Innhold:

RETTFERDIGE PRISER

LINJEGODS

KRAFTUTBYGGING OG KRAFTPRISER

UTVIKLINGSHJELP

PHILLIPSKURVEN

LØNNSSTATISTIKK

BOKANMELDELSER

SOSIALØKONOMEN

NR. 1. JANUAR 1980 ÅRGANG 34.

NSF 1908

SOSIALØKONOMEN

Nr. 1. 1980 årgang 34

Redaksjon:

Svein Gjedrem
Michael Hoel
Arne Jon Isachsen

●

Redaksjonsutvalg:

Tormod Andreassen
Kjell Fiskvik
Nils Terje Furunes
Kristen Knudsen
Jan Erik Korsæth
Ole Jørgen Mørkved
Tore Sager
Steinar Strøm
Aina Uhde
Per Halvor Vale
Stein Østre

SOSIALØKONOMEN
ISSN 0038–1624
Utgitt av
Norske Sosialøkonomers
Forening
Formann:
Leif Asbjørn Nygaard

●

Utkommer med 10 nummer pr. år, den 15. hver måned unntatt juli og august

●

Sekretariat:
Storgt. 26 IV
OSLO 1
Telefon 20 22 64

Abonnementpris* kr. 120,–
pr. år. Enkeltnummer kr. 13,–

INNHOLD

LEDER
Rettferdige priser 3

AKTUELL KOMMENTAR
PER HALVOR VALE:
Linjegods A/S – noen år etterpå 4

ARTIKLER
MICHAEL HOEL:
Optimal kraftutbygging og prissetting av kraft i en økonomi med arbeidsledighet 7

JON STRAND:
Virkninger av utviklingshjelpen på norsk økonomi 13

ROLF JENS BRUNSTAD:
Phillipskurven i 70-åra: Myte eller realitet? 20

LØNNSSTATISTIKK 29

BOKANMELDELSER 34

ANNONSEPRISER* (EKSKL. MOMS):

1/1 Side	1 400,–
3/4 side	1 100,–
1/2 side	750,–
1/3 side	550,–
1/4 side	450,–

Farvetillegg: kr. 600,– pr. ekstra farve.
Tillegg for utfallende format: 10%

Bilagspriser oppgis på forespørsel.
Prisene er eksklusive klisjearbeid.
Tidsfrist: Innen 5. i utgivelsesmåneden.
Klisjeraster: Omslag 40 linjer.
Innmat 48 linjer.
Omslag: 154 gr. kunsttrykk.
Innmat: 90 gr. Silverstar.

Trykt i offsett.
Reklametrykk A.s, Bergen

* Under forutsetning av godkjennelse fra Prisdirektoratet.

ARBEIDSDIREKTORATET
SØKER

Konsulent – Økonom

til Rådgivningsavdeling for vernet arbeid. Denne avdeling har sin hovedoppgave innen etablering og drift av bedrifter for vernet arbeid. Disse bedriftene er organisert som 90 aksjeselskaper og er lokalisert over hele landet.

Stillingen skal besettes med siviløkonom, bedriftsøkonom eller en med annen økonomisk utdannelse. Den som tilsettes vil få sitt arbeidsområde innen den bedriftsøkonomiske seksjon og vil bistå i økonomiopplegg, regnskapskontroll og undervisning. Det forutsettes praksis i regnskapsarbeid fra industri eller revisjon.

Stillingen medfører endel reise- og møtevirksomhet, og krever evne til samarbeid.

Lønnsplassering: lønnstrinn 18–21 (brutto kr 82 335 – 90 591 pr. år). Stillingen er innlemmet i Statens pensjonskasse. Det første halve år er å betrakte som prøvetid.

Nærmere opplysninger om stillingen fås ved henvendelse til underdirektør Geirmund Markeseth, tlf. 11 10 70.

Søknad som fortrinnsvis skrives på
søknadsskjema som fås ved Arbeidsformidlingens kontorer,
sendes
ARBEIDSDIREKTORATET,
Postboks 8127 Dep, Oslo 1,
innen 31. januar 1980.

Rettferdige priser

I debatten om en ny økonomisk verdensordning støter man ofte på uttrykket rimelige eller rettferdige priser. Dette uttrykket vil lett skurre i en økonoms ører. Priser ser vi gjerne som et resultat av interaksjonen mellom selgere og kjøpere. Den prisen som etableres i markedet, vil ingen være helt fornøyd med. En rimeligere pris for kjøper fortoner seg som en litt urimeligere pris for selger.

Økonomene kan tenkes å si at prisen er urettferdig dersom markedet er preget av monopol på den ene siden og stor konkurranse på den andre. Om selgeren har monopol, vil han ta en for høy pris ut fra samfunnsøkonomiske vurderinger. Men snarere enn å tale om en urettferdig pris vil vi heller påpeke at prisen er feil eller ikke i samsvar med den prisen som vil gi effisiens i tilpasningen.

Det som støter økonomene ved uttrykket urettferdig pris er det implisitte verdimål – rettferdig eller urettferdig i forhold til hva? Med opplæring i at nytte ikke er målbar, og i at nyttesammenligninger mellom individer ikke har noe teoretisk tilfredstillende fundament, vil vi unngå å gi en pris karakteristikken rettferdig eller urettferdig. Vurdering av effisiens er vårt spesiale, med gitt inntektsfordeling og vel fungerende markeder er vi på trygg grunn.

Aristoteles var opptatt av verdier og bytte. For Aristoteles hadde gjenstanden verdi ut fra den nytte man kunne gjøre av den, sammenlignet med den nytte andre kunne ha av samme gjenstand. Dersom person A har en deilig hytte på fjellet, men bare kan være der en kort uke om høsten, mens person B, som er en venn av A, har stort behov for en sommerhytte for to måneder, hevder Aristoteles at person A bør la sin venn B overta hytta i hvert fall for sommeren. Aristoteles går et skritt videre. Dersom person A med tiden ikke selv får anledning til overhode å bruke hytta, er det et spørsmål om den i det hele tatt kan sies å være hans. Når evne og mulighet til å glede seg over materielle goder forsvinner, er det etter Aristoteles' vurdering også rimelig at eiendomsretten faller bort. Person B med det store feriebehovet bør da bli eier av hytta, uten noe nærmere vederlag.

Aristoteles snur litt på tingene. Mens vi vil tenke at man bør b e t a l e m e r for leie eller kjøp av en hytte dess sterkere behovet er for å bruke den, sier Aristoteles at s e l g e r e n bør vurdere kjøperens behov, og r e d u s e r e prisen i takt med styrken i behovet. Mens vi velger å la et upersonlig marked løse prisspørsmålet legger Aristoteles individuelle og etiske vurderinger til grunn for vurderinger av hva prisen bør være.

Aristoteles' metode for prisfastsetting kunne kanskje være operasjonell i et lite gresk bysamfunn der de fleste frie borgere kjente hverandre. I en moderne økonomi er det vanskelig å tenke seg at Aristoteles' måte å fastsette priser på kan gjennomføres.

Hans etiske resonnement, nemlig at stort behov hos kjøper skulle tilsi lav pris fra selger, kan vi gjenfinne i u-landenes krav om rettferdige priser i internasjonal handel. Som økonomer vil vi lett avvise et slikt krav. Men som medmennesker kan vi se poenget – nemlig at der behovet for materielle goder er størst, burde tilgangen etter hvert bli mer rikelig.

Ut fra praktiske hensyn såvel som ut fra effisiensbetrakninger vil vi gå inn for økte finansielle gaveoverføringer til u-land, fremfor å gripe inn i prisdannelsen der markedene fungerer rimelig bra.

AKTUELL KOMMENTAR

Linjegods A/S – noen år etterpå

AV
PER HALVOR VALE

1. Innledning.

Linjegods A/S – for noen år siden utskjelt på det mest ærekrenkende. I dag sjelden kilde til hovedoverskrifter i aviser og oppslag i massemedia. Derimot nevnes bedrifter med en viss faglig autoritet og respekt innad i transportsektoren, blant samarbeidspartnere, konkurrenter og mer nøytrale instanser og personer.

2. Bakgrunnen for Linjegods A/S

Med de politiske og økonomiske rammebetingelser som gjelder i transportsektoren er stykkgods en transport som ofte ligger til rette for bil og veg. Enkelte steder er bruken av båt hensiktsmessig og også nødvendig. Når godset er samlet opp på terminalene, blir det ikke sjelden samfunnsøkonomisk riktig å sende godset med jernbanen i form av vognlast. I transportenes endepunkt hvor vognlasten skal brytes opp og stykkgodset leveres ut til den enkelte mottager blir det igjen fordelaktig å bruke bil, veg og sjøfartstransporter.

Linjegods A/S opprettet 1972, fikk i oppgave å omsette i praktisk handling denne enkle, men ikke desto mindre riktige transportøkonomisk retningslinje. Mer presist var bakgrunnen for opprettelsen en erkjennelse av at det for stykkgods dreier seg ofte ikke om det ene eller det andre transportmiddel, men om flere og derfor et samarbeid transportmidlene imellom. Det var også et moment at NSB i 1960-årene mistet stykkgodstransporter til bil og veg, også på relasjoner (strekninger) hvor det åpenbart er samfunnsmessig riktig å bruke jernbane.

3. Linjegods A/S og jernbane.

I dag 8 år senere er Linjegods A/S blitt NSB's største kunde i godsmarkedet. Det gjenspeiler at NSB har fått tilbake stykkgods som vognlast i stort omfang. Det er ikke utenkelig at jernbanens transportandel i det samlede stykkgodsmarkedet har økt så mye etter at Linjegods A/S ble dannet at NSB har vunnet tilbake tidligere tapte markedsandeler.(Det statistiske materiale er ikke lagt slik til rette at en så lett kan besvare dette spørsmålet).

Det er imidlertid ingen tvil om at trenden fra 1960-årene – om mindre stykkgodsmengder med NSB også på relasjoner hvor det er samfunnsmessig riktig med bruk av jernbanen – er brutt. På disse relasjoner har NSB mer enn vunnet tilbake de tapte posisjoner.

Vi skal i denne forbindelse bare komme med ett tall, men det er til gjengjeld illustrerende: Av Linjegodstransportene går ca. 70 pst. med jernbanen, målt i tonn, (men da er det ikke tatt hensyn til hente og bringetjenesten med lokale distribusjonsbiler som er nødvendig når en bruker jernbane). I tonnkm blir prosentsatsen ikke vesentlig endret.

4. Ikke bare Linjegods A/S fortjeneste.

Det er ikke opprettelsen av Linjegods A/S alene som skal ha æren for denne utviklingen. Siden Linjegods ble etablert er Samferdselsloven endret. En har bl.a. trukket samlasterne – som samler små transportoppdrag og avvikler dem ved å kjøpe transport i stort – inn i Samferdselsloven. Dermed har en redusert et hovedproblem som jernbanen hadde i stykkgodsmarkedet i 1960-årene. Dette problemet kan beskrives slik: NSB hadde ruteplikt og ble pålagt et takstregulativ. Samlastene kunne organisere og drive transport fritt uten å bli berørt av slike plikter. De kunne eksempelvis avvikle stykkgods regelmessig på veg parallelt med jernbanen med lavere priser enn det NSB's takstregulativ foreskrev.

Den privatøkonomiske forankring tilsa at samlastene var mest interessert i trafikksterke relasjoner hvor det er mulig å drive transport på økonomisk grunnlag. Jernbanen ble på grunn av sin transportplikt sittende igjen med transporten på de trafikksvake relasjoner, hvor NSB ikke har noen samfunnsøkonomiske fortrinn. Samtidig gikk NSB-transportene på de trafikksterke relasjoner over til bil og veg på grunn av kravet om intern subsidiering i NSB, dvs. et takstsystem med samme kilometerpris pr. transportmengde uansett trafikkmengde (som betyr høyere takster enn variable kostnader på de trafikksterke relasjoner). Dermed mistet NSB transporter hvor jerbanen har samfunnsøkonomiske fortrinn.

I 1976 ble samlasterne trukket inn i Samferdselsloven på linje med andre konsesjonspliktige. Dette er én årsak til at NSB har gjenvunnet sin posisjon på de trafikksterke relasjoner.

5. Linjegods A/S som tilrettelegger av et landsomfattende og koordinert tilbud.

Et hovedpoeng i forbindelse med etableringen av Linjegods A/S var at selskapet skulle omfatte flere transportmidler. Det er grunnen til at Linjegodssamarbeidet omfatter såvel NSB som Norges Rutegods A/S (holdingsselskap for lokale bil og båtruteselskaper). Dermed kan tilbudene presenteres mer integrert. Dette vil gjøre jernbanen og det øvrige rutegående transporttilbudet mer attraktivt enn før.

Hvordan skal Linjegods A/S så kombinere jernbane og vegtransport? Jo, på grunnlag av de kostnader som er forbundet med de forskjellige transportmidler. Når Linjegods A/S også har en bedriftsøkonomisk målsetting, vil disse forhold lede til riktig valg av transportmiddel (forutsatt at de eksterne effekter av transportmidlene gjenspeiles i de politiske og økonomiske rammebetingelser som gjelder i transportmarkedet).

Av samme grunn omfatter samarbeidet innen Linjegods A/S også Godscentralen, som skal forestå den felles markedsføring for systemet, samt terminal- og salgsarbeidet på de felles bil/baneterminaler.

Det er i regi av Linjegods A/S siden 1972 investert betydelige midler i bygging av moderne og hensiktsmessige terminaler rundt omkring i landet. Nyanlegg er kommet i Tromsø, Narvik, Heimdal, Steinkjer m.m. Anlegget i Fauske, Skien m.m. er modernisert. I dag disponerer Linjegods A/S et landsomfattende rutenett med 4 500 adressesteder. Nettet har gode åpninger til utenlandsnettet.

Linjegods A/S har bevisst utbygd terminalene slik at det skal bli god flyt i varetransportene over hele nettet. Tidligere var det ingen som hadde et slikt ansvar. Enda viktigere er det kanskje at Linjegods har utformet terminaler som er tilpasset såkalte kombinerte transporter og dør til dør tilbud. Dette preger terminalutbyggingen som i hovedsak er innrettet på bruk av containertransport som nettopp gir muligheter for et smidig samarbeid transportmidlene imellom. (Linjegods A/S har selv utviklet en container – type som har vist seg meget effektiv, Linjegods Lastbare – LLB).

Det er neppe en overdrivelse å hevde at transporttilbudet som er utbygd og koordinert i regi av Linjegods A/S den tiden som selskapet har eksistert, har bidratt til å knytte distriktene til et landsomfattende rutenett av høy standard.

En reduksjon av det rutegående transporttilbud har en riktignok fått i grisgrendte strøk hvor det går jernbane. Det skyldes særlig at antall ekspedisjonssteder og antall avsender- og mottakersteder er redusert. Denne reduksjonen må sees i lys av den jernbanepolitikk som er ført – og ville vel kommet om Linjegods var dannet eller ei. Det kan også være riktig å se denne reduksjonen noe i forhold til den ovenfornevnte utbygging av et landsomfattende rutenett, ikke minst i de store områder av vårt land som ikke har noe jernbanetilbud. Det er neppe tvil om at de grisgrendte strøk og utkant – Norge totalt sett har tjent på det som har skjedd.

6. Har Linjegods A/S monopol?

Linjegods A/S konkurrerer med andre samlastere. Hvis vi ser på transportene som avvikles i regi av samlasterne, har Linjegods A/S en markedsandel på 40–50 pst. Denne markedsandelen er antagelig minst på de trafikksterke relasjoner. Men Linjegods A/S har også konkurranse i stykkgodsmarkedet fra leietransportfirmaer og det som bedriftene avvikler selv i form av egentransport. Det er meget vanskelig å antyde eksakt graden av konkurranse. Det er imidlertid ingen tvil om at Linjegods A/S har sterk konkurranse, særlig på relasjoner hvor det er stor trafikk.

Mange var i sin tid redd for at Linjegods skulle få et transportmonopol. Mange forklarer også forhold som de ikke liker ved transporttjenestene til Linjegods A/S,at det er dyrt, tidkrevende, lite presisjon, lite kundeorientert m.m., ved at det er et transportmonopol.

I dag kan en heller stille spørsmålet om ikke Linjegods er i en for sterk konkurransesituasjon, særlig på de såkalte trafikksterke relasjoner hvor markedsandelen til Linjegods A/S antagelig er særlig liten.

7. Myndighetenes konsesjonspolitikk.

Linjegods A/S er via sine partnere bundet til offentlige myndigheters ønske om tilfredsstillende rutedekning i trafikksvake områder. Andre samlastere har ikke noen slik generell forpliktelse. Med den konsesjonspolitikk som samferdselsmyndighetene i dag fører, er en slik forpliktelse i liten grad bygget inn i de konsesjonsvilkårene som stilles opp for Linjegods A/S hovedkonkurrenter.

Linjegods A/S skal drive virksomhet på forretningsmessig vilkår, men har i praksis ikke fått akseptert prinsippet om kostnadsdekkende takster, og sitter med transportplikt på ulønnsomme ruter. Den sterke konkurransen gir Linjegods A/S små muligheter til å opparbeide seg midler til investering i terminaler m.m. til fordel for et rutegående transporttilbud for hele landet av høy standard. Små fortjenestemarginer vil også nødvendiggjøre at Linjegods A/S raskere må sanere ulønnsomme ruter.

Den sterke konkurransen fører videre til at transportkapasitet og materiell blir dårlig utnyttet. I forhold til utnyttelsen, blir kapasiteten i samferdselssektoren stor. Ressursene kunne blitt bedre utnyttet med noe mindre konkurranse.

Bedre utnyttelse av det rutegående transporttilbudet kan gi lavere takster. Det kan alternativt gi bedre muligheter for de rutegående selskaper å gi et godt tilbud i områder med et svakt trafikkgrunnlag.

Et fjerde moment er at Linjegods A/S hovedkonkurrenter organisasjonsmessig er mer knyttet til bil og vei, og derfor kanskje bruker jernbanen i mindre

grad enn Linjegods. På den annen side har Linjegods A/S vært flink til å organisere transportene slik at det er lønnsomt å bruke jernbane og konkurrentene må av den grunn delvis gjøre det samme i dag.

8. Nærmere om Linjegods A/S, takstene og transporttiden.

Det følger av det ovenforstående at Linjegods A/S må bestrebe seg på billige transporter av høy kvalitet ellers. Ellers vil de tape i konkurransen om transportene i stykkgodsmarkedet. Linjegods A/S har fram til 1978/78 hatt en pen framgang i transporterte godsmengder, fra 840 tusen tonn i 1973 til 1414 tusen tonn i 1977. (I 1978 har det som følge av den økonomiske situasjonen vært stagnasjon og delvis tilbakegang i stykkgodstransportene). Denne framgangen hadde antagelig ikke vært mulig om Linjegods A/S ikke hadde tilbudt et tilfredstillende transporttilbud m.h.p. pris, transporttid m.m. på høyde med sine konkurrenter.

Kritikken om høyere takster etter enn før Linjegods A/S er ikke særlig berettiget. Den gjelder utelukkende på transportrelasjoner hvor en tidligere nød godt av sterkt subsidierte jernbanetransporter på den trafikksvake delen av jernbanenettet på grunn av intern – subsidiering i NSB. På relasjoner hvor transporten i sin helhet eller delvis foregår på den såkalte trafikksterke delen av NSB-nettet – og dette gjelder de fleste transporter – er takstene blitt redusert.

Tilsvarende gjelder kritikken om lengre transporttid. Den gjelder på relasjoner som ikke er representative, men knytter seg til relasjoner som er berørt av at jernbane eller andre transportmidler har fått redusert sine stoppesteder, eventuelt ekspedisjonssteder (som Linjegods A/S ikke kan noe for og som ville ha skjedd om Linjegods A/S var opprettet eller ei). På det dominerende antall relasjoner er transporttiden gått ned.

Det er bl.a. konkurransen Linjegods A/S har som er en underliggende årsak til at transportprisen er gått ned (når vi ser bort fra inflasjonen) og at andre transportkvaliteter har utviklet seg i riktig retning. Jeg vil derfor poengtere at når jeg har antydet at konkurransen innenfor de rutegående transporter er for stor, så mener jeg at en viss konkurranse er ønskelig slik at det enkelte selskap må beflitte seg på å gjøre et godt arbeid.

