SOSIAL ØKONOMEN

- Strukturendring i dagligvaresektoren
- Bruk av verdsettingsdata
- Statsbankenes ramme [illegible]år
- Alternative banker

NR. 5 MAI 1995 – 41. ÅRG.

ETTERLYSNING

Gode forslag til norske fagord etterlyses. Er du lei av perverse funksjoner og moralsk hasard? Foreslå noe bedre.

Det nasjonale fagråd for sosialøkonomi har oppnevnt Utvalget for sosialøkonomisk fagspråk. Utvalget skal anbefale norske fagord i sosialøkonomi. Anbefalingene blir kunngjort årlig i Sosialøkonomen og på annen måte utvalget finner passende.

Medlemmer av utvalget er:

Professor Aanund Hylland (leder), Sosialøkonomisk institutt, Universitetet i Oslo
Førsteamanuensis Kjell Erik Lommerud, Institutt for økonomi, Universitetet i Bergen
Førsteamanuensis Kjell Salvanes, Norges Handelshøyskole, Bergen

Utvalget ønsker forslag både til engelske ord som trenger oversettelse og til dårlige oversettelser som trenger forbedring.

Det tar også imot forslag til norske termer med takk.

Send dine forslag til utvalgets leder,
Aanund Hylland, Postboks 1095 Blindern, 0317 Oslo.

En spennende premie utloves til beste forslag i 1995.

MEDLEMSKAP I SF

Tenker du på å melde deg inn i Sosialøkonomenes Forening?
Be om informasjon i sekretariatet, telefon 22 17 00 35, telefax 22 17 31 55

NR. 5 1995 – 49. ÅRG.

I DETTE NUMMER ...

2
KRISTIN MAGNUSSEN: Hva begrenser myndighetenes bruk av verdsettingsdata?

10
TOMMY STAAL GABRIELSEN OG LARS SØRGARD: Strukturendringer i dagligvaresektoren

18
JØRN RATTSØ: Statsbankene under endrede rammevilkår

20
TORE ELLINGSEN: Statsbankene under endrede rammevilkår: Kommentar

ARTIKKEL

22
JAN ERIK ASKILDSEN: Alternative banker

MÅNEDENS BØKER

30
On Time. Lectures on Models of Disequilibrium av Peter A. Diamond anmeldt av Agnar Sandmo

30
Kriminaløkonomi av Erling Eide anmeldt av Kjell Henry Knivsflå

Forsidefoto: John Petter Reinertsen/ Samfoto

SOSIALØKONOMEN
ISSN 0038-1624

LEDER

Bistillinger av det gode?

Med jevne mellomrom kommer det fram i media at vitenskapelig personale ved våre universiteter og høyskoler har bistillinger, dvs avtaler med andre arbeidsgivere i tillegg til sin faste stilling. Som hovedregel dreier dette seg om bistilling oppad begrenset til om lag 25 prosent av hovedstilling. I enkelte tilfelle, kan en person ha flere bistillinger og andre verv utover dette. Hva er problemet med dette?

Det er liten tvil om at vitenskapelig personale ved våre universiteter og høyskoler utgjør en ressurs ikke bare i universitets/høyskole-sammenheng, men også generelt i anvendt forskningssammenheng og i forbindelse med rådgivning og deltakelse i utredninger for offentlige og private. Et begrenset vitenskapelig miljø medfører at det fra tid til annen kan oppstå diskusjon om habilitet ved fordeling av oppdrag til disse institusjonene. Det er selvfølgelig relevant å stille habilitetsspørsmål også innenfor akademiske kretser på samme måte som en må gjøre dette i andre sammenhenger. Dette hensynet må imidlertid avveies mot hensynet til en effektiv utnyttelse av de samlede vitenskapelige ressurser Norge rår over. Et eksempel kan være at universitets/høyskolepersonell ikke lenger får plass i NFR's programstyrer. Omleggingen her har antakelig uvilkårlig bidratt til en dreining mot kortsiktig anvendt forskning på bekostning av den langsiktige satsingen som burde være et hovedpoeng ved NRF-systemet. Dette er også et hovedpoeng som fremmes av den nye konkurransedirektøren i et av hans avskjedsintervjuer fra SNF.

Det er viktig at samfunnet utnytter den vitenskapelige kompetansen ved våre høyskoler/universiteter effektivt. Hovedoppgaven til vitenskapelig personale er forskning og undervisning. I hvilken grad en lykkes med disse oppgavene, kan måles ved kvaliteten på de nyutdannede og ved publiserte arbeider. Det er imidlertid også viktig at dette personalets interesse for å delta i den anvendte forskningen og bruk av resultatene møtes med en positiv respons og belønnes på en skikkelig måte. Personalets interesser kan være drevet av flere forhold som ekte engasjement, økte personlige inntekter, eller økte ressurser til den vitenskapelige satsingen ved egen institusjon. Som regel vil det være en kombinasjon av alle disse forhold som er drivkraften.

