppgavene og -resultatene må dessverre utstå til neste nummer på grunn av plassmangel.

L. A.

SOSIALØKONOMENS

konjunkturtermometer

Noe svakere utvikling i investeringer og på arbeidsmarkedet mot slutten av året.

	1961			1962		
	Okt.	Nov.	Des.	Okt.	Nov.	Des.
Arbeidsmarkedet:						
1. Arbeidsledighet	36,7	57,7	113,6	51,9	78,9	141,8
Produksjon:						
1. Sesongkorrigert industri- produksjon.	120,2	124,4	122,6	126,3	126,1	—
2. Totalt areal under bygging . .	111,7	111,7	107,8	117,8	113,9	—
Konsumetterspørsel:						
1. Total detaljomsetning	117,6	120,0	168,0	132,4	134,3	—
2. Vinmonopolets omsetning . .	110,4	114,3	199,9	116,0	119,9	206,0
Investeringssetterspørsel:						
1. Import av maskiner og utstyr	149,6	157,8	135,2	182,4	178,3	—
2. Ordretilgang innenlands for jern- og metallvareindustrien ¹⁾ . .	131,8	110,1	158,1	151,9	128,7	—
Utenrikshandel:						
1. Vareimport	129,7	137,7	125,3	151,5	140,4	129,5
2. Vareeksport	121,2	109,8	112,9	136,3	124,5	119,9

¹⁾ 2., 3. og 4. kvartal,

Alle indekser i denne oversikt har utgangspunktet 1959 = 100