9. Linjegods A/S og framtiden.

Det er stilt spørsmål om ikke tanker fra Linjegodskonstruksjonen kan overføres til jernbanen og ruteselskapene når det gjelder persontransport. Uten å ta stilling til dette spørsmålet, vil jeg antyde at Linjegodsopplegget har grepet fatt i noe vesentlig når det har tatt sitt utgangspunkt i at transportmidlene skal samarbeide. Jeg tror at en konkurranse transportmidlene imellom fort kan bli for omfattende og at «samarbeid» er et bedre stikkord en «konkurranse» som har vært stikkordet i norsk samferdselspolitikk siden 1964.

En bør vurdere om en ikke kan gå lenger i retning av å dempe konkurransen med andre samlastere, og konkurransen mellom rutegående og ikke-rutegående godstransport (som likevel ofte er rutegående). Dette vil gi Linjegods A/S bedre muligheter til å finansiere utbygging av et landsomfattende rutenett med bl.a. tilfredstillende terminaler. En kunne på den måten også spare offentlige subsidier som idag utbetales til ikke lønnsomme transportruter, ved at Linjegods A/S fikk anledning til å bruke økte fortjenestemarginer på de lønnsomme relasjoner til å opprettholde ulønnsomme ruter.

Dette ville dessuten forenkle en i dag meget byråkratisk, tungvint og lite kontrollerbar subsidieordning som i dag i prinsippet er knyttet til den enkelte transportrute (transportmiddel).

Det som vil bestemme hvor langt der er hensiktsmessig å «monopolisere» Linjegods A/S, er fordelene nevnt ovenfor i forhold til tendensen til at Linjegods A/S selv blir tungrodd, byråkratisk og lite kundeorientert.

10. Linjegods A/S og kritikken.

Linjegods A/S har ført til at stykkgods er overført til bil og veg i grisgrendte strøk og på relasjoner med lite trafikkunderlag. På korte relasjoner mer generelt har en liknende transportmiddelomfordeling skjedd. Dette er Linjegods A/S blitt kritisert for. Det er imidlertid ikke på slike transporter at jernbanens komparative fortrinn ligger. Tvertimot.

Derimot ligger jernbanens fortrinn på lange relasjoner og på relasjoner med stort trafikkunderlag. Linjegods A/S er årsaken til at jernbanen her har fått mye stykkgods tilbake i form av vognlast. Slik sett er jernbanens stilling bedret på de relasjoner hvor det er hensiktsmessig å bruke jernbane. Linjegods er NSB's største kunde i transportmarkedet. Som nevnt går nær 70 pst. av Linjegodstransportene med jernbane.

Etter hvert som slike sammenhenger er blitt bedre forstått (og kjent), er den prinsippielle kritikken mot Linjegods A/S falt bort.

I ettertid må det være riktig å si at mye av kritikken skjedde på gale premisser.

Kritikk om at Linjegods A/S er dyrt og at transporttiden blir lang, er riktig på enkelte relasjoner, men dette er unntakene fra hovedregelen om at transporttilbudet med Linjegods A/S prismessig og med hensyn til kvalitet er bedret.

Selv har jeg fundert en del på om Linjegods A/S førte til at NSB lettere kunne nedbygge sitt tilbud i de grisgrendte strøk og på relasjoner med lite trafikkunderlag. Det er mulig at det var en slik sammenheng, men jeg må innrømme at jernbanens komparative fortrinn ikke ligger her.

Optimal kraftutbygging og prissetting av kraft i en økonomi med arbeidsledighet*

AV
FØRSTEAMANUENSIS MICHAEL HOEL
SOSIALØKONOMISK INSTITUTT
UNIVERSITETET I OSLO

«Pris lik langtidsgrensekostnad» i elektrisitetsforsyningen er et investeringskriterium som er avledet av at nåverdien av planlagte utbyggingsprosjekter bør maksimeres. Enkelte har argumentert mot dette kriteriet bl.a. ut fra tankegangen om at siden lønnskostnadene i Norge er så høye, kan full sysselsetting sikres bare ved at kraftforsyningen er større (og kraftprisen lavere) enn «pris lik langtidsgrensekostnad» tilsier. Artikkelen viser at det verken er teoretisk eller empirisk grunnlag for å anbefale noe avvik fra kriteriet «pris lik grensekostnad» selv om sysselsettingshensyn trekkes inn på denne måten. Et hovedpoeng er at lave kraftpriser betinger store investeringer i kraftutbyggingen. Disse investeringene kunne alternativt blitt allokert direkte til næringslivet i form av flere og bedre maskiner, bygninger osv. Slike investeringer kan godt tenkes å gi minst like sterk sysselsettingsvirkning (gjennom økt produktivitet) som stor krafttilgang vil gi.

1. Innledning.

I debatten om riktige kraftpriser og riktig tempo i kraftutbyggingen møter en ofte en anbefaling om at kraftprisen bør settes lik langtidsgrensekostanden for produksjon av elektrisk kraft. En slik anbefaling blir av og til misforstått dithen at anbefalingen gjelder fastsettingen av kraftprisene på ethvert tidspunkt. I virkeligheten er pris lik langtidsgrensekostnad et *investeringskriterium* som er avledet av at nåverdien av planlagte utbyggingsprosjekter bør maksimeres. På ethvert tidspunkt er den samlede kraftkapasiteten gitt, og kraftprisen bør fastsettes slik at all denne mulige kraftproduksjonen får avsetning uten at en trenger å rasjonere kraftbrukerne. Den samlede kraftkapasiteten bør utvides ved nyinvesteringer dersom denne markedsklaringsprisen overstiger grensekostnaden for ny kraft, i motsatt fall bør kraftutbygging ikke finne sted. I et langsiktig optimum vil derfor kraftforsyningen alltid være dimensjonert slik at markedsklareringsprisen er lik kraftforsyningens langstidsgrensekostnad, da en slik utbyggingsplan vil gi høyere nåverdi enn alle alternative kraftutbyggingsplaner. Det er denne egenskapen ved en optimal utbyggingsplan som gir opphavet til den stikkordsmessige anbefalingen «pris lik langtidsgrensekostnad».

Ovenstående resonnement er behandlet mer utførlig av bl.a. Rødseth (1975 og 1979) og Rødseth & Strøm (1974) og skal ikke utdypes mer her. Anbefalingen «pris lik langtidsgrensekostnad» kan altså noe mer utførlig uttrykkes som følger: «På ethvert tidspunkt bør kraftprisen fastsettes slik at den historisk gitte kraftkapasiteten blir fullt utnyttet uten at kraftbrukerne blir rasjonert, og den langsiktige kraftutbyggingen bør foregå i et slikt tempo at denne kortsiktige markedsklareringsprisen på ethvert tidspunkt blir lik kraftforsyningenes langtidsgrensekostnad». I denne artikkelen vil jeg se nærmere på ett av argumentene mot denne anbefalingen, og da særlig mot anbefalingens siste del (dvs. om kraftutbyggingstempoet). Argumentet går i korthet ut på at pris lik langtidsgrensekostnad bare gir en optimal kraftutbygging dersom prisene er lik grensekostnadene overalt ellers i økonomien. Det teoretiske grunnlaget for dette argumentet er «nestbest-teorien» («theory of second best»), som er utførlig behandlet i økonomilitteraturen i tiden etter det opprinnelige bidraget fra Lipsey & Lancaster (1956).

Det kan reises minst to alvorlige innvendinger mot «nestbest-argumentet». For det første kan det hevdes at myndighetene i størst mulig grad bør prøve å gjennomføre en politikk som *retter opp* de feiltilpasningene som fins i økonomien. Nestbest-argumentet

Michael Hoel tok Sosialøkonomisk embetseksamen 1972. Han har siden vært ansatt ved Sosialøkonomisk institutt ved Universitetet i Oslo, fra 1977 som førsteamanuensis. Han tok lisensiatgraden i 1975 på emnet «Aspects of distribution and growth in a capitalist economy» og doktorgraden i 1978 på emnet «Five essays on the extraction of an exhaustible resourse which has a non-exhaustible substitute». De viktigste arbeidsfeltene har vært kapitalteori, vekst og naturressurser.

*) Jeg vil gjerne takke kollegaer ved Sosialøkonomisk institutt, og særlig Jon Rinde og Jon Vislie, for nyttige kommentarer til tidligere utkast.

tar tvert imot disse feiltilpasningene som *gitt* og innretter de offentlige allokeringsreglene deretter. En paradoksal følge av dette er at dersom myndighetene på et senere tidspunkt forsøker å rette opp feiltilpasninger ellers i økonomien, kan det argumenteres mot dette med støtte i nestbest-argumentet og det faktum at de offentlige allokeringsreglene ikke samsvarerer med førstbest-kriteriet!

Den andre innvendingen mot nestbest-argumentet er at det ikke er opplagt hvilken følge dette argumentet har for kraftutbyggingstempoet. En kan gjerne hevde at en ikke nødvendigvis bør ha kraftprisen lik langtidsgrensekostnaden, men dette blir ikke særlig konstruktivt sålenge en ikke samtidig sier noe begrunnet om i hvilken retning et avvik bør gå. Her vil en stort sett finne liten støtte i nestbest-litteraturen, da det viser seg at fortegnet på avviket mellom pris og grensekostnad avhenger av en stor mengde variable som det er vanskelig å skaffe empirisk informasjon om. Som et eksempel på dette kan nevnes Hagen (1977), som eksplisitt nevner elektrisitetspriser i innledningen til sin analyse.

Ett av nestbest-argumentene som har vært brukt er noe i retning av at siden det norske næringslivet har så høye lønnskostnader, må Norges konkurranseevne sikres bl.a. gjennom lave kraftpriser. En mulig presisering av dette argumentet er at reallønnsnivået (egentlig det reelle nivået på lønnskostnadene) av en eller annen grunn er høyere enn det nivået som sikrer full sysselsetting, når en samtidig krever balanse i utenriksregnskapet, og at denne markedsfeilen gjør det riktig å ha større kraftproduksjon (og dermed lavere kraftpriser) enn hva som ville vært riktig uten denne markedsfeilen. Begge de to innvendingene mot det generelle nestbest-argumentet som jeg nettopp har drøftet har gyldighet også for dette spesielle nestbest-argumentet: Beslutninger om kraftutbygging i dag vil ikke ha konsekvenser for kraftprisene før om vel 5 år, dvs. ikke før i annen halvdel av 1980-årene. Det virker svært urimelig å betrakte et eventuelt sysselsettingsproblem grunnet for høy reallønn fra 1985 og utover som noe som må tas som et gitt datum for de politiske myndighetene. Dersom reallønnsutviklingen de neste 5 årene kan styres gjennom den økonomiske politikken og/eller dersom en ved økonomisk politiske tiltak kan påvirke sammenhengen mellom reallønn og sysselsetting, faller grunnlaget for dette nestbest-argumentet for lav kraftpris bort. Den andre innvendingen jeg hadde mot nestbest-argumenter var at det sjelden var opplagt i hvilken retning argumentene virket. Denne innvendingen har gyldighet også for det spesielle nestbest-argumentet knyttet til sysselsettingen, det er dette jeg vil se nærmere på i resten av denne artikkelen. Årsaken til at det ikke er opplagt at sysselsetttingshensyn taler for lave kraftpriser er som følger: Lave kraftpriser betinger store investeringer i kraftutbyggingen. Disse investeringene kunne alternativt blitt allokert direkte til næringslivet i form av flere og bedre maskiner, bygninger, osv. Den økte realkapitalen kan godt tenkes å gi minst like sterk sysselsettingsvirkning (gjennom økt produktivitet) som stor krafttilgang vil gi. Analysen som følger vil vise hvilke faktorer som er bestemmende for hvilket fortegn et eventuelt avvik mellom pris og grensekostnad som følge av nestbest-argumentet om sysselsetting vil ha.

2. Tilfellet med fleksibel lønn.

For å analysere problemstillingen skissert i slutten av innledningen nærmere, vil jeg bruke en enkel makro-modell. Jeg vil først stille opp modellen, og deretter omtale de enkelte relasjoner:

(1) $U = U(X, H)$,
(2) $X = F(L, K, E)$,
(3) $H + E = G(K_o)$,
(4) $K + K_o = \bar{K}$.

Her beskriver relasjon (1) preferansestrukturen til en representativ husholdning, hvor bruk av makrovaren (X) og leveranser av elektrisk kraft direkte til husholdningen (H) inngår. At jeg bare ser på én husholdning betyr bare at jeg ser bort fra inntektsfordelingsproblemer mellom husholdningene i denne analysen. Funksjonen U har de vanlige egenskaper som er kjent fra konsumentteorien (dvs. kvasikonkav, strengt stigende m.h.p. begge argumenter og to ganger kontinuerlig deriverbar). Relasjonene (2) og (3) er produktfunksjoner. Makrovaren produseres ved hjelp av arbeidskraft (L), realkapital (K) og elektrisk kraft (E), funksjonen F antas å ha de vanlige egenskapene til produktfunksjoner (konkav, strengt stigende m.h.p. alle tre argumenter og to ganger kontinuerlig deriverbar). Relasjon (3) uttrykker at samlet krafttilgang $(H + E)$ bare avhenger av realkapitalmengden i kraftforsyningen, noe som er en brukbar tilnærming for vannkraft-forsyningen. Ved formuleringen (1) – (3) er overførings- og distribusjonskostnader ved kraftforsyningen, og spesielt forskjellen i disse mellom ulike brukere, ikke eksplisitt inkludert. Produktfunksjonen G har tilsvarende egenskaper som F (vi vil faktisk anta at G er *strengt* konkav, da det er rimelig å anta at de nødvendige investeringer pr. enhet elektrisk kraft øker etterhvert som flere og flere vassdrag blir utbygget.)

Relasjon (4) er en balanserelasjon, hvor K er samlet realkapital. I hele denne analysen vil K bli betraktet som eksogent gitt, til tross for at analysen dels vil gjelde for «lang sikt» (dvs. K_o variabel). Begrunnelsen for dette er at problemstillingen om hvor raskt realkapitalen bør vokse ikke skal tas opp her. Den optimale veksten i realkapitalbeholdningen vil normalt avhenge av eksistensen av en eventuell feiltilpasset reallønn, men uansett hva en mener er riktig framtidig samlet realkapitalbeholdning, vil en måtte velge allokeringen av denne realkapitalen mellom kraftsektoren og makrosektoren. Det er altså dette allokeringsproblemet modellen (1) – (4) er laget for å belyse.

Myndighetene ønsker å gjøre velferdsnivået til den representative husholdningen størst mulig. La oss først betrakte tilfellet hvor det ikke er noen feiltilpasninger som hindrer full sysselsetting. I dette tilfellet er da L gitt (lik nivået svarende til full sysselsetting, vi forutsetter altså at arbeidstilbudet er eksogent gitt) i tillegg til at K er gitt. På *kort sikt* er også fordelingen av K på K og K_o gitt, mens K og K_o er variable på lang sikt (som riktignok må tilfredsstille (4) med gitt $\bar{K}$.) Myndighetene ønsker å velge de endogene variablene H, B, K og K_o (hvor de to siste altså bare er endogene på lang sikt) slik at U maksimeres gitt (1) – (4). Det er lett å vise at dette gir

$$(5) \quad \frac{U_H}{U_X} = F_E = \frac{F_K}{G'},$$

hvor notasjonen skulle være selvforklarende. Når K og K_o betraktes som gitt gjelder bare den første likheten i (5). Denne første likheten kan omskrives til $U_H = U_X F_E$, som har følgende (kardinale) tolkning: Den marginale nyttetilveksten av å øke elektrisitetsbruken i husholdningen med en enhet skal være lik den marginale nyttetilveksten av den produksjonsøkningen av makrovaren som følger av å øke elektrisitetsbruken i produksjonen med en enhet. Den andre likheten i (5) kan omskrives til $F_K = F_E G'$, som har følgende tolkning: Den marginale produksjonsøkningen av å øke realkapitalbruken i næringslivet[1]) med en enhet skal være lik den marginale produksjonsøkningen av den elektrisitetsøkningen som følger av å øke realkapitalbruken i kraftforsyningen med en enhet.

Relasjon (5) uttrykker hvordan samfunnet bør innrette seg for å gjøre husholdningenes velferd så høy som mulig når økonomien er beskrevet ved (1) – (4). Jeg vil nå innføre relasjonene som vil gjelde i en frikonkurranseøkonomi i tillegg til relasjonene (1) – (4). Disse er

$$(6) \quad \frac{U_H}{U_X} = p,$$

$$(7) \quad F_E = q,$$

$$(8) \quad F_L = w.$$

Her følger (6) fra husholdningenes nyttemaksimering, hvor p er elektrisitetsprisen til husholdningene og vi har satt prisen på makrovaren lik 1. Relasjonene (7) og (8) er makrovareprodusentenes profittmaksimeringsbetingelser, hvor q er prisen på elektrisitet levert til næringslivet og w er lønnssatsen. Når det gjelder tilpasningen av K_o og K (som altså er variable på lang sikt) skal vi tenke oss at K_o bestemmes av myndighetene, mens produsentene av makrovaren alltid bruker hele den resterende kapitalmengden ($= K = \bar{K} - K_o$). Det er unødvendig i denne modellen å spesifisere akkurat hva slags institusjoner, f.eks. kredittrasjonering, rentetilpasning e.l., som ligger bak forutsetningen om at realkapitalen nyttes fullt ut.

På kort sikt er K_o og K gitt, og det eneste myndighetene kan fastsette er kraftprisene p og q. Dersom den samlede kraftetterspørselen skal tilfredsstille (3), kan imidlertid ikke både p og q velges fritt: Er den ene kraftprisen valgt, følger den andre kraftprisen av kravet om markedsklarering uten rasjonering. Hvordan bør så kraftprisene velges? Fra (5), (6) og (7) ser vi at hvis og bare hvis $p = q$ vil den første likheten i optimumsbetingelsen (5) gjelde. Det følger altså fra velferdsmaksimering at husholdninger og næringslivet skal betale den samme prisen for elektrisk kraft. Jeg vil understreke at dette resultatet refererer seg til elektrisitet levert fra kraftstasjon, slik at den totale kraftprisen brukerne betaler bør være differensiert i overenstemmelse med forskjeller i overførings- og distribusjonskostnader.

På lang sikt kan kraftutbyggingens omfang (dvs. K_o) bestemmes av myndighetene. Dersom begge likhetene i (5) skal gjelde, følger det av (6) og (7) at

$$(9) \quad p = q = \frac{F_K}{G'}$$

Her en $1/G'$ den kapitaløkningen som trengs for å øke kraftproduksjonen med en enhet, mens F_K er reduksjonen i makrovaren som følger av hver enhet redusert kapital allokert direkte til næringslivet. F_K/G' gir altså uttrykk for hvor mye det koster i enheter av makrovaren å øke kraftproduksjonen med en enhet. Relasjon (9), som altså gjelder ved optimal kraftutbygging, har derfor tolkningen «pris lik langtidsgrensekostnad».

3. Tilfellet med gitt reallønn.

I forrige kapittel antok jeg at L var gitt ved full sysselsetting. Lønnssatsen w var dermed bestemt endogent i modellen (2) – (4), (6) – (8). For hvert valg av prissett (p,q) og hvert valg av kapitalallokering (K,K_o) svarer en bestemt lønn. Spesielt vil den optimale tilpasningen gitt ved (5) implisere et bestemt lønnsnivå. I dette kapitlet skal vi anta at lønnsnivået av en eller annen grunn er fastlåst til en verdi som er høyere enn det nivået som følger av tilpasningen (5) og kravet om full sysselsetting. Mer presist vil vi anta at

$$(10) \quad w = w(p),$$

hvor $w' \geqq 0$. Dette kan tolkes som et krav om gitt reallønn, hvor w er det nominelle lønnsnivået og konsumprisnivået er økende m.h.p. p (prisen på makrovarer er jo satt lik 1). Størrelsen av $w'p/w$ (som ligger mellom 0 og 1) vil avhenge av hvor stor vekt elektrisitetsprisen har i prisindeksen som brukes til å definere reallønnsnivået.