Det ekte engasjementet kan selvfølgelig utnyttes, men dette bør ikke misbrukes. Personlig avlønning må her kunne vurderes på lik linje med lignende avtaler i det private og offentlige næringsliv. Dessverre er det slik at vitenskapelig personale ved våre universitets-/høyskoler ligger etter andre grupper i lønnsutviklingen og synes å være en lite prioritert gruppe. Ved et perfekt fungerende arbeidsmarked skulle dette på sikt medføre rekrutteringsproblemer og problemer med å holde på vitenskapelig personale ved disse institusjonene. Bistillinger kan imidlertid fungere som en inntektsmessig reserveløsning. En kan beholde det samme antall personer på universitet/ høyskoler ved å øke omfanget av bistillinger. Noen vil oppfatte dette som økt markedsorientering. I praksis vil nok dette føre til at ressurser i noen grad trekkes bort fra institusjonene og deres egentlige hovedoppgaver. En løsning kan da være å øke lønningene kraftig for vitenskapelig personale.

Økt tilføring av ressurser til universitetene/høyskolene gjennom bistillinger kan også være et signal om at det er dårlig samsvar mellom den offentlige satsingen og det vitenskapelige personalets egne vurderinger av hva potensialet for utvikling av disse institusjonene er. Dette kan skyldes en bevisst holdning hos myndighetene om at mer av våre universiteter/høyskoler bør finansieres av markedet. Det kan imidlertid også skyldes at myndighetenes oppfatning av mulig effektiviseringspotensiale ved institusjonene vil være vanskelig å realisere. Kanskje har ikke myndighetene helt sett konsekvensene av den tilstrammingspolitikken de har ført overfor våre universiteter/høyskoler den siste tiden?

KRISTIN MAGNUSSEN:

Hva begrenser myndighetenes bruk av verdsettingsdata [1] [2]

Myndighetenes bruk av informasjon om prissetting av miljøgoder er undersøkt i form av en case-studie: gjennomføring av nordsjøplanen. Den viktigste hindringen for mer utstrakt bruk av metoder for verdsetting av miljøgoder, spesielt betinget verdsettingsmetoden, er fortsatt generell skepsis mot metodene. De metodiske problemene forvaltningen er mest opptatt av er til dels problemer som det ikke finnes gode svar på foreløpig. På andre områder har forskningen gjort store framskritt de siste årene uten at det er tilstrekkelig kjent for forvaltningen. Mange ser behovet for og ønskeligheten av riktigere prising av miljøgoder, og det var stor enighet om at slike metoder vil bli mer utbredt i tiden som kommer.

1. INNLEDNING

Forvaltningen har i økende grad behov for data om verdsetting av samfunnsøkonomiske kostnader ved ulike tiltak. Forvaltningen står til stadighet overfor komplekse beslutningssituasjoner der fordelene ved et bedre miljø skal veies opp mot kostnadene ved å gjennomføre tiltak. Samtidig er det inntrykket blant dem som gjennomfører slike verdsettingsundersøkelser, at det, iallfall i enkelte miljøer, er en viss skepsis mot verdsettingsmetoder – og resultater. Vi ville derfor undersøke nærmere om myndighetenes bruk av informasjon om prissetting av miljøgoder. Dette ble gjort i form av en case-studie.

I forbindelse med avtalen om at Norge skal halvere sine utslipp av næringssalter til utsatte deler av Nordsjøen, ble det gjennomført to ganske omfattende betalingsvillighetsundersøkelser, bekostet av Miljøverndepartementet og i nært samarbeid med berørte myndigheter og vannfaglig ekspertise (Magnussen 1992; Magnussen og Navrud 1992). Fremdeles diskuteres imidlertid hvorvidt nytten av å gjennomføre de foreslåtte tiltakene kan rettferdiggjøre kostnadene. Dette dreier seg om omfattende miljøtiltak som berører myndighetene i mange sektorer, og de foreslåtte tiltakene medfører betydelige kostnader for samfunnet.

Vi har beskrevet saksgangen fra initiativet til verdsettingsstudien ble tatt, via utarbeiding og gjennomføring av studien og til den videre oppfølging, i rapport fra Statens forurensningstilsyn til Miljøverndepartementet (SFT 1992), i Stortingsmelding 64(1991-92) og oppfølging av denne. I tillegg har vi intervjuet representanter fra de ulike forvaltningsmyndigheter som var involvert i denne saken. Ut fra denne gjennomgangen har vi fått fram informasjon om hvilken vekt ulike beslutningstakere legger på slik verdsetting og eventuelt hvilke forhold som gjør at denne type verdier ikke tillegges vekt i ulike sammenhenger. Vi vil legge hovedvekten på det som framkom i intervjuene med berørte myndigheter fordi dette anses som mest interessant i denne sammenhengen. Denne delen dreier seg i stor grad om «verdsetting generelt» og er ikke bare begrenset til verdsetting i forbindelse med nordsjøplanen.

2. SAKSGANG

Betalingsvillighetsundersøkelsen knyttet til Nordsjøplanen kom i stand ved et samarbeid mellom de aktuelle forskerne og forvaltningen. En betinget verdsettingsundersøkelse (betalingsvillighetsundersøkelse) var ikke med i det opprinnelige analysearbeidet som ble igangsatt i den interdepartementale modellgruppa i forbindelse med utredning av tiltak for å oppfylle nordsjødeklarasjonen. Undersøkelsen kom i stand «litt på siden», ved direkte kontakt mellom deler av gruppa og de aktuelle forskerne. Arbeidet ble mer «integrert» i det øvrige analysearbeidet etter hvert, ved at utkast og opplegg og senere resultater ble diskutert i modellgruppa.