Når lønnsnivået er gitt ved (10) og atferdsrelasjonene (6) – (8) (som beskriver markedstilpasningen) gjelder, kan ikke lenger sysselsettingen L forutsettes eksogent gitt. Myndighetenes valg av kraftpriser og

kraftutbygging vil nå påvirke størrelsen på sysselsettingen, som igjen vil virke på velferdsnivået U gjennom sysselsettingens betydning for produksjonsomfanget. Når sysselsettingen ikke er gitt, er det dessuten rimelig å anta at sysselsettingsnivået inngår *direkte* i husholdningenes velferd, i tillegg til å inngå gjennom sysselsettingens virkning på X og H. I stedet for (1) skal vi derfor bruke følgende velferdsfunksjon:

$$W = W(U(X,H),L).$$

Her antas $W_U > 0$ og $W_L \geqq 0$. Enkelte ville kanskje finne det rimeligere med $W_L < 0$, da det i teorien om tilbud av arbeid antas at en liten økning av arbeidstiden (dvs. reduksjon av fritiden) i nærheten av individenes ønskede tilpasningspunkt isolert sett gir en velferdsreduksjon. I forbindelse med arbeidsledighet vil imidlertid alternativene for det enkelte individ ofte være fullt arbeid eller intet arbeid. I et slikt tilfelle vil mange foretrekke alternativet med arbeid framfor alternativet uten arbeid selv om deres inntekt var den samme i begge tilfeller. Vi skal derfor holde oss til forutsetningen $W_L \geqq 0$: konklusjonene våre blir imidlertid de samme selv om vi i stedet antar $W_L<0$.

For vårt formål taper vi ingenting ved å spesifisere funksjonen $W(U,L)$ nærmere til

$$(11) \quad W = U(X, H) + \beta L,$$

hvor $\beta \geqq 0$. Jo større parameteren β er, jo større direkte vekt har sysselsettingen i forholdet til bruken av makrovaren og elektrisitet.

I vår problemstilling er K historisk gitt, mens p velges av myndighetene. På kort sikt er også K_o historisk gitt, mens K_o fastlegges av myndighetene på lenger sikt. Det er lett å se at (2) – (4), (6) – (8) og (10) (i alt 7 relasjoner) determinerer de 7 endogene variable q, H, E, X, L, K og w når verdiene på p, K_o og K er fastlagt. Myndighetene ønsker å velge p (og på lang sikt også K_o) slik at W fra (11) blir maksimert. Løsningen av dette optimaliseringsproblemet krever en del regning som derfor er samlet i appendiks A [2]). Den kortsiktige optimumsbetingelsen (dvs. når K_o er gitt) er

$$(12) \quad p-q = \frac{\gamma}{-S_p}\left[F_{LE}(-S_p) - w'\right] \; hvor\; \gamma = \frac{F_L + \beta/\lambda_1}{-F_{LL}} > 0 \; ^{3)}$$

og hvor S_p (som er negativ) er den inntektskompenserte deriverte av husholdningenes elektrisitetsetterspørsel m.h.p husholdningenes elektrisitetspris (heretter kalt den direkte Slutsky- deriverte for elektrisitetsetterspørselen). For å tolke (12) kan det være greit å starte med tilfellet hvor $w' = 0$, dvs. hvor husholdningenes elektrisitetspris ikke påvirker lønnssatsen. I dette tilfellet vil teknisk komplementaritet mellom arbeidskraft og elektrisk kraft (dvs. $F_{LE}>0$) gi $p > q$. Årsaken til dette er at en enhet elektrisk kraft overført fra husholdningene til næringslivet i dette tilfelle vil øke sysselsettingen. En slik overføring av elektrisk kraft sammenlignet med førstbestløsningen $p = q$ kan man nettopp oppnå ved å velge $p > q$ (husk at $S_p<0$). Merk imidlertid at $p > q$ isolert sett gir et allokeringstap i forhold til førstebest-optimum. Prisforskjellen $p - q$ bør derfor ikke være større enn at sysselsettingsgevinsten av en ytterligere økning av $p - q$ akkurat oppveies av allokeringstapet ved en slik økning.

Når $w' > 0$ er det ikke så opplagt at en bør velge $p > q$: Nå vil nemlig prisøkningen på husholdningsstrøm gi seg utslag i økt lønnssats, noe som isolert sett trekker i retning av lavere sysselsetting. Om $p - q$ bør være positiv eller negativ vil i dette tilfellet avhenge av tallverdiene av de to virkningene gitt ved $F_{LE}(-S_p)$ og w'. Her måler $(-S_p)$ reduksjonen i kraft til husholdninger av en enhets økning i deres kraftpris, slik at $F_{LE}(-S_p)$ måler virkningen av denne kraftoverføring fra husholdningene til næringslivet på arbeidskraftens grenseproduktivitet. Leddet w' måler lønnsøkningen som følge av en enhets økning i husholdningenes kraftpris. Vi kan altså konkludere med at vi bør ha $p > q$ dersom en reduksjon i denne prisulikheten reduserer arbeidskraftens grenseproduktivitet mer enn den reduserer lønnssatsen, og dermed virker sysselsettingsdempende.

Før vi går over til å se på det langsiktige optimum, kan det være hensiktsmessig først å se på optimumsbetingelsen (12) for det spesialtilfellet at reallønna er definert ut fra en Paasche prisindeks, slik at

$$\frac{w'p}{w} = \frac{pH}{R}, \; hvor\; R = X + pH.$$

I dette tilfellet er det lett å se at (12) kan omskrives til

$$(13) \quad p - q = \frac{\gamma}{-S_p} \cdot \frac{w}{p}\left[\frac{F_{LE} \cdot H \cdot (-\varepsilon_p)}{F_L} - \frac{pH}{R}\right],$$

hvor $\varepsilon_p = pS_p/H\,(<0)$ er den direkte Slutskyelastisiteten for husholdningenes elektrisitetsetterspørsel. Tolkningen av hakeparentesen i (13) blir helt analog med tolkningen vi ga av (12), bortsett fra at vi nå tar utgangspunkt i en gitt prosentvis økning i pris på husholdningsstrøm og ser på den prosentvise endrigen i arbeidskraftens grenseproduktivitet og i lønna. Fordelen med å skrive om til (13) ser vi ved å foreta enda en liten omskriving:

$$(13') \quad p - q = \frac{\gamma}{-S_p} \cdot \frac{w}{p} \cdot \left[\left(\frac{F_{LE}E}{F_L}\right)\left(\frac{H}{E}\right)(-\varepsilon_p) - \frac{pH}{R}\right]$$

Nå er alle leddene i hakeparentesen greie størrelser som det ikke skulle være altfor vanskelig å skaffe tilveie empirisk observasjon om: Leddet $F_{LE}E/F_L$ er en størrelse som kan beregnes hvis en har estimert makrovareprodusentenes produktfunksjon, mens $(-\varepsilon_p)$ er en egenskap ved husholdningenes kraftetter-

spørselsfunksjon som også kan estimeres. Endelig er verdiene av H/E og pH/R statistisk tilgjengelige.

På lang sikt er også K_o og K variable. I dette tilfellet gir optimaliseringsbetingelsene i tillegg til (12) følgende relasjon (jfr. appendiks A for detaljer):

$$(14) \quad \frac{F_K}{G'} - q = \frac{\gamma}{G'} \cdot (F_{LE} \cdot G' - F_{LK}).$$

Her er venstre side lik differansen mellom langtidsgrensekostnad og kraftprisen til næringslivet. På høyre side uttrykker F_{LK} hvordan arbeidskraftens grenseproduktivitet påvirkes av en enhets økt kapitaltilgang til næringslivet. Videre uttrykker G' hvor mye økt energi som følger av en enhet mer realkapital i kraftforsyningen, slik at $F_{LE}G'$ måler hvordan arbeidskraftens grenseproduktivitet påvirkes av en slik kapasitetsøkning i kraftforsyningen når kraftøkningen går til næringslivet. Normalt vil både F_{LE} og F_{LK} være positive, slik at de to leddene på høyre side i (14) trekker i hver sin retning. Vi kan konkludere fra (14) at kraftprisen til næringslivet bør være under kraftforsyningens langtidsgrensekostnad hvis og bare hvis en enhets økt realkapitaltilgang øker arbeidskraftens grenseproduktivitet mer dersom realkapitalen investeres i kraftforsyningen og den tilhørende økningen i kraftproduksjonen leveres til næringslivet enn dersom realkapitalen investeres direkte i næringslivet.

Etter litt regning (jfr. appendiks A) finner vi at (14) impliserer at

$$(15) \quad \frac{F_K}{G'} - q > 0 \text{ hvis og bare hvis } \frac{\delta(F_E/F_K)}{\delta L} > 0.$$

Hvorvidt kraftprisen bør være lavere, lik eller høyere enn kraftforsyningens grensekostnad er altså helt bestemt av en egenskap ved makrovareprodusentenes produktfunksjon. Hvis spesielt denne produktfunksjonen kan skrives på formen

$$(16) \quad F(L,K,E) = \Phi\,(L,\varphi(K,E))$$

vil F_E/F_K være uavhengig av L for alle verdier av L,K og E. I dette tilfellet vil det derfor være optimalt å bygge ut kraftforsyningen så mye at kraftprisen til næringslivet akkurat er lik langtidsgrensekostnaden i kraftforsyningen.

4. Empiriske resultater.

Det foreligger atskillig empirisk materiale som har relevans for energiøkonomiske problemstillinger. Jeg vil i dette kapitlet forsøke å bruke noe av dette materialet for å se hvorvidt elektrisitetsprisen på lang sikt bør ligge over eller under grensekostnadene i kraftforsyningen. Da materialet jeg vil bruke ikke er skreddersydd for mitt formål, vil jeg imidlertid advare mot å bruke resultatene annet enn som en viss indikasjon på hva som kan være en riktig utbyggings- og prispolitikk. Dersom kraftutbygging og kraftprising på alvor skal foretas ut fra nestbest-betraktninger, bør den optimale politikken fastsettes ut fra en langt mer disaggregert og detaljert modell enn den enkle modellen jeg har brukt i denne artikkelen.

Vi ønsker å vite fortegnet på hakeparentesen i (13') og fortegnet på $\delta(F_E/F_K)/\delta L$ (se (15)). La oss starte med sistnevnte størrelse. Hvis denne er positiv (negativ), er et langsiktig nestbest-optimum kjennetegnet ved at elektrisitetsprisen er lavere (høyere) enn grensekostnaden i kraftforsyningen. De eksisterende empiriske undersøkelsene (se Blaalid og Olsen (1978) for en oversikt) avviker fra vår modell-spesifikasjon på tre viktige måter: For det første studeres vanligvis bare en produktfunskjon for *industrien,* mens vår produktfunksjon er ment å omfatte *hele* økonomien. For det andre er selve produktfunksjonen ofte spesifisert annerledes enn (2): I stedet for *elektrisk* energi spesifiseres *samlet* energi, som igjen splittes opp i ulike typer energi i enkelte av undersøkelsene. Dessuten spesifiseres ofte «annen vareinnsats» («materials») som en egen produksjonsfaktor. For det tredje estimeres ikke selve produktfunksjonen, i stedet blir den tilhørende kostnadsfunksjonen estimert (se Blaalid og Olsen (1978) for en nærmere redegjørelse). De to første momentene gjør at tallene ikke er helt dekkende for vårt formål. Det tredje momentet vanskeliggjør beregningen av størrelsene vi trenger når vi starter med estimerte kostnadsfunksjoner.

I appendiks B har jeg vist at under visse forutsetninger gjelder følgende: $\delta(F_E/F_K)/\delta L$ er positiv (negativ) hvis og bare hvis en lønnsendring gir en større (mindre) relativ endring i ønsket bruk av realkapital enn i ønsket bruk av energi, forutsatt gitt produktmengde. Ut fra data for industrien i U.S.A. har Berndt og Wood (1975) beregnet at 1% lønnsøkning øker ønsket kapitalmengde med 0,30%, mens ønsket energibruk øker med 0.20%. Med utgangspunkt i en litt annen modell-spesifikasjon og med et noe annet datamateriale har Griffin og Gregory (1976) funnet at samme lønnsøkning gir en økning i henholdsvis ønsket kapital og ønsket energi på 0,05% og 0,64%. Sistnevnte tall gjelder U.S.A., forfatterne har funnet at de tilsvarende tallene for Norge er 0,21% og 0,45%. Det går altså tydelig fram at resultatene er motstridende, de ulike undersøkelsene gir ulikt resultat for fortegnet på $\delta(F_E/F_K)/\delta L$. Denne konklusjonen merte tallene er temmelig usikre, det foreliggende tallmateriale gir derfor lite grunnlag for å si noe om fortegnet på $\delta(F_E/F_K)/\delta L$. Denne konklusjonen støttes av en undersøkelse av Berndt og Wood (1979): Her brukes begge de tidligere nevnte tallmaterialene for å teste nullhypotesen om at produktfunksjonen kan skrives som (16), dvs. at $\delta(F_E/F_K)/\delta L = 0$. Denne nullhypotesen kan *ikke* forkastes. Med andre ord: Det nevnte empiriske materialet gir *ikke* grunnlag for kraftubygging som gir elektrisitetspris (til næringsli-

vet) forskjellig fra kraftforsyningens langtidsgrensekostnad (jfr. (15)).

La oss nå se på hakeparentesen i (13'). Med utgangspunkt i Berndt og Wood (1979) og Pindyck (1977) har jeg i appendiks B beregnet $F_{LE}E/F_L$ til0,11. Fra Elektrisitetsstatistikken for 1977 finner vi $H/E = 0,48$ (her er H lik «nettoforbruk av elektrisitet til husholdninger og jordbruk», mens $H+E$ er «netto forbruk ekskl. elektrokj. og pumpekraft»). Budsjettandelen pH/R finnes fra nasjonalregnskapet for 1977, den er 0.03. Når det gjelder Slutsky-elastisiteten $-\varepsilon_p$ blir den av Blaalid og Log (1977) beregnet til 0,14 på kort sikt og 0,29 på lang sikt (merk at Slutsky- og Cournot-elastisitetene blir tilnærmet like på grunn av den lave budsjettandelen). De tilsvarende tallene fra en undersøkelse av Rødseth og Strøm (1976) er 0,23 og 0,28. For vår problemstilling virker det rimeligst å ta utgangspunkt i langtids-elastisiteten. Undersøkelser i U.S.A. har gitt langt høyere verdier for denne elastisiteten enn de to norske undersøkelsene ga (se Blaalid og Olsen (1978)). Jeg velger derfor å bruke det høyeste av tallene over, dvs. $-\varepsilon_p = 0,29$. Hakeparentesen i (13') får med disse tallene følgende verdi: $[(0,11) \cdot 0,48 \cdot 0,29-0,03] = -0,015$. Fra (13') ser vi at dette indikerer at det er optimalt å ha en lavere elektrisitetspris til husholdninger enn til næringslivet. De to mest usikre størrelsene i hakeparentesen er $F_{LE}E/F_L$ og $-\varepsilon_p$. En drøy fordobling av en av disse størrelsene vil snu konklusjonen over.

De empiriske resultatene kan oppsummeres slik: (i) resultatene er svært usikre, (ii) det fins ikke holdepunkt for å avvike fra prinsippet «pris lik grensekostnad» i kraftutbyggingen, (iii) kraftprisen til husholdninger bør muligens settes lavere enn kraftprisen til næringslivet, da en slik lav pris for en gitt reallønn vil gi en lavere nominell lønn og dermed høyere sysselsetting.

5. Konklusjoner.

Jeg startet denne artikkelen med en temmelig kritisk holdning til tankegangen omkring et nestbest-optimum. Uten å gjenta argumentene, vil jeg nevne at én av innvendingene var at det som oftest var umulig på teoretisk grunnlag å si noe om i hvilken retning en burde avvike fra førstebest-optimum. Denne artikkelen har vist at denne innvendingen har full gyldighet innenfor en enkel problemstilling om prissetting og utbygging av elektrisk kraft. Det ble også forsøkt om en kunne komme noe lenger ved å benytte seg av foreliggende empiriske undersøkelser. Disse undersøkelsene ga *ikke* grunnlag for å avvike fra førstbest-kriteriet om at kraftprisen for næringslivet bør være lik langtidsgrensekostnaden for kraftforsyningen i et langsiktig optimum. Imidlertid indikerte tallmaterialet at en kanskje burde selge kraften (fra kraftstasjon) billigere til husholdninger enn til næringslivet. Når jeg likevel ikke vil anbefale en slik politikk skyldes det (i) de prinsippielle innvendingene mot hele nestbest-tankegangen nevnt i kapittel 1, (ii) den svært enkle modellen som er brukt og (iii) de usikre tallmessige anslagene for avgjørende parametre. Konklusjonen min er at nestbest-argumenter *ikke* bør føre til at en avviker fra prinsippet «kraftpris lik langtidsgrensekostnad» i avgjørelser om kraftutbygging.

REFERANSER

Berndt, E. R. og Wood, D. O (1975), «Technology, prices and the derived demand for energy», *Review of Economics and Statistics 56*, 259–268.

Berndt, E. R. og Wood, D. O. (1979), «Engeneering and econometric interpretations of energy-capital complementarity», *American Economic Review 69*, 342–354.

Blaalid, J. og Log, S. (1977), «Husholdningenes etterspørsel etter elektrisitet», Artikkel nr. 105 fra *Statistisk Sentralbyrå*.

Blaalid, J. og Olsen, Ø. (1978), «Etterspørselen etter energi: En litteraturstudie», Artikkel nr. 111 fra *Statistisk Sentralbyrå*.

Griffin, M. M. og Gregory, P. R. (1976), «An intercountry translog model of energy substitution responses», *American Economic Review 66*, 845–857.

Hagen, K. P. (1977), «Optimal pricing in public firms in an imperfect market economy», Discussion Paper 06/77, Norges Handelshøyskole.

Lipsey, R. G. og Lancaster, K. (1956), «The general theory of second best», *Review of Economic Studies 24*, 11–32.

Pindyck, R. S. (1977), «Interfuel substitution and the industrial demand for energy: An international comparison», arbeidsnotat fra M.I.T. Energy Lab. (MIT–EL 77– 026 WP)

Rødseth, A. (1975), «Vurdering av investeringar i kraftforsyning», Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 7. mai 1975.

Rødseth, A (1979), «Grensekostnadskriteriet i kraftutbygginga», upublisert notat, 27. mars 1979.

Rødseth, A. og Strøm, S. (1974), «Kritiske merknader til norsk energipolitikk«, *Sosialøkonomen*, nr. 9, 5–17.

Rødseth, A. og Strøm, S. (1976), «The demand for energy in Norwegian households with special emphasis on the demand for Norwegian electricity», Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 29. april 1976.

FOTNOTER:

[1]) Jeg vil heretter bruke betegnelsen «næringslivet» for sektoren som produserer makrovaren.

[2]) Av plasshensyn er appendiksene (A og B) ikke trykket her. Artikkelen er imidlertid utgitt inklusiv appendiksene som memorandum fra Sosialøkonomisk institutt (oktober 1979) som kan skaffes ved henvendelse til forfatteren eller Sosialøkonomenes sekretariat.

[3]) I appendiks A er det vist at $\gamma > 0$ selv om $\beta < 0$.

Virkninger av utviklingshjelpen på norsk økonomi

AV
VITENSKAPELIG ASSISTENT JON STRAND
SOSIALØKONOMISK INSTITUTT
UNIVERSITETET I OSLO

Analyser av u-hjelpens virkninger på norsk økonomi har hittil vært neglisjert. U-hjelpens virkninger på betalingsbalansen og på bruken av varer og tjenester i Norge i perioden 1974–78 drøftes. Utgangspunktet er en oppdeling av u-hjelpen etter hovedtyper av norske leveranser, samt en forenklet makroøkonomisk modell for Norge. Det vises at virkningene på norsk økonomi har vært avhengige av kapasitetssituasjonen i Norge i perioden, og av hva slags varer og tjenester u-hjelpsleveransene kan antas å ha fortrengt, når vi forutsetter full kapasitetsutnyttelse, og når valutakursen antas uavhengig av u-hjelpen. I en situasjon med ledig kapasitet svekkes betalingsbalansen mest, og bruken av varer og tjenester i Norge minst, ved en økning i u-hjelpen. Denne situasjonen vil også gi de største fordeler for Norge av en omlegging av u-hjelpen i retning av større bruk av norske varer og tjenester.

I. Innledning.

Når et land som Norge gir utviklingshjelp, innebærer dette konsekvenser både for mottakerne av hjelpen og for giverlandet. I svært liten grad, iallfall inntil den aller siste tiden, har man her hjemme interessert seg for å undersøke virkningene for Norge av den hjelpen vi gir. En kan kanskje si at u-hjelpen i sin helhet har vært betraktet som en belastning for Norge, at dette er penger som vi «kaster ut av vinduet». Myndighetene setter så å si en viss pott til side som vi kan avse, en slags avlat for å stille vår dårlige samvittighet overfor u-landene.

Jeg vil i denne artikkelen fokusere oppmerksomheten på visse typer virkninger som u-hjelpen har for Norge. Det vises at u-hjelp ikke nødvendigvis trenger å være penger kastet ut av vinduet, men at virkningene på norsk økonomi blant annet vil avhenge av i hvilken form hjelpen gis, konjunktursituasjonen i Norge, og av myndighetenes øvrige politikk. Jeg vil først og fremst konsentrere oppmerksomheten om virkningene på betalingsbalansen og på bruken av varer og tjenester i Norge (utenom u-hjelpen), under alternative forutsetninger om øvrige forhold i økonomien. I denne sammenhengen vil jeg støtte meg på en enkel makroøkonomisk modell, samt på et datamateriell som hovedsakelig er basert på nokså detaljerte oppgaver innhentet ved Direktoratet for utviklingshjelp (NORAD), samt på offentlige publikasjoner.

Analyser av denne typen kan lett få et visst skjær av mistenkelighet over seg. Det er vel ikke oss selv, men u-landene, som hjelpen er ment å komme til gode. Etter min mening er dette en for snever betraktningsmåte. I prinsippet burde utgangspunktet heller være følgende: Hvordan bør den norske bistanden være for at nytten for mottakerlandene blir størst mulig, til en (i en nærmere presisert forstand) gitt nettobelastning for det norske samfunn? En nærmere analyse av nettobelastningen ved alternative giverformer og under ulike øvrige forhold kan så skape grunnlag for å vurdere hvor store brutto stønadsbeløp Norge har råd til eller er villig til å gi. Slike analyser kan dermed være utgangspunkt for påvirkning, gjennom opinion og styrende organer, av det totale beløp som Norge er villig til å avse til utviklingshjelp. 1%-målsettingen bør her langt fra ses på som en øvre grense for norsk bistand.

Hovedvekten i artikkelen vil bli lagt på å undersøke virkningene på betalingsbalansen. Dette er vel et naturlig utgangspunkt, idet nettopp betalingsbalansen i den senere tid er blitt gjenstand for både stor oppmerksomhet og sterk bekymring fra myndighetenes side. Når enkelte hevder at Norge i dag ikke har «råd til» å gi mer u-hjelp, er det vel vanligvis underforstått at vår betalingsbalanse allerede er så sterkt belastet at vi ikke tåler større underskudd. Til dette er å si at med

---

Jon Strand ble cand. oecon. i 1979. Han arbeidet i perioden 1976–1978, samt fra 1979, som vitenskapelig assistent ved Sosialøkonomisk institutt, Universitetet i Oslo. Viktige arbeidsfelter har, foruten analyser av norsk utviklingshjelp, vært regionaløkonomi og arbeidsmarkedsteori.

konstant aktivitetsnivå i Norge vil u-hjelpen enten forårsake et tilsvarende økt betalingsunderskudd, eller lavere bruk av varer og tjenester i Norge, eller en kombinasjon av disse. På den annen side er det mulig at visse typer u-hjelpsleveranser kan føre til at aktivitetsnivået i Norge endres. Vi kan da få andre mulige kombinasjoner av betalingsunderskudd og innenlandsk disponering av varer og tjenester.

Jeg vil ta for meg perioden 1974–78, en periode da norsk utviklingshjelp vokste raskt, betraktelig raskere enn bruken av varer og tjenester innenlands i Norge. I perioden skjedde også en markant endring i oppfatningen av hva slags problem underskuddet på betalingsbalansen innebar, og hvordan u-hjelpen burde disponeres i denne sammenheng. I 1974 ble ikke underskuddet på betalingsbalansen betraktet som noe stort problem, da ble det dessuten uttalt i Stortingsmelding nr. 94 (1974–75) at «på bakgrunn av den betydelige økning av bistandsbevilgningene og den forventede arbeidskraftsituasjonen i Norge antar Regjeringen at en vil måtte satse noe sterkere enn hittil på bistandsformer som krever mindre bruk av norsk arbeidskraft». I dag, med dårligere tider for en del eksportsektorer, har stemningen endret seg merkbart. Særlig interesseorganisasjoner som Norges Industriforbund og Norges Eksportråd arbeider i dag aktivt for å øke de norske vareleveransene i forbindelse med u-hjelpen (se f.eks. Norges Industri, nr. 7, 1979).

Jeg vil i det følgende se litt på hvordan u-hjelpen i perioden har fordelt seg på ulike typer leveranser fra norsk side. Deretter vil jeg si litt prinsipielt om endel av de faktorer som kan påvirke betalingsbalanseeffekten av u-hjelpen. Til slutt tar jeg for meg en modell der betalingsbalanseeffekten og endringene i innenlands bruk av varer og tjenester søkes beregnet.

II. Former for norsk bistand.

I de fleste sammenhenger er det naturlig å dele u-hjelpen opp i bilateral hjelp (dvs. der Norge direkte støtter prosjekter, programmer osv. i mottakerlandet), multi-bi-hjelp (Norges støtte til spesifiserte prosjekter som i det vesentlige gjennomføres av Verdensbanken) og multilateral hjelp (til internasjonale organisasjoner, hovedsakelig FN-organisasjonene). En slik inndeling er spesielt relevant hvis en ønsker å se saken fra mottakerlandenes side. For eksempel vil ikke multilateral og multi-bi-hjelp, i samme grad som bilateral hjelp, oppfattes som å komme fra noe bestemt land. En konsekvens av dette er at giverlandene ikke i noen særlig grad har muligheter til å sette egne betingelser for anvendelsen av midlene når de gir multilateral og multi-bi-hjelp, noe de som regel kan gjøre med den bilaterale hjelpen. Dette gjør at den sistnevnte typen hjelp i mange tilfeller vil fortone seg som den minst fordelaktige for mottakerlandet, men den mest fordelaktige for giverlandet, pr. krone brutto bistand.

I følge offisiell norsk politikk[2]) skal ca. halvparten av hjelpen gis multilateralt, og resten som bilateral eller multi-bi-hjelp. Fordelingsnøkkelen i perioden 1974–78 har vært rundt 45% hver til bilateral og multilateral hjelp, og ca. 10% til multi-bi-hjelp. Dette innebærer altså en noe lavere andel multilateral hjelp enn hva man har hatt som mål. Men de fleste andre giverland har hatt en bilateral andel helt opp i 70–80%. I denne henseende må en derfor kunne si at Norge har drevet en relativt mottakervennlig politikk.

I vår sammenheng kan det imidlertid være av minst like stor interesse å studere hva slags leveranser som er foretatt fra norsk side, dvs. hva slags former hjelpen antar «idet den forlater Norge». Jeg vil her skille mellom 3 kategorier:

a) Finansielle overføringer
b) Godtgjørelse til norsk personell
c) Leveranser av øvrige norskproduserte varer og tjenester.

Tabell 1 viser fordelingen av bistanden på disse tre formene, dessuten fordelingen av vare- og tjenesteleveranser på bilateral, multi-bi og multilateral bistand.

a) omfatter her norske valutaoverføringer direkte til mottakerlandene eller til internasjonale organisasjoner, i den grad disse midlene ikke direkte er antatt å gi opphav til kjøp av varer og tjenester i Norge, samt norsk kjøp av varer i tredjeland levert som u-hjelp. b) omfatter NORAD's eksperter, administrasjon i Norge og utlandet, samt lønnsutbetalinger til norske konsulenter. Det alt vesentlige av dette er bilateral bistand.

I c) har jeg forsøkt å samle alle de kategorier varer som u-hjelpen i hvert enkelt år kan antas å ha gitt opphav til. Dette er en komplisert oppgave, og tallene er nødt til å bli omtrentlige. Enkelte prinsipielle problemer i denne sammenheng vil bli tatt opp i neste avsnitt. Her vil jeg bare nevne et par av de problemene jeg har hatt med å skille kategoriene a) og c). For det første er det enkelte poster der det er svært vanskelig å beregne hvor mye varer som faktisk er kjøpt inn i Norge, da det ikke finnes noe statistisk materiale om dette. Blant annet gjelder dette aktivitetene til konsulentbedrifter, private organisasjoner og til humanitært hjelpearbeid. Det andre momentet gjelder vareleveransene i forbindelse med multi-bi og bilateral bistand. Endel av dette er uproblematisk, nemlig den direkte varebistanden til FN's matvareorganisajon (FAO). Men Verdensbanken og FN's utviklingsprogram (UNDP) kjøper i tillegg inn en del varer og tjenester fra Norge. Jeg har regnet dette med som varebistand, men en kunne muligens like gjerne betrakte disse postene som tradisjonell norsk eksport. Dette er fordi de nevnte organisasjoner gir disse oppdragene etter internasjonale anbud i hvert enkelt tilfelle, slik at norske og utenlandske bedrifter konkurrerer om kontraktene.[3]) Et forsvar for å si at u-hjelpen har gitt opphav til disse leveransene, kan

Tabell 1. *Norsk utviklingshjelp etter hovedtyper av norske leveranser. Mill. kr. og % av total u-hjelp.*

	1974		1975		1976		1977		1978	
	Beløp	%	Beløp	%	Beløp	%	Beløp	%	Beløp	%
a) Finansielle overføringer	452	60	579	58	756	61	1 031	64	1 230	64
b) Lønninger	88	12	116	12	153	12	179	11	226	12
c) Varer/tjenester i alt	211	28	301	30	326	27	413	25	471	24
Herav bilateralt	121	15	179	18	182	15	235	14	279	14
Multi-bi	19	3	35	3	31	3	40	2	45	2
Multiratealt	71	10	87	9	114	9	138	9	147	8
U-hjelp ialt	751	100	995	100	1 235	100	1 623	100	1 927	100

være at Norge må yte visse beløp til Verdensbanken og til UNDP for at norske bedrifter skal kunne delta i anbudsgivingen. Dessuten kan Norge støtte bestemte prosjekter i Verdensbankens regi, der norske myndigheter vet at norske bedrifter er spesielt leveringsdyktige.[4]) Jeg har derfor valgt å betrakte disse vareleveransene som forårsaket av u-hjelpen, med de forbehold som skulle framkomme av det ovenstående.

I tabell 1 framgår også hvordan vare- og tjenesteleveransene fordeler seg på bilateral, multi-bi og multilateral bistand. Vi ser at den biltaterale delen har stått for godt over 50% av vareleveransene i hvert enkelt år, noe som vel ikke er noen overraskende konklusjon. Når vi også tar i betraktning lønninger til norsk personell, er det uten videre klart at den bilaterale bistanden er den bistandsform som i minst grad fører til direkte norske valutaoverføringer, og som i størst grad legger beslag på norske produksjonsressurser.

III. Faktorer som påvirker betalingsbalanseeffekten av utviklingshjelpen.

Jeg vil her knytte noen kommentarer til endel av de momenter som er av betydning for virkningen på betalingsbalansen av u-hjelpen, og si hvordan disse er tatt hensyn til ved analysen i neste avsnitt.[5])

a) Switching-effekt. Denne innebærer at Norge yter vare- og tjenestebistand som mottakerlandet under alle omstendigheter ville ha kjøpt fra Norge. Det vil da ikke være riktig å betrakte disse leveranser som indusert av u-hjelpen, og en bør da betrakte slik varebistand som en rent finansiell stønad.

Denne virkningen er imidlertid etter min oppfatning av så begrenset betydning at jeg i det følgende har valgt å se bort fra den. Dette skyldes at mesteparten av den norske varestønaden gis i forbindelse med helt bestemte prosjekter og programmer som ikke ville ha kommet i stand uten norsk støtte, og virker dermed i svært liten utstrekning som substitutt for andre vareleveranser til landet. Dessuten er den andelen av mottakerlandenes import som kommer fra Norge i utgangspunktet lav, og det er derfor lite trolig at den øvrige norske eksporten skulle rames i merkbar grad i noe tilfelle.

b) Promotion-effekt. Under dette punktet kan en egentlig klassifisere flere ulike typer effekter. En type er virkningene av at u-landet selv som følge av norsk finasiell bistand får frigjort konvertibel valuta. Noe av den derav følgende importøkning kan rette seg mot Norge. Denne andelen vil vel normalt være svært liten slik at jeg ikke tror det vil innebære noen stor feil om jeg ser bort fra en slik effekt.

En annen effekt er bindingen til senere kjøp av norske varer og tjenester som følge av norske vareleveranser, for eksempel i forbindelse med drift, reparasjon og vedlikehold av fabrikkanlegg, transportmidler osv. I den grad slike ekstraleveranser må skaffes på vanlige forretningsmessige vilkår, vil jo den u-hjelpen vi yter i dag, føre til større norsk eksport på framtidige tidspunkter.

Den tredje virkningen er av enda mer langsiktig karakter og har å gjøre med at Norge gjennom u-hjelpen får generell goodwill i mottakerlandene, at norske bedrifter blir bedre kjent, og at næringsstrukturen blir vridd i en slik retning at den blir mer mottakelig for norske leveranser. Det er av stor betydning å få rede på omfanget av denne virkningen hvis en har som siktemål å studere virkningene på noe lengre sikt.

Jeg har i denne artikkelen valgt å se bort fra de siste momentene, idet jeg konsentrerer meg om kortsiktsvirkningene. Noen anslag på omfanget av slike langtidsvirkninger har heller ikke vært tilgjengelige. Det vil dessuten kunne by på store problemer, både av praktisk og rent metodemessig art, å skaffe slike tall.[6])

c) Diversion-effekt. Denne effekten innebærer at varer og tjenester som nå blir gitt som u-hjelp, ellers ville ha blitt eksportert til andre land på vanlige forretningsmessige vilkår. Den «vanlige» eksporten kan da ikke lenger betraktes som gitt uavhengig av u-hjelpen, da endel av denne går tapt som følge av u-hjelpsleveranser. Dette kan forekomme hvis en har effektive kapasitetsskranker i visse av de norske produksjonssektorene som leverer til u-hjelp. For å få rede på omfanget av en slik effekt er en i praksis nødt til å se nærmere på kapasitetssituasjonen i de bransjene som har foretatt u-hjelpsleveranser i årene

1974–78. Sett på bakgrunn av svekkelsen i etterspørselen etter norske eksportvarer generelt som fant sted i denne perioden, og den nokså sterke vekst i lagerbeholdningene i de fleste eksportindustriene, virker det lite trolig at en slik diversion-effekt kan ha vært av noe særlig omfang.

I tillegg til den rene mengdevirkningen må en også i prinsippet undersøke om varene kunne ha oppnådd samme pris ved levering til vanlig eksport. I de tilfeller der slik diversion faktisk har funnet sted, må en vel regne med at norske produsenter foretrekker å levere til u-hjelp fordi de prisene som oppnås for varene er minst like høye ved slike leveranser.[7])

Jeg vil i det følgende gå ut fra at u-hjelpsleveransene i perioden ikke fortrengte øvrig norsk eksport, men en må være oppmerksom på at denne forutsetningen ikke trenger å holde for endel av de norske leveransenes vedkommende.

d) Importandelen i de leverte varer og tjenester. En bør her i prisnippet undersøke de enkelte sektorers importandeler, når disse er korrigert for kryssløpsvirkninger i innenlands produksjon. Disse importandelene vil kunne antas å variere med Norges muligheter til å produsere de nødvendige innsatsvarer, og dermed med den generelle kapasitetssituasjonen i Norge. Jeg vil anta at denne har holdt seg noenlunde uendret for de sektorene som er blitt berørt av leveransene.

e) Anvendelsen av lønnsutbetalingene. En må her anslå hvor mye av brutto lønnsutbetalinger som går til skatter i Norge, hvor mye som brukes til konsum utenfor Norge, og hvor stor konsumtilbøyeligheten er av det resterende beløp. Ut fra egne beregninger anvendes rundt 30% av brutto lønn i utlandet og ca. 20% går til skatter.[8]) Av det resterende beløp kan en anta at en lavere andel går til konsum enn hva som er vanlig for konsumdisponibel inntekt ellers. Dette skyldes blant annet at personell som oppholder seg i utlandet, vanligvis ikke har særlig store konsumutgifter i Norge, særlig ikke hvis eventuell familie følger med ut (som er tilfelle for de fleste NORAD-eksperter).

f) Reperkusjonsvirkninger via tredjeland. Slike virkninger kan være av minst 2 typer. Den første typen skyldes at Norges finansielle bistand kan føre til økt etterspørsel etter varer og tjenester hos viktige norske handelspartnere, hvis u-landene øker sin import når de får slik støtte. Dette kan i sin tur indusere økt eksport fra Norge, særlig hvis det hos våre handelspartnere er endel ledig kapasitet.[9]) Egne beregninger viser imidlertid at den relative betydning av denne effekten er liten. Jeg vil derfor ikke ta for meg noen slike beregninger her.

Den andre typen er at norske vare- og tjenesteleveranser fører til større import fra våre handelspartnere. Dette kan i seg selv indusere økt aktivitet og dermed høyere etterspørsel etter norske eksportvarer fra disse landene. Denne effekten vil nok kvantitativt sett være av betraktelig mindre betydning enn den første. Det skulle derfor ikke være noen særlig grunn til å gå nøyere inn på denne virkningen.

g) Importøkning via virkninger på aktivitetsnivået. Hvis det i Norge var rom for generell aktivitetsøkning i perioden, ville økte u-hjelpsleveranser kunne indusere økt aktivitet og derigjennom økt import. De nøyaktige virkninger måtte anslås ved å få rede på i hvilke sektorer aktiviteten økte, omfanget av økningen, samt ulike marginale importtilbøyeligheter.

h) Endringer i myndighetenes øvrige økonomiske politikk som følge av u-hjelpen. Hvis som nevnt betalingsbalansen var en viktig målvariabel for myndighetene, kunne man antakelig påvirke import og eksport på en slik måte at betalingsbalansen ikke ville trenge å belastes. Andre tiltak kunne også være aktuelle, for eksempel å holde privat konsum, investeringer eller det offentliges øvrige kjøp av varer og tjenester konstant, uavhengig av leveransene til u-hjelp. En kunne også tenke seg ulike måter å finanisere u-hjelpen på, for eksempel ved opplåning innenlands eller i utlandet. I alle disse tilfellene vil virkningen på import og eksport og dermed på betalingsbalansen, kunne bli forskjellige.

IV. Analyse av virkningene på betalingsbalansen og på innenlands disponering av varer og tjenester.

Jeg vil i det følgende ta utgangspunkt i en modell som er konstruert for å belyse de kortsiktige virkninger på betalingsbalansen av den u-hjelp Norge yter.[10]) Modellen er en enkel Keynes-modell med bare 2 strukturrelasjoner: En konsumfunksjon der det private konsumet i Norge antas å være en lineært stigende funksjon av konsumdisponibel inntekt med forskjellige marginale konsumtilbøyeligheter av slik inntekt opptjent i og utenfor u-hjelpssektoren (de tall jeg har brukt er henholdsvis 0,6 og 0,9). Den andre strukturrelasjonen er en importfunksjon der importen antas å være en lineær funksjon av norsk privat konsum, investeringer, offentlig bruk av varer og tjenester, eksportleveranser forårsaket av u-hjelpen og øvrige eksportleveranser, alle med ulike (men konstante) marginale importtilbøyeligheter.