Betinget verdsettingsundersøkelsen ble tatt inn omtrent på lik linje med de andre utredningene i Statens foru-

[1] Artikkelen bygger på del I i Magnussen, K.(1994): Verdsetting av miljøgoder – spørsmål knyttet til praktisk bruk av miljøpriser. Dette prosjektet ble finansiert av «Prosjekt bærekraftig økonomi».

[2] Jeg vil takke en anonym konsulent for konstruktive kommentarer til et tidligere utkast av artikkelen.

rensningstilsyns rapport om oppfølging av Nordsjøavtalen. Den kom i liten grad inn ved vurdering og utvelging av tiltak, men ble brukt for å støtte opp under konklusjonen om at det var samfunnsøkonomisk lønnsomt å gjennomføre 50% reduksjon av utslippene av nitrogen og fosfor og legge vekt på lokale effekter i tillegg til den rene «nordsjønytten».

Betinget verdsettingsundersøkelsen ble nok tillagt mindre vekt i stortingsmeldingen, selv om resultatene også der ble referert. Det ble der lagt sterkere vekt på prinsipper for utvelgelse av tiltak og betydningen av at Norge bidrar til å løse internasjonale miljøproblemer. Det tas i Stortingsmeldingen relativt sterke forbehold om at det å beregne nytte av bedre vannkvalitet i kroner er prinsipielt og praktisk vanskelig.

Inntrykket fra rapportene og de intervjuede var at det var ikke spesielle uheldige forhold ved denne betinget verdsettingsundersøkelsen som gjorde at den ikke ble tillagt større vekt selv om noen pekte på forhold som kunne vært bedre ved denne undersøkelsen også. Det er altså den generelle skepsisen mot metoden som sådan som er begrensende for innflytelse. I denne spesielle saken var det også viktig at målet om utslippsreduksjoner var nokså fastlåst på forhånd.

Konklusjonen etter gjennomgangen av saksgang og dokumenter i saken, er at betinget verdsettingsundersøkelsen ble referert og brukt for å støtte opp under beslutningen om gjennomføring av nordsjøplanen, men den hadde i det store og det hele nokså liten innflytelse på beslutningen om gjennomføring og utforming av nordsjøplanen.

3. INTERVJUER MED BERØRTE PARTER

Vi intervjuet 10 personer i Statens forurensningstilsyn, Miljøverndepartementet, Landbruksdepartementet og Finansdepartementet. Alle disse hadde et visst kjennskap til arbeidet med nordsjøplanen og noen kjente det svært godt og var sentrale i ulike deler av arbeidet. Vi har altså ikke intervjuet noe i retning av et «representativt utvalg» i de aktuelle institusjoner. Blant annet gjennom deres arbeid med nordsjøplanen er det tvert i mot grunn til å anta at de intervjuede hadde større kjennskap til (og forståelse for) nytte-kostnadsanalyse og verdsettingsmetoder enn gjennomsnittet.

Kristin Magnussen er forsker ved Norsk institutt for vannforskning

Vi må også understreke at de spurte har svart «for seg selv» og ikke er bedt om å gi noe «offisielt» syn (hvis det skulle finnes om slike spørsmål) i etaten. De intervjuede ble også bedt om å svare på en del spørsmål som dreide seg om oppfatninger i egen etat. Heller ikke disse svarene gir uten videre uttrykk for «etatens» syn på saken. Enhvers oppfatning vil være preget av hvor en selv sitter i systemet. Det bør derfor sies at spørsmålene ikke gir noe «objektivt» svar på etatens oppfatninger, men er et uttrykk for hva enkeltpersoner i ulike etater mener om etatens oppfatning. Vi ser da også at det kan være litt ulike meninger blant personer i samme etat om hvordan resten av etaten oppfatter verdsetting av miljøgoder. Når det er sagt, bør det føyes til at vi snakket med sentrale personer i ulike etater, som burde ha god oversikt over «hva som rører seg» i etaten.

Det ble utformet spørreskjemaer med en del spørsmål knyttet til nordjøplanen og medhørende betalingsvillighetsundersøkelse og en del spørmål knyttet til økonomiske metoder og verdsetting av miljøgoder mer generelt. Under arbeidet med spørreskjemaet fant vi at selv om vi i første omgang var interessert i undersøkelsen knyttet til nordsjøplanen, var antagelig mange av innvendingene og hindringene for bruk av slike metoder mer generelt knyttet til metodene som sådan enn til denne spesielle undersøkelsen. Når vi først skulle intervjue såpass mange personer som sitter relativt sentralt i ulike (miljø)forvaltningsetater fant vi derfor at vi burde få mer generell kunnskap om deres syn på verdsetting generelt og betalingsvillighetsundersøkelser spesielt. Ved utforming av spørreskjemaene var utgangspunktet de hindringer for økt bruk av miljøpriser som ble identifisert av Navrud (1989).

Spørreskjemaene ble sendt ut til de utvalgte personer med et følgebrev der vi forklarte om hensikten med spørsmålene. I løpet av et par uker etterat brev med spørreskjema var sendt, tok vi kontakt med de samme personene og spurte om de ville besvare spørreskjemaet skriftlig eller om vi kunne komme å gjøre personlige intervjuer. Vi sa at vi foretrakk å få komme og intervjue dem fordi vi da kunne utdype en del av punktene. Av de ti som fikk tilsendt spørreskjemaet, foretrakk tre å sende utfylte skjemaer mens de andre syv ble intervjuet personlig. Disse hadde på forhånd gått gjennom spørreskjemaene og tenkt gjennom problemstillingene. Svarprosenten i dette «utvalget» var altså 100 prosent.