Myndighetene antas å ha direkte kontroll med innenlandske investeringer (for eksempel gjennom kredittpolitikken), med offentlig bruk av varer og tjenester, og med privat konsum av inntekt ikke opptjent gjennom u-hjelpen (for eksempel gjennom beskatning av slik inntekt). Vi vil i hovedsak studere en situasjon der sysselsettingen var uavhengig av u-hjelpen. Dette kan tolkes slik at myndighetene brukte sine virkemidler med hensyn på aktivitetsnivået på en slik måte at et gitt arbeidskrafttilbud akkurat ble sysselsatt. Det er da klart at for eksempel økte norske vareleveranser i forbindelse med u-hjelpen ville måtte føre til tilsvarende nedgang i andre anvendelser av norskproduserte varer og tjenester. Den samme effekt ville vi få ved avlønning av norsk personell hvis produktive tjenester ble stilt til rådighet for u-hjelpsformål.

Tabell 2. *Virkninger på betalingsbalanse E og nasjonalprodukt R, innenfor modellen i avsnitt IV. Mill. kr.*

År	Variant I G endogen	Variant II I endogen	Variant III C endogen	Variant IV R endogen	
	△E	△E	△E	△E	△R
1974	÷ 446	88	÷ 378	÷ 507	220
1975	÷ 574	170	÷ 478	÷ 658	307
1976	÷ 743	118	÷ 635	÷ 842	354
1977	÷1 018	41	÷ 884	÷1 119	435
1978	÷1 210	36	÷1 053	÷1 353	511

Tabell 3. *Endring i innenlands disponering av varer og tjenester som følge av utviklingshjelpen, under de ulike modellforutsetningene. Mill. kr.*

År	Variant I G endogen	Variant II I endogen	Variant III C endogen	Variant IV R endogen
1974	÷ 305	÷ 839	÷ 373	÷ 24
1975	÷ 422	÷1 166	÷ 518	÷ 31
1976	÷ 492	÷1 353	÷ 600	÷ 39
1977	÷ 605	÷1 662	÷ 739	÷ 49
1978	÷ 717	÷1 963	÷ 874	÷ 62

En slik forutsetning om fast produksjon kan virke rimelig på basis av de lave ledighetstall en har kunnet observere i Norge i perioden. Forutsetningen er allikevel ikke uproblematisk, idet den forutsetter en betydelig grad av arbeidskraftmobilitet på kort sikt mellom visse produksjonssektorer i Norge. Det er vel en vanlig oppfatning at slik mobilitet i Norge er relativt liten. Dessuten kan de offisielle ledighetstallene til en viss grad skjule det faktum at mange bedrifter ved kortvarige konjunkturtilbakeslag kan finne det lønnsomt å sitte med et internt «lager» av arbeidskraft, fordi det er kostnader eller usikkerhet forbundet med å si opp og ansette arbeidere.[11]) Dette ville i såfall bety at disse bedriftene kunne øke sin produksjon på kort sikt uten å trenge å ansette flere arbeidere.

Jeg har med grunnlag i disse reservasjonene funnet det formålstjenlig også å beregne virkningen på betalingsbalansen i en situasjon der nasjonalproduktet R antas å kunne endres, mens norsk konsum C, invesering I, og offentlig bruk av varer og tjenester G, forutsettes upåvirket av leveransene til u-hjelp (gjennom myndighetenes politikk). I modellen blir da R en endogen variabel, mens C, I og G blir eksogene. Vi kaller dette variant IV av modellen.

I tilfellet med fast R er løsningen for betalingsbalansen beregnet i 3 ulike varianter. I variant I er G endogen, i variant II I, og i variant III C, mens de øvrige makroøkonomiske hovedstørrelsene i hvert enkelt tilfelle antas å være faste (bortsett fra importen B, som naturligvis hele tiden blir endogent bestemt). Variant I – III kan forstås slik at når u-hjelpen legger beslag på norske varer og tjenester, og totalproduksjonen ikke kan økes, så må dette føre til nedgang i bruken av varer og tjenester i Norge. Hva slags kategori som rammes av nedgangen antar vi at myndighetene kan bestemme. Vi tar altså for oss 3 rendyrkede tilfeller der en av anvendelseskategoriene G, I og C rammes ensidig når leveransene til u-hjelp økes.

De respektive endringene i betalingsbalansen E, samt endringene i R for variant IV, framgår av tabell 2. Vi ser at betalingsbalansen svekkes i alle varianter, bortsett fra i variant II, og sterkest i variant IV. Det siste er et intuitivt innlysende resultat, idet man i variant IV får en ekstra importøkning forårsaket av det økte generelle aktivitetsnivået. I de andre variantene blir den norske anvendelsen av ulike vare- og tjenestekategorier mindre, noe som fører til mindre import. Vi ser at variant I ligger nærmest opp til variant IV. Dette betyr at importen her avtar minst, noe som igjen skyldes at den anvendelseskategori som rammes, nemlig G, har lavest marginal importtilbøyelighet. Vi ser dessuten at det ikke gjør særlig forskjell for betalingsbalansen hvorvidt det er offentlig bruk av varer og tjenester eller privat konsum som rammes.

For variant II framgår det at vi tilmed får en bedring i betalingsbalansen som følge av utviklingshjelpen. Dette kan virke paradoksalt, men det skyldes den svært høye marginale importtilbøyeligheten for leveranser til innenlandske investeringer som man har hatt i perioden. Omallokering av ressurser fra investeringer til u-hjelpsektoren ville således føre til en så sterk nedgang i importen at betalingsbalansen ble forbedret, dog relativt ubetydelig.

Vi får altså nokså forskjellige virkninger på betalingsbalansen for de ulike variantene, mens utviklingen fra år til år for hver enkelt variant er relativt jevn. En må her være oppmerksom på at den «tradisjonelle» eksporten hele tiden er forutsatt uavhengig av u-hjelpsleveransene ved disse beregningene. Hvis denne kan antas å avta med vare- og tjenesteleveransene, vil betalingsbalansen bli svekket ytterligere noe i forhold til tallene i tabell 2.

Av tabell 3 ser vi virkningene på den innenlandske disponering av varer og tjenester i de 4 tilfellene. I variant IV er nedgangen nesten lik null, dette skyldes at tilgangen på varer og tjenester gjennom økt import og økt nasjonalprodukt praktisk talt oppveier at det blir anvendt norske produktive ressurser i forbindelse med u-hjelpen. I variant II får vi en kraftig nedgang i innenlandsk anvendelse. Her må nemlig investeringene gå kraftig ned for at det skal kunne frigjøres tilstrekkelig med ressurser til u-hjelpen. Variant I og III står her i en mellomstilling. Her får vi en viss nedgang i innenlands disponering, men denne er ikke på langt nær så kraftig som i variant II.

Det er ellers opplagt at innenlandsk disponering innenfor modellen ville vært større, jo mindre norske

varer og tjenester u-hjelpen krevde, og dette er av særlig betydning i situasjoner der vi opererer med full kapasitetsutnyttelse, dvs. variant I – III. I slike situasjoner vil en stor andel av hjelpen i form av finansielle overføringer riktignok bidra til et stort betalingsunderskudd, men en vil da ikke i noen særlig grad ramme anvendelsene av varer og tjenester i dag (en utsetter reduksjonen til framtidige perioder). I variant IV, derimot, har en lite å tape når det gjelder innenlandske anvendelser i dag ved å øke andelen av utviklingshjelpen frambragt ved norske ressurser. Dessuten vil betalingsbalansen bli forbedret, idet nedgangen i u-hjelpens finansielle utgifter blir sterkere enn importøkningen. I en slik situasjon vil dermed en omlegging av u-hjelpen i denne retning ha gunstige virkninger for samfunnet, iallfall hvis en kan anta at betalingsunderskuddet og innenlandsk disponering av varer og tjenester er de to viktigste argumentene i «samfunnets preferansefunksjon».

Et viktig spørsmål er hvilken av variantene I – IV som det er mest realistisk å tro gjaldt i den perioden vi betrakter: Svært mye tyder på at vi i begynnelsen av perioden, dvs. i 1974–75, hadde full utnyttelse av arbeidskraften og at variantene I –III da var mest realistiske.

I 1977–78 derimot, tyder endel på at vi ikke hadde full arbeidskraftsutnyttelse. Argumentene i den nevnte artikkel til Isachsen og Rødseth er en indikasjon på dette. Variant IV skulle da kunne være et mer rimelig alternativ.

V. Konklusjon.

En konklusjon er vel at en må være nøye med å spesifisere de øvrige makroøkonomiske forhold når en ønsker å beregne virkningene av utviklingshjelpen på betalingsbalansen eller på andre viktige målvariable. Som en ser blir den «byrde» u-hjelpen representerer for samfunnnet ulik i ulike konjunktursituasjoner, med ulik offentlig politikk for øvrig, og med ulik fordeling av u-hjelpen på former for leveranser fra norsk side. Faktisk er det i en situasjon med lavkonjunktur at u-hjelpen belaster samfunnet minst, særlig hvis denne leveres i form av norskproduserte varer og tjenester. Vi skulle derfor i en slik situasjon ha «råd til» å yte mye u-hjelp av denne typen. I en situasjon med full sysselsetting i Norge kan finansielle overføringer være vel så bra, idet leveranser av norskproduserte varer og tjenester bare fører til at andre anvendelser av disse ressursene fortrenges.

Det har vist seg vanskelig å øke utviklingshjelpen i de industrialiserte land ved bare å appellere til landenes gode vilje. Det kan virke som om at hvis giverlandene skal være villige til å øke bistanden, må det gis insentiver i form av påvisning av konkrete resultater. Jeg har her fokusert oppmerksomheten på visse typer effekter som muligens kan tjene som slike insentiver, og dermed kanskje skape grunnlag for større bistandsbevilgninger. Men jeg har for eksempel i det hele tatt ikke berørt langsiktige virkninger av de kategorier som ble omtalt i avsnitt III. En nærmere analyse av slike langsiktige virkninger vil kunne få fram andre positive konsekvenser for giverlandene enn dem som er drøftet her.

FOTNOTER:

[1]) Artikkelen er et resultat av arbeid i forbindelse med et prosjekt ved Institutt for fredsforskning. Direktoratet for utviklingshjelp har gitt økonomisk støtte.

[2]) Se Stortingsmelding nr. 94 (1974–75), kapittel 3.

[3]) For en utdyping av dette, se for eksempel Grundmann (1978) og Skjerdal (1977).

[4]) Det er uklart hvorvidt dette har vært bevisst politikk fra norske myndigheters side i den perioden vi ser på. Imidlertid har man i nokså stor grad støttet prosjekter der Norge har en betydelig ekspertise og leveringsdyktighet, for eksempel skog- og fiskeriutviklingsprosjekter.

[5]) For en nærmere analyse av switching, promotion og diversion effektene, se Tveit (1978).

[6]) Grundmann (op.cit.) antyder at vi for den siste effekten kan støte på et «identifikasjonsproblem»: Det er vanskelig å finne ut om økt eksport til et u-land kommer som følge av økt hjelp til landet, eller om en velger å støtte et u-land fordi en regner med at eksporten til landet skal kunne øke. Bare en analyse av de politiske beslutningsprosessene kan avklare dette skikkelig.

[7]) Ifølge offisiell norsk politikk kan man «yte varebistand og anvende varer når de ikke er vesentlig mindre fordelaktige for mottakerlandet enn varer fra andre land». (Stortingsmelding nr. 8, 1977–78, s. 11). Hva som menes med «vesentlig mindre fordelaktige» er ikke presisert, men i samtaler med NORAD-personell er en maksimal forskjell i pris mellom norsk- og utenlandskproduserte varer på ca. 15% antydet.

[8]) Dette er nokså godt overensstemmende med andre tilsvarende beregninger, for eksempel Bugjerde (1973) og Jørgensen (1974).

[9]) Et forsøk på kvantifisering av en slik effekt for Sveriges vedkommende er gjort av Qvigley (1966).

[10]) Modeller en presentert i et upublisert notat, se Strand (1979).

[11]) Se i denne forbindelse Isachsen og Rødseth (1978), der det antydes at slik intern ledighet i industrien kunne utgjøre ca. 9% av arbeidsstyrken i 1977.

REFERANSER:

Bugjerde, A. (1973): «Prima-facie-effekten av Norges tosidige utviklingshjelp», Notat fra NORAD.

Grundmann, H. (1978): «The Effects of Development Aid on Exports; *Intereconomics*, nr. 9/10.

Isachsen, A. J. og Rødseth, A. (1978): «Forslag til løsning av Norges økonomiske problemer; *Norges Industri*, nr. 8.

Jørgensen, P. (1975): «Prima-facie betraktninger rundt Norges offentlige utviklingsbistand», Spesialoppgave ved Sosialøkonomisk institutt.

Qvigley, M. (1966): «A Quantitative Discussion of Swedish Foreign Aid and Balance of Payments», *Swedish Journal of Economics*.

Skjerdal, K. (1977): «Om leveranser fra Norge av varer og tjenester vedrørende virksomheten til internasjonale og regionale utviklingsinstitusjoner som Norge er med på å finansiere», notat fra NORAD.
Stortingsmelding nr. 94 (1974–75): *Norges økonomiske samkvem med utviklingslandene.*
Stortingsmelding nr. 8 (1977–78): *Om Norges samarbeid med utviklingslandene i 1977.*
Strand, J. (1979): «Opplegg for beregning av utviklingshjelpens betalingsbalansevirkning». Upublisert notat lagt fram ved PRIO, 7/2.
Tveit, O. K. (1971): «Den direkte virkning på betalingsbalansen med utlandet av Norges offentlige bilaterale utviklingshjelp». Spesialoppgave fra Sosialøkonomisk institutt.
NORAD's årsmeldinger og regnskaper, 1974–78.
Statsregnskapet, 1974–77.

VEILEDNING FOR BIDRAGSYTERE

Sosialøkonomen er et frittstående fagtidsskrift som tar sikte på å bringe stoff om aktuelle næringsøkonomiske spørsmål og økonomisk politisk debatt såvel som teoretiske og prinsipielle samfunnsøkonomiske spørsmål. De vitenskapelige bidrag bør gjøres tilgjengelige også for ikke-spesialister. Spesielt bør bruk av matematikk gjøres slik at leseren kan følge hovedtrekkene i resonnementer og konklusjoner uten å sette seg inn i matematikken. Eventuelt kan tekniske appendikser overveies. Manuskripter bør tilfredsstille følgende krav:

1 Form på manuskript

Manuskriptet skal være maskinskrevet med dobbel linjeavstand. Maksimal lengde er ca. 20 A-4-sider. Med originalmanuskriptet (pluss en kopi) skal det følge et resymé på ca. 100–200 ord, et fotografi av forfatteren (passfoto) og biografiske opplysninger. Resyméet skal være poengrettet og i en direkte form («x er den viktigste årsak til y og . . .», og *ikke* på formen «I artikkelen hevder forfatteren at x er den viktigste årsak til y og at . . .»). De biografiske opplysninger som ønskes, er utdanning, eksamensår, viktigste arbeider/arbeidsfelter, nåværende stilling og arbeidssted.

2 Bruk av matematikk

For å lette settingen, skrives formler mest mulig på samme linje:

$$a/b, \ ikke \ \frac{a}{b} \quad \Sigma_{i=1}^{n}, \ ikke \ \sum_{i=1}^{n}$$

Fot- og toppskrifter kan brukes, men det bør også vurderes om ikke formen a(t) er like god som a_t.

Formler og symboler som brukes, legges ved på eget ark.

3 Fotnoter

Bruken av fotnoter bør begrenses så mye som mulig. Fotnotene nummereres fortløpende, med unntak av fotnote til tittel. Fotnoter legges ved fortløpende på eget ark. Fotnotene vil bli trykket samlet i slutten av artikkelen.

4. Figurer og tabeller

Figurer og tabeller settes på egne ark og nummereres hver for seg fortløpende. De skal ha korte, beskrivende titler. Figurer må lages i en slik standard at de egner seg for fotografisk reproduksjon. I teksten henvises det til figur/tabell nr. og tittel, ikke «som figuren nedenfor viser».

5 Referanser

Som referansestil brukes forfatternavn og årstall i teksten: Frisch (1962). På eget ark ordnes referansene alfabetisk. Det oppgis full tittel og tidsskrift volum/nr. eller forlag/ utgiversted; Frisch, R (1962): *Innledning til produksjonsteorien,* 9. utgave, Universitetsforlaget, Oslo – Bergen – Tromsø.

6. Innlevering

Artikler og kommentarinnlegg må foreligge i endelig versjon og være antatt av redaksjonen senest den 5. i måneden før utgivelsen. Korte debattinnlegg må foreligge senest den 20. i måneden før utgivelsen. Alle innlegg sendes til Norske Sosialøkonomers Forening, Storgt. 26 IV. Oslo 1.

Phillipskurven i 70-åra: Myte eller realitet?[1])

AV
FORSKER ROLF JENS BRUNSTAD,
INDUSTRIØKONOMISK INSTITUTT, BERGEN

Få økonomiske arbeider har fått så stor oppmerksomhet og så rask spredning som A.W. Phillips' artikkel: «The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861–1957» fra 1958. En av årsakene til dette var antakelig at den syntes å stemme godt overens med de faktiske forhold i slutten av 50- og begynnelsen av 60-åra.

Utviklingen når det gjelder lønnsnivåendringer og sysselsetting i 70-åra har imidlertid brakt den enkle Phillipskurven sterkt i miskreditt. Formålet med denne artikkelen er å gi en rask oversikt over teori og empiri omkring Phillipskurven, og å forsøke å peke på årsaker til at den synes å ha mistet sin gyldighet.

1. Innledning

Det som etterhvert har fått navnet Phillipskurven er en i perioder tilsynelatende relativt stabil empirisk sammenheng mellom den prosentvise endring pr. år i pengelønna og arbeidsløshetsprosenten. Den første som påviste en slik sammenheng empirisk var den new zealandske økonomen A.W.H. Phillips i en artikkel i det britiske økonomiske tidskriftet «Economica» i 1958. På grunnlag av lønnsdata og arbeidsløshetstall fra perioden 1861–1913 i Storbritannia, fant han en sammenheng mellom lønnsendringer og arbeidsløshet som den som er illustrert med den krumme kurven i fig. 1.

Phillips' artikkel er bemerkelsesverdig pga. sin totale mangel på referanser til økonomisk teori. Det dreier seg her om et rendyrket tilfelle av «Measurement without theory». Siden Phillips artikkel i 1958 har det imidlertid ikke manglet på forsøk på teoretisk begrunnelse av denne sammenhengen. Jeg skal her kort forsøke å gi en innføring i det jeg oppfatter som hovedstrømningene i denne flodbølgen av teoretisering.

Kilde: Lipsey (1960)
Figur 1. *Den opprinnelige Phillipskurven.*

2. Teorier for Phillipskurven

Forsøkene på å begrunne Phillipskurve-fenomenet teoretisk tar utgangspunkt i dynamisk markedsteori. Det er imidlertid opplagt at arbeidsmarkedet avviker fundamentalt fra det standard markedsbegrep for et homogent gode som en opererer med i teorien.

Rolf Jens Brunstad tok siviløkonomeksamen i 1969, har vært stipendiat ved Norges Handelshøyskole og er nå universitetslektor ved Institutt for økonomi, Universitetet i Bergen. For tiden er han engasjert ved Industriøkonomisk Institutt for å lede et prosjekt om Arbeidsmarkedsvirkninger av økonomiske strukturendringer.

---

[1]) Foredrag på NSF's etterutdanningskurs om «Stabiliseringspolitikk: Nyere teori og erfaringer», 13.–15. juni 1979. Det er foretatt noen mindre endringer i forhold til det opprinnelige manuskriptet.

Figur 2. *Sysselsetting, tilbud og etterspørsel etter arbeidskraft.*

Figur 3. *Arbeidsløshet og relativt etterspørselsoverskudd.*

En mulig angrepsmåte er å betrakte arbeidsmarkedet i hovedsak som ett marked, men å ta eksplisitt hensyn til ikke-homogenitet og utilstrekkelig informasjon. En annen angrepsmåte er å betrakte arbeidsmarkedet som et sett av homogene delmarkeder, men hvor det er begrenset mobilitet mellom markedene. Begge angrepsmåtene og også kombinasjoner av dem finnes representert i litteraturen.

La oss først betrakte arbeidsmarkedet som ett marked. Viktige bidrag innenfor denne tradisjonen er levert av Richard Lipsey (1960), Charles Holt (1970) og Bent Hansen (1970).

Utgangspunktet her er at det alltid vil være en viss turnover i arbeidsmarkedet og at det tar tid å gå fra en stilling til en annen. Derfor vil det alltid være en del ledige stillinger (friksjonsvakanser) og arbeidsløse personer (friksjonsarbeidsløshet) selv om tilbud og etterspørsel etter arbeidskraft er like store. Å koble sammen arbeidstakere og ledige stillinger kan grovt sammenlignes med å få kuler til å falle på plass i et brett med huller. Hvis etterspørselen etter arbeidskraft er større en tilbudet vil det være flere huller enn kuler og det vil derfor være relativt lett og raskt å få plassert kulene. På et gitt tidspunkt vil det derfor være relativt få kuler som triller fritt omkring, mens det vil være flere huller som står tomme. Hvis tilbudet derimot er større enn etterspørselen, vil det være flere kuler enn huller, og derfor vil det være relativt lett å få fyllt hullene. På et gitt tidspunkt vil det derfor være relativt få tomme huller, mens det vil være flere kuler som triller fritt omkring. Hvis tilbudet er like stort som etterspørselen er det like mange kuler som huller, og det vil ta noe tid både å få fyllt alle hullene og plassert alle kulene. På et gitt tidspunkt vil det derfor være en del kuler som triller fritt omkring, men de vil være tilsvart av et like stort antall tomme huller.

På bakgrunn av denne analogi kan en hevde at den faktiske sysselsetting verken vil ligge på tilbudskurven *(S)* eller etterspørselskurven *(D)* i fig. 2., men på kurven merket E. Hvis tilbudet er vesentlig større enn etterspørselen vil denne kurven ligge relativt nær etterspørselskurven, slik at man har få ledige stillinger, men relativt mange arbeidsledige. Hvis etterspørselen er vesentlig større enn tilbudet, vil den ligge relativt nær tilbudskurven, slik at det er få arbeidsløse, men relativt mange ledige stilinger.

Dersom den faktiske sysselsetting ligger på kurven merket E i fig. 2, ser vi at antall arbeidsløse *(S–E)* vil avta og nærme seg assymptotisk mot null når etterspørselsoverskuddet *(D–S)* øker. Det følger da umiddelbart at det må gjelde en sammenheng mellom relativt etterspørselsoverskudd *((D–S)/S)* og arbeidsløshetsprosenten *(100(S–E)/S)* som den som er illustrert i fig. 3.

I dynamisk markedsteori er det vanlig å anta at lønnsendringsraten er en stigende funksjon av det relative etterspørselsoverskudd. Eksempler på dette er illustrert i fig. 4. Kombinerer vi nå fig. 3 med en av versjonene i fig. 4, følger det en Phillipskurvesammenheng som i fig. 1.

Det sentrale i denne teorien er friksjonsledighet, dvs. samtidig eksistens av ledige stillinger og arbeidsløse personer som er i stand til å fylle disse stillingene. Allerede Lipsey var imidlertid klar over at det kan være urimelig å snakke om *ett* arbeidsmarked, og at det antakelig er vel så fruktbart å tenke seg det som et sett av segmenter eller delmarkeder, oppdelt etter geografiske og yrkesmessige skillelinjer. Når man har arbeidsløshet i et segment eller delmarked, samtidig som det finnes et tilsvarende antall vakanser i andre segmenter eller delmarkeder, dvs. at de arbeidsløse pga. manglende geografisk eller yrkesmessig mobilitet ikke er i stand til å fylle de ledige stillingene, snakker en vanligvis om strukturledighet. Lipsey (1960) og Hansen (1970) har også utledet Phillipskurven fra dette utgangspunktet, hvor altså strukturledighet blir et viktig element.

Vi skal se litt nærmere på dette. Vi forutsetter nå at det ikke eksisterer friksjonsledighet eller friksjonsvakanser i noe marked, men at arbeidsmarkedet består av et sett av delmarkeder med forskjellig stramhet. Se fig. 5. hvor vi har illustrert to slike delmarkeder.

I utgangspunktet er lønnsnivåene i de to delmarkedene W_1^0 *og* W_2^0 henholdsvis. Tar vi nå differansen mellom vakansene i marked 1 og arbeidsløsheten i marked 2 og dividerer på det totale arbeidstilbud i

Figur 4. *Sammenhenger mellom lønnsendring og relativt etterspørelsoverskudd.*

Figur 5. *Delmarkeder med forskjellig stramhet.*

Figur 6. *Sammenhengen mellom aggregert etterspørselsoverskudd og arbeidsløshetsprosenten.*

Figur 7. *Samuelson/Solow-menyen.*

begge markeder får vi punktet A i figur 6, hvor *(D–S)* er summen av etterspørselsoverskuddene i de to delmarkedene.

La oss for enkelthets skyld anta at tilbudet i disse delmarkedene er gitt ved de to tilbudskurvene S_1 og S_2 henholdsvis, men at det kan forekomme skift i etterspørselen. Dersom skiftene skyldes generelle konjunkturbevegelser, eller penge- og finanspolitiske tiltak med sikte på å regulere det totale etterspørselsnivå, er det rimelig å tro at skiftene går i samme retning og er noenlunde like store i alle delmarkeder. Lar vi nå etterspørselskurvene i fig. 5 samtidig skifte fram og tilbake med like store skift vil punktet A skifte fram og tilbake langs den brukne kurven i fig. 6. Knekkpunktene oppstår når et av delmarkedene går over fra å ha overskudd til å ha underskudd på arbeidskraft. Dersom antallet av delmakeder hadde vært stort, ville kurven i fig. 6 sett ut som en jevn krummet kurve og aggregert over alle delmarkeder. Vi ville igjen ha fått en Phillipskurvesammenheng, omtrent som den i fig. 1. Her er det imidlertid grunn til å gjøre oppmerksom på at sammenhengen i fig. 6 bare vil ligge fast så lenge det er forskjeller i stramhet mellom delmarkedene og disse forskjellene er noenlunde konstante.

3. Prisstigning og arbeidsløshet.

Phillipskurven ble opprinnelig formulert som en sammenheng mellom prosentvis lønnsendring og arbeidsløshetsprosenten, men årsakene til den veldige spredning og aksept som har blitt Phillips' artikkel til del, er antakelig at den synes å gi en slags «forklaring» på hvorfor det er så vanskelig å holde stabile priser og full sysselsetting samtidig. Dette kommer spesielt klart fram i en artikkel fra 1960 av de amerikanske økonomene Paul Samuelson og Robert Solow. Under visse forutsetninger, bl.a. at lønnsandelen av nasjonalproduktet er konstant, kan det nemlig vises at den prosentvise prisendring pr. år er lik den prosentvise lønnsendring minus den prosentvise endring i produksjon pr. sysselsatt. Dersom produktivitetsendringen er noenlunde jevn og konstant fra år til annet, vil Phillipskurven kunne gi oss en «meny» for valg mellom prisstigning og arbeidsløshet, den såkalte Samuelson/Solow-menyen. Se fig. 7.

4. Empiriske resultater.

Phillipskurven ble i 1960-åra forsøkt testet i de fleste industrialiserte land, både i sin opprinnelige formulering, som en sammenheng mellom lønnsendring og arbeidsløshetsprosenten, og i form av Samuelson/Solow-menyen som en sammenheng mellom prisnivåendring og arbeidsløshetsprosent. I de fleste land fant man at kurver med de samme egenskaper som den Phillips fant, synest å passe ganske godt til observerte data, i hvert fall for visse perioder. Kurvene var imidlertid ikke identiske i de forskjellige land, men lå i forskjellig avstand fra origo og hadde forskjellig bratthet. Se f.eks. fig. 8 som er hentet fra Spitäller (1971). Dette kunne bl.a. skyldes forskjellige målemetoder og forskjellige definisjoner av arbeidsløsheten i de ulike land og dessuten at det var forskjeller i de institusjonelle forhold på arbeidsmarkedet mellom landene.

I de fleste vestlige land, er det mulig å dele opp den totale lønnsutvikling i to komponenter: En del som representerer tariffmessige lønnstillegg oppnådd gjennom periodiske lønnsforhandlinger, og en annen del som utgjøres av lønnsøkning i tillegg til tariffforhandlingene. Denne siste delen kalles lønnsglidning (»wage-drift») og utgjør i mange land en betydelig andel av de totale lønnsendringer. I Norge utgjorde f.eks. lønnsglidningen nesten 50% av den totale lønnsøkningen i perioden fra 1950 til 1976. Det direkte sambandet mellom lønnsendring og arbeidsløshetsprosenten er neppe like klart for begge disse komponenter, og ikke-økonomiske forhold som forhandlingsstyrke og maktforhold skulle ha større betydning for tariff-tilleggene enn for lønnsglidningen. I den grad man empirisk har forsøkt å behandle de to komponentene hver for seg, viser det seg også lettere å finne en Phillipskurvesammenheng for lønnsglidningen.

Kilde: Spitäller (1971)

Figur 8. *Phillipskurver i flere land*

Kilde: International Labour Organization (ILO) Yearbook of Labour Statistics (flere årganger).

Figur 9. *Stagflasjonstendenser i de ledende OECD-landa.*

Kilde: NAF's lønnsstatistikk og Arbeidsdirektoratet.

Figur 10. *Stagflasjonstendenser i Norge.*

Forsøk på å tilpasse en Phillipskurve til norske data fra 1950- og 1960-årene har imidlertid gitt relativt dårlig tilpasning, enten man har prøvd seg med prisnivåendringer, tariffmessige tillegg eller lønnsglidning. Se f.eks. Brunstad og Aarrestad (1972). En av årsakene til dette kan være at arbeidsløsheten i Norge i denne perioden har holdt seg ganske stabil på et relativt lavt nivå, slik at man har hatt liten variasjon i arbeidsløshetsprosenten.

5. Stagflasjon.

Alt i alt må man imidlertid kunne si at Phillipskurven syntes å stemme bra med observerte data i de fleste land fram til slutten av 1960-åra.

Fra slutten av 1960-åra begynte det imidlertid å utvikle seg en tendens til økende arbeidsløshet, samtidig med stigning i lønns- og prisnivået i flere land. Se fig. 9. I fig. 9 er det vist Phillipskurver for Storbritannia, Vest-Tyskland, USA og Japan. Kurvene er beregnet på bakgrunn av observasjoner fra 1959 t.o.m. 1967, som er avmerket med svarte punkter i figurene, og kurvene gir etter måten ganske god føyning til observasjonene for denne perioden. Observasjonene for perioden etter 1967 er angitt med åpne punkter i figurene.

Siden de åpne punktene med et eneste unntak ligger betydelig over og til høyre for de estimerte Phillipskurvene, ser vi klart at sambandet mellom arbeidsløshet og lønnsendringer har forskjøvet seg utover i denne perioden. Dette gjelder for alle de 4 landene, klarest for USA og Storbritannia og minst markert for Vest-Tyskland. Den tilsvarende utvikling for Norge er angitt i fig. 10. Kurve I er beregnet for perioden 1952–68, kurve II er beregnet for hele perioden 1952–78, mens kurve III er beregnet for perioden 1969–78. Tendensen er den samme som i de ledende OECD landa.

Dette fenomenet, som raskt ble døpt stagflasjon (stagnasjon + inflasjon), er ikke forenlig med bevegelser langs en Phillipskurve, men er, som man ser, en bevegelse bort fra denne.

Denne utviklingen har gitt opphavet til en ny diskusjon om Phillipskurven og en rekke hypoteser er blitt framsatt for å forklare hvorfor den plutselig syntes å ha mistet sin gyldighet. Disse forklaringsforsøkene kan deles inn i følgende hovedgrupper:

1. Kvaliteten på tilgjengelig arbeidsløshetsdata har endret seg.
2. Phillipskurven er bare en kortsiktig sammenheng som ikke gjelder når folks forventninger m.h.t. pris- og lønnsnivåbevegelser har tilpasset seg.
3. Det har skjedd endringer i næringsstrukturen i de fleste industrialiserte land.
4. Sterkere aksentuering av solidarisk lønnspolitikk.
5. Framveksten av organisasjonssamfunnet.

6. Endringer i kvaliteten på arbeidsløshetsstatistikken

At bare en del av den faktiske arbeidsløsheten blir registrert og at endringer i den såkalte «skjulte» ledigheten kan ha betydning, er blitt påpekt i flere sammenhenger, bl.a. av Simmler og Tella (1968).

En mulig forklaring på stagflasjonsfenomenet skulle dermed kunne være at kvaliteten på arbeidsløshetsstatistikken har bedret seg i den forstand at en større andel av den faktiske arbeidsløsheten blir registrert, mens sambandet mellom lønnsendring og faktisk arbeidsløshet er uforandret. Økningen i arbeidsløshetstallene fra slutten av 1960-åra skulle etter denne hypotesen være fiktiv og bare skyldes at en større del av den faktiske ledigheten nå ble registrert som «åpen» arbeidsløshet, mens den såkalte «skjulte» arbeidsløsheten gikk tilsvarende ned.

Dersom man i denne perioden har hatt en utvidning av antallet personer som har rett på offentlige stønader i forbindelse med arbeidsløshetssituasjonen, er det ikke usannsynlig at en slik utvikling til en viss grad kan ha funnet sted. Men om den kan ha vært tilnærmelsesvis sterk nok til å forklare hele det bildet som framkommer i figur 9 og 10 er mer tvilsomt.

For Norges vedkommende hevdes det dessuten fra enkelte hold at det har vært en økende tendens til førtidspensjonering og sykepermittering/uføretrygding i tilfeller hvor det reelt sett er snakk om arbeidsløshet. Dette skulle i så fall trekke i motsatt retning.

Figur 11. *Kortsiktige Phillipskurver.*

7. Betydningen av prisforventninger.

Den andre hypotesen, som særlig forbindes med de amerikanske økonomene Milton Friedman og Edmund Phelps, (se Friedman (1968) og Phelps (1967)), tar sitt utgangspunkt i at det som egentlig betyr noe for aktørene i arbeidsmarkedet, ikke er de nominelle lønningene, men reallønna. Tilhengerne av denne hypotesen aksepterer at det eksisterer en Phillipskurve på kort sikt, f.eks. kurven merket I i fig. 11. På denne kurven er det imidlertid bare ett punkt som er forenlig med stabilt prisnivå, nemlig punktet A som gir en lønnsøkning som er akkurat lik produktivitetsøkningen. (Jfr. det som er sagt tidligere om Samuelson/Solow-menyen).

Dersom det nå føres en ekspansiv økonomisk politikk slik at arbeidsløsheten blir lavere enn det som tilsvarer dette punktet og som Friedmann kaller «den naturlige arbeidsløshetsprosenten», så vil vi få en prisstigning som tilsvarer differansen mellom lønnsøkningen og produktivitetsøkningen. Hvis aktørene i arbeidsmarkedet tidligere hadde forventet en prisstigning på null, vil de nå ifølge Friedmann etterhvert oppdage at de har tatt feil og at reallønnsøkningen blir mindre enn de hadde regnet med. Hvis de i tillegg begynner å regne med at prisstigningen vil vedvare, vil de etterhvert ta hensyn til den i sine handlinger, og det betyr at Phillipskurven flyttes oppover til kurven merket II, slik at vi får det samme forhold mellom arbeidsløshet og forventet reallønnsøkning som før. Holdes arbeidsløsheten så fortsatt på samme lave nivå ved hjelp av ekspansiv økonomisk politikk, vil prisstigningen i neste omgang bli enda større. Når så aktørene i arbeidsmarkedet begynner å regne med at denne nye og sterkere prisstigningen vil vedvare, vil Phillipskurven bli forskjøvet enda mer oppover til kurven merket III, osv.. Så lenge arbeidsløsheten holdes lavere enn U_0, skulle vi altså etterhvert få en sytadig aksellerende pris- og lønnsstigning. For ethvert nivå på arbeidsløsheten som avviker fra den naturlige arbeidsløshetsprosenten, skulle vi altså få en vertikal Phillipskurve på lang sikt.

Friedmans og Phelps' hypotese ble i slutten av 1960-åra og begynnelsen av 1970-åra forsøkt testet av flere, blant annet av Solow (1969). Felles for disse empiriske arbeidene synes å være at de alle fikk resultater som antyder at den langsiktige Phillipskurven riktignok var atskillig brattere enn Phillipskurven på kort sikt, men at den ikke var vertikal. Friedman og hans tilhengere har imidlertid kommet med sterk kritikk av disse undersøkelsene på metodisk grunnlag.

Utviklingen i lønninger, priser og arbeidsløshet i 1970-åra synes å være bedre i samsvar med Friedmans hypoteser. Hvis en dessuten antar at prisstigningen må overstige en viss terskelverdi før den fører til endringer i forventningene kan Friedmans hypotese også gjøres konsistent med data fra før 1968.

Tilhengere av denne hypotesen vil derfor forklare stagflasjoner med følgende:

Den sterke betoning av full sysselsetting som målsetting som man har hatt i de fleste vestlige industriland i hele etterkrigstiden, har ført til at arbeidsløsheten i de fleste land har kommet lavere enn den naturlige arbeidsløshetsprosenten.
Dette har gitt prisstigning. En gang i midten av 1960-åra passerte denne prisstigningen en terskelverdi slik at aktørene i arbeidsmarkedet i stigende grad tok til å regne med en viss prisstigning i sine kalkulasjoner. Dette har satt i gang den prosessen som er beskrevet ovenfor.

Etter denne hypotesen blir altså publikums prisforventninger en viktig faktor for å bestemme lønnsendringene. Hvordan forventningene dannes blir derfor et særdeles viktig tema. En rekke amerikanske økonomer med basis i den monetaristiske tradisjonen har i de seneste åra arbeidet med en hypotese for forventningsdannelse som går under navnet rasjonelle forventninger. En oversikt over disse arbeidene er gitt av Sti (1979). Følger man denne teoretiske retningen i sin mest ekstreme konsekvens, vil det bety at Phillipskurven er vertikal også på kort sikt. Det stemmer imidlertid dårlig med empiriske resultater. Se forøvrig Sti (1979) side 23f.

8. Strukturendringer i næringslivet.

Hvis en legger vekt på strukturarbeidsløsheten for å forklare eksistensen av Phillipskurven, slik det gjøres av blant andre Hansen (1970), følger det også at strukturelle endringer i økonomien vil endre posisjonen til Phillipskurven. Dette demonstreres helt klart av Archibald (1970), og ble antydet allerede av Lipsey (1960).

I følge denne hypotesen vil strukturelle endringer i økonomien som øker etterspørselen etter arbeidskraft i delmarkeder som allerede har etterspørselsoverskudd, og reduserer etterspørselen i delmarkeder som på forhånd har tilbudsoverskudd, flytte Phillipskurven utover (nord/øst i diagrammet). Den motsatte type endringer vil flytte Phillipskurven innover (sør/vest).

Det er derfor mulig at den økning man har observert både i pris- og lønnsendringer og arbeidsløshetsnivået i de senere åra, kan skyldes en sentralisering i næringslivet som er en følge av den teknologiske utvikling (strukturrasjonalisering), samtidig som myndighetene i flere land har satset mer enn før på å opprettholde bosettingen i visse utkantstrøk. Dette skulle gi større forskjeller i stramheten i arbeidsmarkedet mellom pressområder og utkantområder, samtidig som det blir vanskelig å få overført ledig arbeidskraft fra utkantstrøkene til pressområder på grunn av bosettingsmålsettingen.

9. Den solidariske lønnspolitikken

Lønnsglidningen er som før nevnt den komponenten av lønnsutviklingen som sterkest representerer markedskreftene, og den vil fordele seg på de forskjellige lønnstakergruppene på en slik måte at lønnstakere i de delmarkeder hvor etterspørselspresset er sterkest, vil få den sterkeste lønnsglidningen. Dersom det på forhånd er slik at stramheten er størst i de markeder som har høyest lønnsnivå, vil dette føre til en økende ulikhet i lønnstrukturen. At det er slik, i hvert fall for Norges vedkommende, er godt dokumentert i NOU 1977: 26 «Om lønnsglidningen».