4. RESULTATER OG DISKUSJON

I denne delen diskuteres hovedsakelig de resultatene som framkom i intervjuene, og vi vil sammenholde dette med de erfaringene Navrud (1989) gjorde.

4.1. Kunnskap om metoder

De fleste mente selv at de kjente godt til metoder for verdsetting av miljøgoder. De fleste kjente til betinget verdsettingsmetoden, og det var åpenbart denne metoden de fleste

forbandt med verdsetting av miljøgoder. En del av de spurte kjente også til transportkostnadsmetoden og eiendomsprismetoden («hedonic pricing»), og noen andre metoder ble også nevnt.

Kunnskapen om ulike metoder var nok størst hos dem som var utdannet i økonomi, spesielt på det «teoretiske» plan om hvilke metoder som finnes og grunnlaget for dem etc. Men også blant andre faggrupper var det mange som kjente til praktisk bruk av verdsettingsmetoder (spesielt betinget verdsettingsmetoden).

Blant de intervjuede var det en tendens til at de som hadde fulgt arbeidet med nordsjøplanen og den betingete verdsettingsundersøkelsen som ble gjennomført i den forbindelse nøye og fått innblikk i hvilke anstrengelser som gjøres i «moderne» betinget verdsettingsundersøkelser for å unngå feilkilder og framskaffe mest mulig pålitelig informasjon, hadde fått redusert sin skepsis til slike metoder. Prinsipielle innvendinger ryddes selvfølgelig ikke av veien ved «bedre undersøkelser», men en fikk se at det faktisk ikke bare er snakk om å ramse opp spørsmål i hytt og pine, men at det legges ned et stort arbeid i å utforme spørsmål, f.eks. ved å gi en grundig beskrivelse av godet som skal verdsettes og at spørreundersøkelsen legges opp for å få en realistisk og forståelig scenario-beskrivelse, unngå problemer med hypotetiske spørsmål og strategiske svar osv.

4.2. Problemer/innvendinger /begrensninger

Navrud (1989) identifiserte fem hindringer for mer utstrakt bruk av betinget verdsettingsmetoden i norsk miljøpolitikk:

- tid og kostnader
- metodiske problemer
- informasjon og kommunikasjon
- administrative begrensninger
- politiske begrensninger

Vårt inntrykk etter gjennomgang av nordsjøplanen og intervjuene med folk i forvaltningen, er at hovedhindringen er knyttet til metodiske problemer og kanskje først og fremst, folks oppfatning av metodiske problemer. Det siste har selvfølgelig sterk sammenheng med informasjon og kommunikasjon.

Vi vil starte med å omtale de ulike punkter som er nevnt ovenfor, men vi vil legge hovedvekten på diskusjon av metodiske problemer og informasjon og kommunikasjon.

i) Tid og kostnader

Det at betinget verdsettingsmetoden er tid- og kostnadskrevende ble nevnt av et par-tre stykker som en begrensning på bruk av betinget verdsettingsmetoden. I forvaltningen skal ting ofte skje «fort», og det er da ikke tid til å gjennomføre slike undersøkelser. Dette kan være en reell hindring i en del saker. Imidlertid vil det antagelig uansett ikke være aktuelt å gjennomføre betinget verdsettingsundersøkelser i alle saker, fordi de også er relativt kostnadskrevende. I større saker vil det antagelig måtte gjøres såpass mye utredningsarbeid på ulike felter, at det også burde være tid til å gjennomføre betinget verdsettingsundersøkelser.

Kostnadene ved å gjennomføre betinget verdsettingsundersøkelser ble også trukket fram av noen som en hindring, særlig av dem som har ansvar for å vurdere nytte og kostnader ved ulike tiltak. De mente at det i flere tilfeller kunne vært ønskelig (og de kunne tenkt seg) å gjennomføre betinget verdsettingsundersøkelser, men kostnadsrammen tillater det ikke.

Hva en vil tillate av tid og kostnader for å gjennomføre en undersøkelse, har imidlertid også sammenheng med hva en tror en vil få ut av den. Flere uttrykte at de var usikre på om resultatene i form av bedre grunnlag for beslutninger stod i forhold til den ressursinnsatsen som måtte settes inn. Konkret ble det uttrykt at fordi Finansdepartementet tilsynelatende tillegger slike undersøkelser så liten vekt, hjelper det lite i argumentasjonen å vise til slike resultater. Det er derfor grunn til å tro at hvis forvaltningen hadde større tiltro til resultatene og metodene og deres gjennomslagskraft når beslutninger skal treffes, ville de være villige til å bruke mer tid og penger på å gjennomføre slike studier.

ii) Administrative begrensninger

Som påpekt av Navrud (1989) kan mangelen på beskrivelse av verdsettingsteknikker i de administrative retningslinjene for nytte-kostnadsanalyser motvirke verdsetting av miljøgoder i alle sektorer i samfunnet.