Hvis markedskreftene fikk virke uhindret skulle så denne økende ulikheten i lønnstrukturen påvirke tilbudet og etterspørselen etter arbeidskraft i de enkelte delmarkeder på en slik måte at forskjellene i stramhet mellom delmarkedene blir redusert. Etter det vi tidligere har sagt skulle dette isolert sett føre til at Phillipskurven flyttes innover (sør/vest).

En konsekvent gjennomført solidarisk lønnspolitikk vil imidlertid føre til at de største tariffmessige prosenttillegg gies nettopp til de grupper som får lavest eller ingen lønnsglidning. Fagbevegelsens solidariske lønnspolitikk, fører dermed til en sammenpressing av lønnstrukturen og dermed motvirkes den endring i tilbud og etterspørsel som er omtalt ovenfor. Dette hindrer altså en endogen tendens til bevegelse innover av Phillipskurven.

For Norges vedkommende finnes det et visst empirisk belegg for at lønnsoppgjørene nettopp virker slik. I en undersøkelse gjennomført av OECD (1974) og ajourført i NOU 1977:26, er det tatt med en variabel som gir uttrykk for endring i relativ lønnsforskjell i avtaleår. Denne variablen har en signifikant negativ innvirkning på lønnsglidningen, noe som altså antyder at solidarisk lønnspolitikk, som jo fører til en reduksjon av de relative lønnsforskjeller, vil øke lønnsglidningen. Beregninger som er foretatt i NOU 1977: 26, tyder imidlertid på at utslagene på langt nær er tallmessig store nok til å forklare hele den utviklingen som er illustrert i figur 10.

10. Organisasjonssamfunnet

I 1972 holdt den vest-tyske økonomen C.C. von Weizäcker den såkalte Wicksell-forelesningen i Stockholm med tittelen «The Political Economy of Stability in Western Countries». Se von Weizäcker (1972). Han pekte der på at framveksten av den såkalte moderne blandingsøkonomien i de fleste vestlige industrialiserte land etter krigen har ført til en stadig økende organisering av samfunnet i interessegrupper som gjennom forskjellige kanaler forsøker å øve påtrykk for å bedre sine medlemmers kår. En stadig stigende del av befolkningen får sine nominelle inntekter bestemt gjennom organiserte forhandlinger mellom interessegrupper, og mellom interessegrupper og myndighetene.

Det som interessegruppene kan påvirke gjennom forhandlingene er hovedsakelig de nominelle inntektene. Nominelle inntekter og realinntekter faller imidlertid bare sammen hvis summen av de intektsøkningene som de enkelte grupperingene prøver å sikre seg, ikke overstiger økningen i det totale produksjonsresultatet.

Hvis de forskjellige grupperingers krav tilsammen overstiger den tilgjengelige produksjonsøkning, og hvis kravene imøtekommes, vil resultatet med nødvendighet måtte bli inflasjon. Dermed vil de reelle inntektsøkningene bli mindre enn de nominelle, og dette vil trolig føre til at organisasjonene kommer tilbake med enda høyere nominelle krav i neste omgang.

Denne situasjonen er særlig aktuell når arbeidsløsheten er lav, og full sysselsetting er en høyt prioritert målsetting for myndighetene, slik at arbeidsløshet ikke føles som en reell trussel for den alminnelige inntektsmottaker.

Dersom slike prosesser er i virksomhet, skulle altså en gitt (lav) arbeidsløshet følges av stadig større lønns- og prisstigninger, slik at en eventuell Phillipskurve stadig flytter seg oppover som i figur 11.

11. Konklusjon

Hvilken, om noen, av de ovennevnte hypoteser som har vært årsaken til den spesielle utvikling av lønninger, priser og sysselsetting som man har hatt i de vestlige industrialiserte land siden slutten av 1960-åra, er det vel i dag langt fra enighet om. Her skal bare tilføyes at disse fem hypotesene slett ikke behøver å være gjensidig utelukkende. Det er tvert i mot heller sansynlig at de senere års utvikling meget vel kan skyldes en kombinasjon av alle disse fem årsaker.

Som en konklusjon kan man kanskje si at sammenhengen mellom arbeidsløshet og lønnsendringer er langt mer komplisert og mindre stabil enn Phillips' artikkel syntes å antyde. Empirisk observerte Phillipskurver vil derfor sansynligvis være et svært dårlig grunnlag for kvantitative prediksjoner, men Phillipskurven som teoretisk begrep vil antakelig være sikret et langt liv som et nyttig element i diskusjonen om full sysselsetting kontra stabilt prisnivå.

REFERANSER:

Archibald, G.C: The Structure of Excess Demand for Labour. *I Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory* (ed. E.S. Phelps et al.) New York, 1970.

Brunstad, R.J. og Aarrestad, J: Lønns- og prisutviklingen i Norge 1950–1969. Ein empirisk studie på årsdata. *Sosialøkonomen,* 7. 1972.

Friedman, M.: The Role of Monetary Policy. *American Economic Review,* Vol. 58, 1968.

Hansen, B.: Excess Demand, Unemployment, Vacancies and Wages, *Quarterly Journal of Economics,* Vol. 84, 1970.

Holt, C.C.: Job Search, Phillips Wage Relation and Union Influence: Theory and Evidence. I *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory* (ed. E.S. Phelps et al.) New York, 1970.

Lipsey, R.M.: The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1862–1957, A Further Analysis. *Economica,* Vol. 27, 1960.

NOU 1977: 26 *Om lønnsglidningen.*

OECD: *Economic Surveys. Norway.* Paris 1975.

Phelps, E.S.: Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment Over Time. *Economica,* Vol. 34. 1967.

Phillips, A.W.: The Relations Between Unemployment and The Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861–1957. *Economica,* Vol. 25, 1958.

Samuelson, P.A. and Solow, R.M.: Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy. *American Economic Review,* Vol 50, Supplement, 1960.

Simler, N.J. og Tella, E.: Labour Reserves and the Phillips Curve. *Review of Economics and Statistics,* Vol. 49, 1968.

Spitäller, E.: Prices and Unemployment in Selected Industrial Countries, *IMF Staff Papers,* Nov. 1971.

Solow, R.M.: *Price Expectations and the Behaviour of the Price Level* Manchester, 1969.

Sti, A.D.: Gjør forventningsmekanismen pengepolitikken maktesløs? Om begrepet rasjonelle forventninger og dets anvendelser innenfor pengeteorien. *Sosialøkonomen,* 7, 1979.

von Weizäcker, C.C.: The Political Economy of Stability in Western Countries. *Wicksell Lectures.* Stockholm 1972.

Lønnsstatistikk for sosialøkonomer 1979

AV
LARS PEDER BREKK

Gjennomsnittslønnen for norske sosialøkonomer i september 1979 var 10 525 kroner pr. måned. Aldersgruppen 50–54 år hadde høyeste gjennomsnittslønn med 13 297 kroner pr. måned.

Ansatte i private bedrifter og institusjoner tjener bedre enn ansatte i offentlig tjeneste. For ferske kandidater som har fra 0–4 praksisår er gjennomsnittslønnen for privatansatte 14,3% høyere enn for statsansatte. Forskjellen øker med antall praksisår, og den er størst for de kandidater som har fra 19–22 praksisår, hvor gjennomsnittslønnen for privatansatte er 48,5% høyere enn for statsansatte. Sett under ett er gjennomsnittslønnen for privatansatte 33,2% høyere enn for statsansatte.

Stort sett kan vi regne at alle grupper av sosialøkonomer har hatt en viss reallønnsøkning i årene fram til 1977. Fra 1977 og fram til september 1979 har imidlertid reallønnen blitt redusert. Den gjennomsnittlige reallønnen, standardisert med hensyn på arbeidssted og praksisår, har blitt redusert med 2,8% fra september 1977 til september 1979.

Norske Sosialøkonomers Forening har siden 1957 regelmessig utarbeidet lønnsstatistikk for sosialøkonomer. Siden 1971 har statistikken vært gjennomført annet hvert år. Lønnsstatistikken 1979 skal i prinsippet omfatte alle personer med sosialøkonomisk embetseksamen som var sysselsatt som lønnstakere i september 1979 i Norge. Statistikken er gruppert institusjonelt, men ikke etter næring.

Alle lønnsbegreper gjelder for hovedstilling. Ekstrainntekt som ikke har direkte tilknytning til hovedstilling, er ikke med. Deltidssysselsattes lønn er omregnet til full lønn. Tvungne pensjonsinnskudd er fratrukket fast månedslønn.

Statistisk Sentralbyrå og Norsk Arbeidsgiverforening som begge produserer lønnsstatistikk, nytter samme lønnsbegrep med unntak av at pensjonsinnskudd er inkludert i deres statistikker. Nasjonalregnskapet har et videre lønnsbegrep ved at en også inkluderer «andre ytelser til beste for lønnstakerne» og arbeidsgiveravgift til folketrygden.

Det ble i alt sendt ut ca. 1400 skjemaer, derav 900 til medlemmer i NSF. Det ble returnert 616 skjemaer, og av disse inneholdt 609 tilstrekkelige opplysninger. Purring ble foretatt til medlemmer av NSF.

Lønn etter alder og praksisår.

Gjennomsnittslønnen for samtlige sosialøkonomer som var med i statistikken var 10 525 kroner pr. måned. Av dette var 10 206 kroner fast månedslønn og de resterende 3% fordelte seg på forskjellige tillegg. Den gjennomsnittlige høyeste månedslønnen øker for hver aldersgruppe (med unntak for aldersgruppen 45–49 år), inntil den når sitt maksimum for gruppen 50–54 år, hvor den er 26,3% høyere enn gjennomsnittet for alle grupper. Lønnen for denne gruppen var 77% høyere enn for den yngste aldersgruppen. Topplønnen for alle økonomer under ett synes å forskyve seg mot høyere aldersgrupper over tiden:

1968	1971	1973	1975	1977	1979
40–44	40–44	45–49	45–49	50–54	50–54

Det kan se ut som de som hadde de best betalte jobbene i 1968, fremdeles har dem i 1979. Forskjellen i prosent mellom høyeste og laveste lønnsgruppe for de samme år var h.h.v 60, 45, 55, 70, 75 og altså 77 i 1979. En må imidlertid her merke seg at i de 3 siste

Tabell 1. *Gjennomsnittlig netto månedslønn etter alder.*

	Antall	Fast måneds-lønn	Overtid	Natural lønn	Gratiale pro-visjon etc.	Måneds-lønn i alt
0–29	85	7 253	215	31	12	7 511
30–34	175	8 955	170	108	22	9 255
35–39	117	10 334	92	182	27	10 635
40–44	34	12 296	41	290	105	12 732
45–49	26	12 079	50	304	22	12 455
50–54	69	12 829	128	295	45	13 297
55–99	103	11 709	47	170	49	11 975
Ialt	609	10 206	123	161	33	10 525

Tabell 2. *Gjennomsnittlig netto månedslønn etter praksisår.*

	Antall	Fast måneds-lønn	Overtid	Natural lønn	Gratiale pro-visjon Etc.	Måneds-lønn i alt
0– 2	81	7 174	230	20	0	7 424
3– 4	75	8 234	322	79	26	8 661
5– 6	66	9 055	79	129	9	9 272
7– 8	62	9 539	65	92	51	9 747
9–10	55	10 482	89	298	30	10 899
11–12	37	10 765	93	97	13	10 968
13–15	28	12 010	35	260	104	12 409
16–18	15	13 487	0	284	95	13 866
19–22	19	11 229	11	126	0	11 366
23–25	43	11 600	185	269	41	12 095
26–99	128	12 522	44	245	49	12 860
I alt	609	10 206	123	161	33	10 525

lønnsstatistikker har en med relativt flere privatansatte sosialøkonomer fordi bare medlemmer av NSF var med i de tidligere statistikker. Det er mulig at medlemsmassen i foreningen har en skjev fordeling etter arbeidssted i forhold til samtlige sosialøkonomer. En av grunnene til det kan være at foreningen representerer et fagforeningsalternativ for de statsansatte.

Det er vanlig i tverrsnittsdata for lønn, å finne at lønnen øker med økende alder inntil en viss alder, og avtar deretter med alderen. Tidsserier for alderskohorter viser imidlertid vanligvis uavbrutt stigning i lønnen med stigende aæder. . Årsaken til at de eldste aldersklassene har lavere lønn enn de midlere, ligger i at de yngre aldersklassene gjennomgående har raskere lønnsøkning enn de eldre. Tabell 1 og diagram 1 tyder på at dette kan være tilfelle også for sosialøkonomene.

Praksisår er definert som antall år etter eksamen (oppgaveåret ÷ eksamensåret). Antall praksisår vil selvsagt være høyt korrelert med alderen, og vi finner naturlig nok et mønster i tabell 2 som har meget til felles med det i tabell 1. Høyeste gjennomsnittslønn

finner vi hos dem som har 16–18 praksisår. Lønnen i denne gruppen som var 13 866 kroner, var 86,8% høyere enn sosialøkonomer med under 2 års erfaring fra arbeidslivet. Årsaken til at høyeste lønn faller i denne gruppen av praksisår kan nok være litt tilfeldig ved at tabell 2 er oppdelt i 11 grupper i forspalten, mens det bare er 7 aldersgrupper og bare 2,5 % av massen har 16–18 praksisår.

Dersom vi tar for oss sosialøkonomer med 10 eller færre praksisår representerer dette vel 55% av dem som var med i statistikken. Denne gruppen tjente 47,8% av lønnsutbetalingene til alle som var med i statistikken. I 1977 var den tilsvarende fordelingen at 60% av sosialøkonomene hadde 10 eller færre praksisår og denne gruppen tjente da vel 51% av lønnsutbetalingene til alle som da var med i statistikken.

Lønn etter arbeidssted.

Som statsansatte er regnet også personer som arbeider i statsbanker, statsbedrifter og statsaksjeselskaper, i forskningsrådene og i institusjoner under forskningsrådene.

Av tabell 4 går det fram at kommune- og fylkesansatte gjennomsnittlig har utbetalt vel dobbelt så mye overtidsgodtgjørelse sammenlignet med statsansatte. Privatansatte har minst overtid eller overtidsgodtgjørelse av de tre gruppene. Den sistnevnte gruppen har imidlertid langt høyere andel av sin lønn i form av

Tabell 3. *Lønnsforskjell mellom privatansatte og statsansatte i prosent av lønnen for statsansatte etter praksis år.*

Praksisår	1971	1973	1975	1977	1979
0– 4	18	22	7	9	14
5– 8	17	19	13	23	16
9–12	43	26	28	17	26
13–18	22	46	47	39	36
19–22	34	32	17	30	49
23 og over	57	27	53	25	over 29

Tabell 4. *Månedslønn etter arbeidssted og praksisår.*

	Gjennomsnittlig månedslønn				
	Fast lønn	Over-tid	Natural lønn	Grat. prov.	Lønn i alt
Statsansatte					
0– 4	7 453	283	13	3	7 752
5– 8	9 124	59	82	29	9 294
9–12	10 400	108	70	0	10 578
13–18	11 246	42	58	28	11 374
19–22	10 680	16	17	0	10 713
23–25	11 125	9	82	2	11 218
26–99	11 895	21	85	47	12 048
I alt	9 662	117	57	18	9 855
Kommune-eller fylkesansatte					
0– 4	8 203	377	16	0	8 596
5– 8	9 157	80	25	0	9 262
9–12	9 620	126	91	0	9 837
13–18	10 016	0	87	0	10 103
19–22	9 121	0	0	0	9 121
23–25	10 523	963	67	0	11 553
26–99	10 138	359	0	0	10 497
I alt	9 422	238	46	0	9 707
Privatansatte					
0– 4	8 403	177	222	61	8 863
5– 8	10 193	118	358	72	10 741
9–12	12 498	0	752	115	13 365
13–18	14 711	11	551	211	15 484
19–22	15 194	0	717	0	15 911
23–25	13 929	0	988	194	15 111
26–99	14 740	0	696	69	15 505
I alt	12 412	54	559	101	13 128
Økonomer i alt					
0– 4	7 683	274	48	12	8 017
5– 8	9 290	72	111	29	9 502
9–12	10 596	91	217	23	10 927
13–18	12 525	23	268	101	12 917
19–22	11 229	11	126	0	11 366
23–25	11 600	185	269	41	12 095
26–99	12 522	44	245	49	12 860
I alt	10 206	123	161	32	10 525

naturalytelser, gratiale og provisjoner enn statsansatte og kommune- eller fylkesansatte. Økningen i lønn med antall praksisår er klart sterkere for privatansatte enn for de to andre gruppene.

Den gjennomsnittlige månedslønn i alt for alle statsansatte sosialøkonomer var i september 1979 9 855 kroner. Av tabell 4 ser vi videre at tross av relativt mye mer overtid tjener de kommune- og fylkesansatte mindre enn de statsansatte. Dette står i motsetning til situasjonen både i 1975 og 1977 da de kommune- og fylkesansatte sosialøkonomene tjente h.h.v. 2,3% og 0,7% mer enn de statsansatte. Tallmaterialet tyder på at de kommunene- og fylkesansatte sosialøkonomene har hatt en relativt dårligere lønnsutvikling enn de to andre gruppene fra 1975 og fram til i dag. Gjennomsnittslønnen for privatansatte var i september 1979 33,2% høyere enn for statsansatte. I 1975 og 1977 var de tilsvarende tall h.h.v. 31,4% og 30,6%. Av tabell 3 ser vi at den relative lønnsforskjellen har endret seg fra 1977 ved at den har økt for alle sosialøkonomer med unntak for de som faller inn i gruppene (5–8) og (13–18) praksisår.

Dersom vi sammenligner hvordan gjennomsnittslønnen endrer seg med antall praksisår for privatansatte og statsansatte, får vi at privatansatte øker sterkere enn statsansatte både relativt og absolutt ved alle trinn innen de første 22 praksisår. Høyeste gjennomsnittslønn nåes for privatansatte etter 19–22 praksisår. For kommune- eller fylkesansatte nåes høyeste gjennomsnittslønn etter 23–25 praksisår, og for statsansatte nåes den høyeste gjennomsnittslønn først etter 26 praksisår.

Tabell 5 gir uttrykk for lønnspredningen i materialet. For å markere variasjonsområdet, har vi latt være å fylle ut tall (nuller) utenfor det faktiske variasjonsområdet for hver gruppe. Et uttrykk for lønnsspredningen kan være hvor stor andel av lønnsutbetalingen den dårligste lønte halvpart legger beslag på. For alle sosialøkonomer under ett var dette 39.8%. Fordelingen varierer innenfor hver gruppe etter arbeidssted. Dette skyldes nivåforskjeller mellom arbeidsstedene.

Skjevest er fordelingen for privatansatte, der 39.3% utbetales til den halvparten som hadde dårligst lønn, mens tilsvarende andel for statsansatte og kommune- og fylkesansatte var henholdsvis 40.6% og 44.7%. Sammenligning med lønnsstatistikken for 1977 tyder på at lønnsspredningen for alle sosialøkonomer under ett er noe større i 1979. For privatansatte sosialøkonomer er imidlertid spredningen blitt litt mindre.

Reallønnsutvikling.