Alle større saker på sentralt nivå framlegges for Finansdepartementet, og det kreves at det skal gjøres rede for nytte og kostnader ved tiltaket og at de administrative konsekvenser skal klargjøres. Finansdepartementet har i de senere år lagt stadig større vekt på nytte-kostnadsvurderinger, og det stilles stadig større krav til at nytten av foreslåtte tiltak skal dokumenteres. (Slik oppleves det iallfall fra øvrige deler av forvaltningen). Det er derfor stort behov for metoder som kan benyttes for å dokumentere nytten av ulike tiltak, ikke minst på miljøområdet, der en ofte kommer relativt kort med tradisjonelle metoder som bygger på eksisterende markedsdata og priser, fordi nytten av tiltak på miljøsiden ofte har å gjøre med forhold som til vanlig ikke prissettes.

Samtidig oppfattes det fra miljøforvaltningen at Finansdepartementet ikke godtar de metoder som tross alt er utviklet for å verdsette nytten av f.eks. miljøgoder. De opplever at de blir bedt om å verdsette nytten, men at ingen av de metoder som finnes for å gjøre dette, aksepteres. Finansdepartementet oppfatter ikke dette på samme måte. Selv om de sier at de er skeptiske til betinget verdsettingsundersøkelser (og «tror» de resulterer i for høye nytte-anslag), hevder de at de faktisk tillegger slike undesøkelser en viss vekt,- sammen med andre nytte-vurderinger.

Finansdepartementets økte vektlegging av å dokumentere nytten av tiltak, kan trekke i retning av at de er nødt til å vurdere nøyere hvordan f.eks. miljønytte skal dokumenteres, hvilke metoder som kan «aksepteres»

og hvordan eventuelle undersøkelser skal gjennomføres for å bli akseptert.

Navrud (1989) mener at det bør ansettes flere økonomer, særlig miljø- og ressursøkonomer, i forvaltningen for å få større utbredelse av verdsetting. Våre intervjuer viser imidlertid at det faktisk ikke er større skepsis blant dem som ikke var økonomer enn blant dem som var økonomer. Dette kan ha sammenheng med at de vi intervjuet, har en spesiell «fortid» som gjør at de har fått kjennskap til og forståelse for økonomiske metoder. Allikevel kan det nok være slik at hvilke metoder en først tenker på og hvilken angrepsvinkel som velges i ulike saker vil ha sammenheng med ens faglige bakgrunn og at økonomer lettere vil ty til økonomiske metoder i ulike sammenhenger. Vi så imidlertid at så godt som alle, uavhengig av faglig bakgrunn, mente det var viktig med bruk av økonomiske metoder i miljøpolitikken, bl.a. for å fatte «riktigere» beslutninger, slik at denne oppfatningen synes å være sterkt utbredt i forvaltningen, uavhengig av utdanningsbakgrunn. På den annen side ble «biologer og zoologer» trukket fram som en faggruppe som var motstandere av verdsetting spesielt, men til dels også økonomiske metoder generelt fordi de var for opptatt av (egne) faglige detaljer og ikke kan/vil se helheten og at en kan være nødt til å prioritere noe framfor noe annet.

Hovedinntrykket er imidlertid at det de siste årene har blitt en utstrakt forståelse for at bruk av økonomiske metoder i miljøpolitikken er nødvendig, enten en ønsker det fordi en mener at det kan bidra til bedre beslutninger eller fordi en mener at en kan fremme miljøvernets sak på den måten.

iii) Politiske begrensninger

Det har vært økende bruk av markedsmekanismene i den offentlige sektor i Norge, og alle politiske partier er nå prinsipielt enige om en økt «prising» av miljøgoder ved bruk av skatter. Navrud (1989) konkluderte derfor med at det kan synes som om de politiske hindringene for mer utbredt verdsetting er i ferd med å forsvinne og at miljøverdsetting vil spille en viktig rolle i framtidige beslutninger.

Imidlertid synes det å være et stykke fra at politikerne går inn for økt bruk av økonomiske virkemidler, som miljøavgifter og til mer utstrakt bruk av verdsettingsundersøkelser. For det ene er det også retninger innen økonomien som ikke går inn for verdsetting for å finne «optimalt» forurensningsnivå, men tar utgangspunkt i å sette standarder (mer eller mindre tilfeldig) ut fra naturvitenskapelige data og bruke økonomiske virkemidler for å nå standardene. De er klar over at en taper noe i «samfunnsøkonomisk effektivitet» med å gå bort fra «optimumsløsningen», men argumenterer for en «nest-beste-løsning» fordi det er for vanskelig å finne fram til optimumspunktet. Det ville være et viktig framskritt om en kom dit at alle vedtak som avviker fra den økonomisk beste løsningen ble presentert med merkelappen «merkostnader». Ofte kan også det å beregne implisitte miljøkostnader være et nødvendig først steg for å kunne estimere betalingsvilligheten i markedet. En kan altså også i økonomien gå inn for økt bruk av økonomiske virkemidler uten at det automatisk medfører økt bruk av verdsetting av miljøgoder. Det er også grunn til å tro, blant annet ut fra tidligere norske erfaringer, at når politikerne innfører miljøavgifter, er det mange andre hensyn enn hva som er «riktig» nivå på avgiften ut fra en samfunnsøkonomisk betraktning som spiller inn ved fastsettelse av avgiftens størrelse. Fiskale hensyn er viktige. Et annet viktig hensyn som har vært mye framme i debatten f.eks. om CO_2-avgiften er forholdet til «konkurranseevnen» og tilpasning til hva som skjer i andre land. Et annet hensyn er hva som er «praktisk/politisk» gjennomførbart, med hensyn til ulike interessegrupper etc. Avstanden fra en politisk målsetting om økt bruk av miljøavgifter til at disse skal fastsettes ut fra verdsetting av miljøgodet- eller skaden, kan derfor være ganske lang.

Blant ansatte i departementene ble det nevnt at slike undersøkelser ikke har særlig gjennomslagskraft politisk. Det er andre hensyn og effekter som er viktigere, og det vil være et langsiktig arbeid hvis flere beslutninger skal baseres på slike undersøkelser, eller baseres på slike i større grad enn i dag. Nå er det administrasjonen i departementene som forbereder saker for politisk ledelse, slik at også hva administrasjonen legger vekt på ved beslutninger antagelig vil ha innflytelse på hvorvidt denne typen undersøkelser vektlegges av politikerne. Det kan imidlertid også være et informasjons- og kommunikasjonsproblem her. For det ene kjenner mange i administrasjonen ikke godt nok til metoder og undersøkelser til å kunne legge det fram på en skikkelig måte og for det andre er den informasjonen som oftest gis til politikerne «silet» slik at det ikke gås inn på metodeopplegg osv. Det er derfor antagelig vanskelig å få fram mer om hva slike metoder bygger på for politikerne (iallfall på kort sikt) og løsrevne resultater kan virke lite overbevisende. Men det ligger også en faglig debatt til grunn for det synspunkt at politikerne er de som står for den endelige evaluering, og de bør ha mest mulig faglig relevant informasjon som kostnadsanalyser for valg mellom ulike alternativer. Mange mener at det ikke er sikkert at vi skaper bedre beslutningsgrunnlag ved å prøve å beregne hva som er politikernes eller velgernes preferanser. Politiske prosesser kan ha sin egenverdi i å «utvikle preferansekartet» som kanskje ikke en gang eksisterte ex ante.

iv) Metodiske problemer

Navrud (1989) konkluderte med at metodiske problemer syntes å være en av de grunnleggende og viktigste hindringene for mer utstrakt bruk av verdsettingsestimater.

Dette stemmer bra med våre erfaringer i dette prosjektet. Det er grunn til å understreke at en del av de metodiske problemene som tas opp, faktisk er metodiske problemer som forskningen arbeider mer eller min-

dre aktivt for å løse. Andre er forhold som i utgangspunktet kunne være problematiske, men som en gjennom 25-30 års forskningsinnsats har lært å håndtere på en tilfredsstillende måte. Det er nok slik at en del bygger sine erfaringer og innvendinger mot metoden på relativt perifer kunnskap til metoder og på studier som ble gjennomført på et relativt tidlig stadium i metodens utvikling og som det hefter store problemer og innvendinger ved. Det er derfor i tillegg til de faktiske problemer som hersker ved metoden også snakk om mangel på kunnskap om hvilke framskritt som faktisk er gjort når det gjelder metodeutvikling.

I litteratur om betinget verdsetting har det vært lagt stor vekt på å undersøke de mulighetene som oppstår for diverse feilkilder («bias») ved denne type undersøkelser. Her nevnes kort hovedtypene av feilkilder (etter Mitchell og Carson 1989) som bakgrunn for å vurdere de problemene de intervjuede i forvalntingen var mest opptatt av.

A) Incentiver til ikke å gi ærlige svar oppstår som et resultat av at intervjusituasjonen kan gi incentiver til respondenten om ikke å oppgi sin sanne betalingsvillighet av strategiske hensyn.
B) Implisitte vink om riktige svar kan oppstå hvis respondenten bruker informasjon gitt i intervjuet til å forme sin betalingsvillighet, selv om denne informasjonen ikke var ment å gi informasjon om godets verdi.
C) Feilspesifikasjon av scenariet oppstår hvis respondenten oppfatter et eller flere forhold ved det betingede markedet eller godet som skal verdsettes, på en gal måte.
D) Feilkilder ved datainnsamling og aggregering av data

De hovedproblemene som ble trukket fram av intervju-objektene hadde sammenheng med at det stilles hypotetiske spørsmål, problemer med å forstå budskapet, at det gjennomføres partielle analyser og samfunnets kontra individuelle preferanser.

De hovedproblemene de intervjuede var mest opptatt av, kan vi hovedsakelig plassere under feilkilder i gruppe A) og C) og til dels B). De var mindre opptatt av feilkilder knyttet til datainnsamling og aggregering. Feilkilder knyttet til de førstnevnte grupper er også dem som har mest sammenheng med denne spesielle metoden mens gruppe D) er mer «teknisk» og har mer sammenheng med innsamling og analyse av data generelt.