Av diagram 1, som omhandler endel eksamenskohorter, fremgår det at kullene 65–66, 69–70, 71–73, 74–75 og 76–77 hadde reallønnsøkning i hele tidsrommet 1971–1979. 63–64 og 67–68 kullene har hatt reallønnsøkning fra 1971–1977, men reduksjon fra

Tabell 5. *Fordeling på lønnsgrupper etter arbeidssted og praksisår.*

	Fordeling på lønnsgrupper													
	0 5 999	6 000 6 999	7 000 7 999	8 000 8 999	9 000 9 999	10 000 10 999	11 000 11 999	12 000 12 999	13 000 13 999	14 000 14 999	15 000 15 999	16 000 16 999	17 000 29 999	I alt
Statsansatte														
0– 4	9	22	48	21	6	7	0	1	0	1				115
5– 8			11	31	17	21	2	0	0	0	1			83
9–12....				6	5	21	9	2	1	1				45
13–18....			1	1	2	6	2	3	3	0	0	0	1	19
19–22....				2	3	2	4	2	1					14
23–25....				2	5	8	3	3	3	0	1	1		26
26–29....		1	0	4	8	15	22	10	7	4	7	1	3	82
I alt	9	23	60	67	46	80	42	21	15	6	9	2	4	384
Kommune-eller fylkesansatte														
0– 4....		1	8	3	0	2	0	0	0	0	1			15
5– 8....	1	0	4	7	7	6	0	0	0	0	0	0	1	26
9–12....			2	3	11	7	5							28
13–18....			1	1	0	3	0	1						6
19–22....				1	1									2
23–25....						3	2	2	1					8
26–99....				2	1	5	2	0	0	1				11
I alt	1	1	15	17	20	26	9	3	1	1	1	0	1	96
Privatansatte														
0– 4....	1	2	6	8	4	1	2	1	0	0	1			26
5– 8....			1	0	7	5	4	1	0	0	0	0	1	19
9–12....					2	2	4	1	4	3	1	0	2	19
13–8.....							1	6	0	0	4	3	4	18
19–22....							1	1	0	0	0	0	1	3
23–25....							0	1	2	3	0	1	2	9
26–99....			1	0	0	3	3	7	1	3	2	3	12	35
I alt	1	2	8	8	13	11	15	18	7	9	8	7	22	129
Økonomer i alt														
0– 4....	10	25	62	32	10	10	2	2	0	1	2			156
5– 8....	1	0	16	38	31	32	6	1	0	0	1	0	2	128
9–12....			2	9	18	30	18	3	5	4	1	0	2	92
13–18....			2	2	2	9	3	10	3	0	4	3	5	43
19–22....				3	4	2	5	3	1	0	0	0	1	19
23–25....				2	5	11	5	6	6	3	1	2	2	43
26–99....		1	1	6	9	23	27	17	8	8	9	4	15	128
I alt	11	26	83	92	79	117	66	42	23	16	18	9	27	609

1977–1979. 50–52 og 60–62 kullene har hatt reallønnsøkning fra 1971–1975, og reallønnsreduksjon i tidsrommet 1975–1979.

Konsumprisindeksen er benyttet ved deflateringen.

Diagram 2 viser hvor stor andel av sosialøkonomene som var ansatt i privat virksomhet i enkelte år mellom 1971 og 1979. I 1979 var andelen privatansatte sosialøkonomer litt over 21%. I tillegg er tre mål for lønnsutviklingen i samme tidsrom presentert. For alle sosialøkonomer under ett har reallønnen sunket 2.1% fra 1977–1979. Denne nedgangen er reell da andelen av h.h.v. privatansatte, stats-, og kommune- og fylkesansatte i observasjonsmateriellet er så godt som den samme i 1977 og 1979. Dersom vi ser på den standardiserte reallønnsutviklingen, det vil si den samme simultane fordeling av økonomene etter arbeidssted og praksisår som i september 1979, får vi bekreftet at reallønnen har sunket fra 1977 til 1979. Gjennomsnittlig årlig reallønnsreduksjon er her på 2,8% de siste 2 år.

Sammenligning med andre akademikere.

Vi har foretatt en sammenligning mellom sosialøkonomene og to andre akademiker grupper som synes «naturlig å sammenligne seg med», siviløkonomene og juristene.

Sammenligningen med juristene faller ut i juristenes favør. For privatansatte jurister og sosialøkonomer(korrigert for forskjellig praksisårfordeling) var juristene lønnet i overkant av 6,5% bedre enn sosialøkonomene i september 1979. Privatansatte jurister har lavere begynnerlønn enn sosialøkonomer, men etter ca. 2 praksisår er juristene høyere lønnet. Privatansatte jurister synes dessuten å stige raskere i lønn enn sosialøkonomene.

Det har ikke vært mulig å skaffe tall for lønnen til siviløkonomer i 1979, men vi kan ta utgangspunkt i lønnsstatistikk for siviløkonomer for høsten 1978. Dersom vi forutsetter at siviløkonomene ikke har hatt nevneverdig reallønnsreduksjon, finner vi at siviløkonomene gjennomsnittlig har i underkant av 20% høyere lønn enn sosialøkonomene. Siviløkonomene og sosialøkonomene synes å ha omtrent samme begynnerlønn, men over tid stiger siviløkonomene mye raskere i lønn en sosialøkonomene.

BOKANMELDELSER

VIDAR RINGSTAD:
«Arbeidskraftintensiv industri og full sysselseting».
Skrifter 37. Telemark Distriktshøgskole, 1979.
ISBN 82-7206-038-0.
114 sider. Kr. 25,60.

Med innleveringsfrist 15. februar 1979 arrangerte en rekke bransjeorganisasjoner og fagorganisasjoner med tilknytning til arbeidskraftintensiv industri ei prisoppgave med følgende tittel: De arbeidskraftintensive industriers betydning for sikring av målsettinga om full sysselsetting. Vidar Ringstad vant førsteprisen. Den foreliggende rapport er denne prisoppgaven.

Ringstad mener at målsettinga om full sysselsetting vanskelig vil la seg realisere i 80-åra, og begrunner det med fire forhold. For det første peker han på økte omstillinger i verdensøkonomien. Tilpasning av næringsstrukturen etter våre komparative fortrinn krever en viss grad av stabilitet. Det er problematisk med struktur-omlegginger når det er usikkert hvor lenge den nye struktur er til fordel for landet. De senere år har det vært en tiltagende ustabilitet knyttet til fordelingskonflikter, ulik økonomisk politikk mellom land og realøkonomiske forskjeller. Herunder inngår usikkerhet omkring det internasjonale pengesystemet. Den økte usikkerhet har skapt reaksjoner i form av ulike former for skjult proteksjonisme. Utnyttelsen av komparative fortrinn og ustabiliteten har ført til fordelingsproblem hvor svake grupper i arbeidsmarkedet er rammet. Dette har vært begrunnelsen for støtte-tiltakene.

Et annet forhold som har endra forutsetningene for sysselsettingspolitikken, er den økte organisering av økonomiske interesser, med hardere interessekonflikter som resultat. Grupper som ikke er organisert eller har en svak organisasjon, kommer gjerne dårligst ut. De arbeidsintensive bransjene består av små og spredte bedrifter som ikke gir grunnlag for noen sterk organisasjon

Det tredje punkt Ringstad nevner er inflasjonsproblemene. Forholdet mellom arbeidsledighet og inflasjon har lenge vært erkjent som en målkonflikt. Forventningsdannelse og økende organisering svekker ikke denne målkonflikt, men gjør sysselsettingspolitikk basert på etterspørselsregulering mindre attraktiv.

Det fjerde moment som tas opp, er spørsmålet om politisk betinga konjunktursvingninger. Dette er svingninger som følger av sammenhenger mellom budsjett-politikk og faser i valg-periodene, bl.a. studert av svenske økonomer.

Det generelle problem med å holde full sysselsetting kan ramme visse, svake grupper på arbeidsmarkedet særlig hardt. Når det er begrensede muligheter til lønnsdifferensiering, vil bedriftene ansette den mest produktive og stabile delen av arbeidskraften. De som stiller sist i køen etter slike kriterier, vil være sterkt utsatt for arbeidsledighet. Det er et hovedpoeng hos Ringstad at de arbeidsintensive bransjene spiller en viktig rolle nettopp for disse marginale gruppene i arbeidsmarkedet.

Han har studert empirisk hvilken betydning disse bransjene har for de mest utsatte gruppene. Han har sammenlignet innslaget av ulike typer arbeidskraft i disse bransjene i forhold til næringslivet ellers. Resultatet er temmelig entydig. De arbeidsintensive industrier sysselsetter relativt mer av yngre og eldre arbeidstagere, kvinner og lav-utdannede enn næringslivet generelt. For kvinne-sysselsettinga er det en slående kontrast mellom disse bransjene og «fremtids-bransjer» som oljevirksomhet og petrokjemisk industri. De arbeidsintensive bransjene spiller også en større rolle for arbeidsmarkedet i utkantstrøk enn i sentrale strøk. I en situasjon hvor alternativ sysselsetting for marginalgruppene er vanskelig å få til, vil således disse bransjene ha stor betydning for målsettinga om full sysselsetting.

Hvordan er så leve-betingelsene for denne delen av næringslivet? Ringstad kaller de arbeidsintensive småbedriftene for etterkrigssystemets kanonføde. Årsakene til den sterke saneringen av denne delen av industrien ligger særlig i handels-liberaliseringen i disse åra. Utviklinga for importkonkurrerende konsumvareindustri har vært spesielt ugunstig med hensyn til relative priser.

Følgen har vært en omfattende strukturendring i disse bransjene etter krigen. De bedrifter som har overlevd, har vist stor omstillings- og tilpasningsevne, og de har operert med små økonomiske marginer. Det sterke konkurransepresset har vært et sterkt incitament til effektiv drift; det Leibenstein kaller «X-effektivitet». Med dette begrep menes effektiviteten i driften av den enkelte produksjonsenhet, til forskjell fra effektivitet i ressurs-allokeringen mellom enheter. Ringstads egne undersøkelser tyder på at små bedrifter, spesielt de som arbeider i konkurranse med utenlandske produsenter på hjemmemarkedet, har høy «X-effektivitet».

De som har vært knyttet til disse bransjene har ikke velferdsmessig sett vært blant de heldigste i det norske samfunnet. Lønnsnivået har alltid vært lavt. Det har vært stor usikkerhet omkring inntekten og jobben. Det fysiske arbeidsmiljø har ikke vært vært det beste. Tiltak og krav om bedre arbeidsmiljø, som sykelønnsordning, oppsigelsesvern og arbeidsmiljølov svekker bedriftenes overlevelses-evne. For bedrifter med små marginer fører disse til press nedover på lønna, større usikkerhet om eksistensen, press oppover på arbeidstempo og omlegginger i retning av redusert sysselsetting. De skjermede næringer kan i stor grad overvelte kostnadsøkninger av dette slaget på prisene. Dette skaper stor avstand i de betingelser

ulike deler av næringslivet kan tilby arbeidstagerne. Det vokser fram ei to-deling av arbeidsmarkedet i på den ene side et «skjermet og mykt» og på den andre side et «konkurranseutsatt og hardt» marked.

Ringstad legger fram et betydelig materiale som belyser lønnsomhets-forholdene i disse bransjene. Av særlig interesse er undersøkelsene av kapitalavkastninga. Til tross for den omstillings- og tilpasnings-evne disse bransjene har vist må Ringstad konkludere med at de økonomiske marginene er for små til at sysselsettings-reduksjonen vil stoppe av seg selv. På dette grunnlag diskuterer han fire typer offentlige tiltak for å motvirke bedrifts-nedleggingene: Skjerming fra utenlandsk konkurranse, styrking av teknologiske/organisatoriske/administrative forhold, økonomiske støttetiltak og offentlig overtagelse.

Jeg synes rapporten har vært stimulerende lesning. Overfor har jeg bare gjennomgått noen hovedpunkter, og har ikke brukt plass til de begrepsavklaringer som er gjort. Underveis tar Ringstad opp mange tråder fra den industripolitiske debatten, og ikke minst legger han fram et betydelig materiale om økonomiske forhold for de utvalgte bransjer. Rapporten er skrevet i en form som skal nå ut over de rene fagøkonomiske miljøer. Dette er krevende, og det kan lett gå ut over presisjonsnivået. Jeg synes denne balansegangen er gjort bra, men det sitter igjen et ønske om også å få en mer stringent analyse.

I denne type utredninger er forfatterens viktigste bidrag kanskje sorteringen av problemstillingene. Og den bør selvsagt diskuteres. Jeg hadde på forhånd ventet meg at konflikten mellom lavtlønnsproblem og sysselsetting skulle stå sentralt. Det ville da bli en diskusjon om inntektsoppgjør og inntektsfordelingspolitikk, og en vurdering av overføringsordninger av typen lavtlønnsfond. Ringstad har valgt å legge vekten på andre sider av problemene.

Vi er inne i en tid hvor industrivekst og strukturutvikling er dominerende tema i den offentlige debatten. Det synes å være en tendens til å falle tilbake til enkle markedsløsninger med et minimum av offentlige tiltak når industrien er i «krise». Det er vanskelig å forstå at dette kan begrunnes i økonomisk teori. Den utredningen vi her omtaler er en viktig motvekt mot slike forenklinger. Jeg håper derfor den når fram i debatten.

Jørn Rattsø.

RICHARD ROSE & GUY PETERS:

«Kan regjeringer gå konkurs?»

Gyldendal, 1979, Fakkelbok

Rose og Peters mener at de vestlige industriland – etter å ha gjennomløpt en lang periode med solid, økonomisk vekst – nå står overfor de største økonomiske vansker siden depresjonen i 1930-årene. De demokratiske velferdsstatenes nøkkelproblem blir å opprettholde politisk autoritet. Og forfatterne ser en fare for at regjeringene kan gå *politisk konkurs*. Med dette sikter de til at en regjering kan vanstyre økonomien slik at den mister både folkets støtte og evnen til å styre effektivt. Samfunnsborgerne blir likegyldige overfor regjeringsautoriteten. Den likegyldigheten som de i dag mener er utbredt overfor institusjoner som hjem, skole og kirke, kan spre seg til den politiske sfære. Likegyldighet innebærer at samfunnsmedlemmene vil «gi blaffen» i den politiske autoritet, men *ikke* at de aktivt vil bekjempe den: opprør er en dyr reaksjonsform, og visjonen om et bedre alternativ vil mangle.

Selve kjernebegrepet i boken – politisk konkurs – er noe uklart. Det fremgår ikke klart på hvilket nivå – eller med hensyn til hva – likegyldighet vil føre til politisk konkurs.

Det engelske «government» er oversatt med «regjering» – og det kan være greit nok, men forfatterne gir ikke noe presist inntrykk av om de har regjeringer eller regimer (systemer?) i tankene. De går heller ikke særlig inn på hva politisk konkurs vil føre til. Dersom en *regjering* styrer mot konkurs, må vi anta at velgerne kanskje vil søke å sette inn en bedre regjering. Eller dersom et *regime* går mot politisk konkurs, må vi anta at nye former for styring og for politisk og økonomisk organisasjon i samfunnet vil tvinge seg frem. Men nå synes jeg heller ikke at forfatterne godt nok har maktet å begrunne hypotesen om at økonomisk krise øker faren for politisk konkurs (i en eller annen form). Blant annet leverer forfatterne selv argumenter mot deres eget scenario: i kapittel 10 redegjør de for muligheten av at folk vil kunne godta lavere levestandard, og dermed være tilpasningsdyktige til fremtidsperspektiver forskjellig fra de som har vært rådende de siste 30 år. Folk blir ikke nødvendigvis mer likegyldige overfor politiske myndigheter om forventningen om vekst byttes ut med forventningen om stillstand eller tilbakegang. Etter min mening er sannsynligheten for at politikkens innhold *reformuleres*, og at politisk interesse *reaktiviseres*, like stor som sannsynligheten for likegyldighet.

Rose og Peters sammenligner den økonomiske utviklingen siden krigen i seks land: Frankrike, Italia,

Storbritannia, Sverige, Vest-Tyskland og USA. De belyser fellestrekk og forskjeller i utviklingen og hevder at myndighetene har bidratt til en tre-sidig velstandsøkning frem til begynnelsen av 1970-årene:

- en jevn vekst i nasjonalproduktet,
- vekst i produksjonen av offentlige goder,
- vekst i lønnstakernes reallønn.

Fremveksten av den tre-sidige velstanden er ubestridelig, selv om en kan ha ulike oppfatninger av de politiske myndighetenes rolle og betydning for frembringelsen av økonomisk vekst (og krise). I en tid med ikke-vekst mener forfatterne at eneste mulige politikk for å unngå politisk konkurs er å sørge for å beskytte lønnstakernes reallønn ved å begrense veksten i utgiftene til offentlige tjenester.

En kan stille spørsmål om dette er eneste mulige løsning, og om deres analyse underbygger konklusjonen. Personlig synes jeg ikke Rose og Peters lykkes helt i å overbevise om årsakssammenhengen mellom de økonomiske faresignaler og sannsynligheten for det de kaller politisk konkurs. For det første er det tvilsomt om den eventuelle likegyldighet blant samfunnsmedlemmene som de forespeiler, er et nytt fenomen. Politisk sosiologi har frembragt evidens på utbredt likegyldighet og apati i mange land lenge før de siste års krise. Og likegyldigheten har vært mest markert hos såkalte ressurssvake grupper. For disse grupper ville likegyldighet ikke representere noe nytt. Hva så med de ressurssterke – i organisasjonsmessig, økonomisk og intellektuell forstand? *Min* hypotese vil være at disse vil ha interesse av å være aktive i systemet både i oppgangstider og i krisetider. Det kan være like viktig å være med i en krisetid – for å minimalisere tapene, som i en veksttid – for å influere fordelingen av overskuddet. En må kunne anta at organiserte deltakere innen samfunnets ulike *segmenter* (Olsen, 1978) og deltakerne i *forhandlingsøkonomien* og *blandingsadministrasjonen* (Hernes, 1978) vil fortsette å støtte systemet for å bevare intakt de prosesser og strukturer som gir deltakerne innflytelse og fordeler. Disse grupper vil nok bidra til å bevare regjerings- og/eller regimeautoriteten.

En viktig grunn til at jeg ikke tror spredning av likegyldighet er det mest sannsynlige fremtidsperspektiv, er at den offentlige kake nå er så stor – eller så mye av den stykkes nå opp gjennom deltakelse i politiske prosesser – at likegyldighet kan oppfattes som for kostbart. Og vi må iallfall regne med at alarmen går i de tusen hjem den dagen folk merker at de kanskje blir *fratatt* goder.

En må spørre: hvorfor skulle de to viktigste kanalene for innflytelse – det korporative systemet og valgsystemet – fungere mindre effektivt i en krisetid enn i en oppgangstid? Under gitte betingelser blir også en tredje kanal viktig: direkte aksjoner, kortsiktig mobilisering av interesser utenfor de etablerte kanaler. Selv er jeg såpass optimist at jeg tror at om «nødvendig» kan «systemet» finne på andre måter å få folk til å delta på for å opprettholde autoritet og for å fortrenge likegyldighet: det vil si – i et demokrati har både myndigheter og de styrte rik anledning til å tilpasse seg nye ytre betingelser for politisk virksomhet.

Norge – som ikke er direkte med i Rose og Peters' analyse – er kanskje et eksempel på at systemet fungerer. Den politiske autoritet er noenlunde intakt og effektiv. Eksempelvis har den langvarige pris- og lønnsstoppen vært godtatt på bred basis. Dette drastiske virkemiddel kan neppe med samme letthet brukes i en del andre vestlige land. Og det kunne ha vært interessant å analysere hvorledes det skapes en bred folkelig oppslutning for «nødvendige» tiltak. I det hele tatt må en vente at de politiske konsekvenser av økonomisk krise kan bli vidt forskjellige i ulike land gitt de ulike politiske og sosiale strukturer, og historiske og aktuelle konfliktlinjer. Forfatterne kunne ha lagt mer vekt enn de gjør på det faktum at land ikke er støpt i samme politiske form.

Rose og Peters har grepet fatt i et meget sentralt og aktuelt tema. De setter frem en dristig hypotese som de diskuterer ut fra interessante data og eksempler fra mange land. Det er likevel tvilsomt om de godt nok har begrunnet at økonomisk krise øker faren for politisk konkurs og utstrakt likegyldighet overfor den politiske autoritet. En kan like gjerne tenke seg at en endret økonomisk virkelighet tvinger frem nye former for sosial og politisk konflikt som vil holde ved like tilstrekkelig interesse for (gamle og nye former for) deltakelse i systemet. Krise kan føre til en *revitalisering* av politikken!

Stein Kuhnle

REFERANSER:

Hernes, G. (red.) (1978): *«Forhandlingsøkonomien og blandingsadministrasjonen»*, Universitetsforlaget.

Olsen, J. P. (red.) (1978): *«Politisk organisering»; organisasjonsteoretiske synspunkt på folkestyre og politisk ulikhet*, Universitetsforlaget.

Prioriterte
blad