Flere uttrykte bekymring for at hypotetiske spørsmål er uforpliktende og derfor resulterer i for høy verdsetting. Det at spørsmålene er hypotetiske er ikke en feilkilde i seg selv, men også forskningen er noe opptatt av å sammenligne hypotetisk og faktisk betalingsvillighet. Dette er ikke lett å gjennomføre, særlig ikke for «rene» fellesgoder, der det er vanskelig og iallfall svært kostbart å etablere markeder for å kunne sammenligne betalingsvilligheten. Det ble gjennomført noen undersøkelser tidlig på 80-tallet for jaktretter i USA. Siden har det vært gjort lite i mange år for å sammenligne, men de siste par årene har det igjen dukket opp noen slike forsøk. I en vurdering av betinget verdsettingsmetoden blant økonomer på høyt nivå i USA, det såkalte NOOA-panelet (Arrow et al. 1993) konkluderes det med at det er fare for at hypotetiske spørsmål kan resultere i for høye svar og at det bør satses på å utføre sammenlignende forsøk med faktisk og hypotetisk betalingsvillighet for samme gode. Det er derfor riktig å si at forskningen fortsatt bør være opptatt av dette spørsmålet framover, i tråd med de bekymringene de intervjuede uttrykte.

Når det gjelder fare for strategiske svar, var dette hovedinnvendingen de først årene etterat metoden ble lansert og gjorde at det tok nokså lang tid fra ideen om betinget verdsetting ble lansert, til den ble tatt i bruk for alvor. Det ble uttrykt så sterkt at strategiske svar ville umuliggjøre bruk av spørreundersøkelser for å utlede betalingsvillighet. Siden har det i mange laboratorieforsøk vært undersøkt hvorvidt folk faktisk oppfører seg strategisk, spesielt hvorvidt en finner såkalt «free riding», dvs. at folk lar være å betale for fellesgoder selv i håp om at andre vil betale nok til å sørge for at godet blir skaffet til veie. Resultatene viser at det er en viss tendens til strategisk svargivning, spesielt «free riding», men at det langt fra er ren strategisk oppførsel som kjennetegner folk flest. Bekymringen for strategiske svar er derfor tonet sterkt ned i forskningen også innenfor betinget verdsettingsmetoden de senere år.

Det har vært påpekt, men ikke vektlagt i sterk grad at folk i verdsettingsintervjuer kan føle et visst press for å oppføre seg føyelig og være positive, slik at dette kan gjøre at de uttrykker en høyere betalingsvillighet enn deres faktiske. Dette er vanskelig å undersøke, men det er rimelig å anta at det er mer utbredt i personlige intervjuer enn i brev- eller telefonintervjuer, fordi personlige intervjuer er mer av en «sosial begivenhet» enn om en svarer per brev eller telefon. Vi har i Magnussen (1992) uttrykt bekymring for at dette er tilfelle der betalingsvillighetsspørsmålene er av «ja-nei-formen», dvs. vil du betale x kroner for å få denne endringen i miljøkvalitet? Det er vanskelig å finne gode tester for dette, men i markedsføringslitteraturen er «jepp-svarerne» et begrep,- de som svarer «ja» nesten uansett hva de blir spurt om for å være «hyggelige» med intervjueren og/eller for å slippe å tenke gjennom en vanskelig problemstilling.

Det generelle svaret på problemet med hypotetiske spørsmål er å gjøre scenariet, dvs. beskrivelse av miljøgodet og endringen, sammenhenger og ikke minst betalingsmåte- og form, så riktig og realistisk som mulig, slik at det blir forstått og oppfattet som troverdig av respondentene. Mye kan gjøres på dette punktet, og det blir etter hvert lagt stor vekt på det, men fortsatt gjennomføres det nok undersøkelser som synder mot dette punktet. Det er heller ikke noen «fasit» på hva det betyr at «scenariet skal være så realistisk og troverdig som mulig», men det legger opplagt visse restriksjoner på hva som kan verdsettes og på hvilken måte og til hvilken innsats (og kostnad).

Problemet med å forstå det godet som skal verdsettes, henger sammen

med det som er kalt feilkilder knyttet til misspesifikasjon av scenariet. Det er flere faktorer her.

Første bud for at en verdsettingsundersøkelse skal ha noen praktisk interesse er at det godet eller den endringen i miljøkvalitet som respondentene ble bedt om å verdsette faktisk er den endringen som forvaltningen ønsker å vurdere. Dette høres selvsagt ut, men det er ikke alltid så enkelt og det har nok ofte vært syndet mot det. Dersom endringen beskrives vagt og upresist, kan en ikke vente at folk skal kunne vite hva de betaler for, og forvaltningen vet heller ikke hva de har betalt for. Det kreves oftest et utbredt samarbeid med naturvitenskapelige miljøer og forvaltning for å få dette til på en god måte.

Neste skritt er at respondentene forstår det vi ønsker at de skal forstå når de får forklart scenariet. Det vil si at de verdsetter det godet vi ønsker, den kvalitetsendringen vi ønsker, godtar betalingsmåten osv., og ikke lager sin egen oppfatning av hva som faktisk skjer og hva de verdsetter.

Et annet forhold flere var opptatt av er at vi ber om betalingsvillighet for ett gode, mens en like gjerne kunne spurt om verdsetting for et annet gode og at samlet betalingsvillighet på denne måten kan bli «uforholdsmessig» høy. Slike forhold har vært mye framme i debatten i det siste, særlig i USA. Enkelte mener at folk ikke har betalingsvillighet for enkelte miljøgoder, men snarere har en miljøkonto. Noen har også argumentert for at den betalingsvillighet folk oppgir i betinget verdsettingsundersøkelser, er et uttrykk for ønsket om «å gjøre noe godt», snarere enn faktisk betalingsvillighet for ett bestemt gode. Andre mener at en kan finne fram til betalingsvillighet for enkelte goder, men at det kreves arbeid for å unngå at respondentene forveksler det med større goder osv. Det tidligere omtalte NOOA-panelet trekker fram dette som et viktig forskningstema framover. Ikke minst hvordan en skal behandle alternativer og sette godet inn i den riktige sammenhengen er viktige spørsmål som må undersøkes nærmere.

Vi ser altså at de metodiske problemene som de intervjuede trakk fram til dels er problemer som forskningen også er opptatt av og som det ikke er gode svar på eller tilnærmingsmåter til foreløpig. Når det gjelder en del andre problemer har forskningen gjort framskritt, uten at dette er gjort tilstrekkelig kjent for forvaltningen.

v) Informasjon og kommunikasjon

Når det gjelder begrensninger for mer bruk av verdsetting/betinget verdsettingsmetoden er det behov for mer informasjon og kommunikasjon, særlig fra forskning til forvaltning, slik at forvaltningen kan få kjennskap til de framskritt som er gjort og gjøres for å framskaffe bedre data. Men det er også viktig med informasjon om de problemer som gjenstår og hvilke forholdsregler som må tas for å bruke resultatene. Og det er viktig at de problemene forvaltningen er opptatt av, bringes fram, slik at forskningen kan ta hensyn til disse. En av de intervjuede i forvaltningen uttrykte at forskerne hittil hovedsakelig hadde informert dem som er positive fra før mens det kanskje er viktigere å informere dem som er skeptiske og vet lite om metodene. Imidlertid er det også viktig at det er en del personer i forvaltningen som kjenner metodene så godt at de kan diskutere (og eventuelt forsvare) bruken overfor andre i og utenfor etaten.

4.3. Forkjempere/motstandere/ initiativtakere

I forvaltningen ser flere etater seg selv som dem som er positive og til dels pådrivere for verdsettingsundersøkelser mens de ser andre som motstandere eller skeptiske til metoder og resultater. Mens representanter for Statens forurensningstilsyn og Miljøverndepartementet ser seg selv som pådrivere og Finansdepartementet som «skeptiske», mener Finansdepartementets representanter at miljøforvaltningen ikke har vært noen pådriver for verdsetting av miljøgoder, og at tvert i mot Finansdepartementet har dyttet på for å få mer verdsetting inn i nytte-kostnadsbetraktningene (selv om de altså er mer skeptiske til spesielle metoder som har vært brukt, særlig betinget verdsettingsmetoden).

Disse resultatene tyder derfor på at det burde være grunnlag for et bedre samarbeid og forståelse om bruken av verdsetting av miljøgoder. Stikkord er informasjon og kommunikasjon. Det er imidlertid grunn til å ha i mente de forskjellige rollene de ulike etatene har. Miljøvernmyndighetene skal være pådrivere for miljøhensyn og miljøvern mens det er Finansdepartementets ansvar å være kritisk til nye metoder for å være sikre på at de ikke overvurderer verdianslag på miljøområdet (eller andre områder), noe som i tilfelle kunne føre til feilallokering av ressurser.

Når det gjelder initiativ til igangsetting av verdsettingsundersøkelser syntes det å variere. I en del tilfeller har miljømyndighetene initiert undersøkelser ut fra et behov for slik informasjon. Minst like ofte synes det å ha vært en kombinasjon av at forskere har hatt et forskningprosjekt på «beddingen» som har «passet» med noe forvaltningen har vært interessert i å undersøke. Noen klare rutiner for når slik verdsetting skal igangsettes synes ikke å eksistere.

4.4. Framtid for verdsetting/ betinget verdsetting

Det var stor enighet om at slike metoder vil bli mer utbredt, bl.a. ut fra at det blir vanskeligere å vite hva som er viktigst å gjøre noe med, dvs. at en trenger flere metoder for å prioritere riktig. Også det at befolkningen vil ha mer begrunnelse for tiltak trekker i den retning. Det stilles stadig større krav om bruk av samfunnsøkonomiske vurderinger. Kravet om økt nytte-kostnads-tenking kan trekke i retning av økt bruk av verdsettingsmetoder. Det at metoden blir bedre kjent og folk blir vant til slike metoder vil sannsynligvis føre til økt bruk. Dette blir forøvrig allerede synliggjort bl.a. med utkastet til ny kjørekostnadshåndbok (mal for nyttekostnadsanalyser i veisektoren).

To-tre av de spurte var mer skeptiske til om verdsetting av miljøgo-

der, spesielt betinget verdsettingsmetoden ville bli mer utbredt. Det ble nevt at harmoniseringen med EUs regelverk ved EØS avtale og eventuelt EU-medlemsskap (dette var før EU-avstemningen) kan redusere bruken av nyttekostnadsanalyser og verdsetting av miljø fordi EU har reguleringer som i stor grad bygger på harmonisering og «like krav» uansett resipient. Det ble imidlertid antydet at det er visse tegn som tyder på at nytte-kostnadsanalyse er i ferd med å bli et «moteord» i EU-kommisjonen, men dette er et usikkerhetsmoment. Skepsisen til metodene også blant en del økonomer, taler imidlertid for at bruken vil være lite utbredt også framover, mente disse.

5. KONKLUSJON

Den viktigste hindringen for mer utstrakt bruk av metoder for verdsetting av miljøgoder, og spesielt betinget verdsettingsmetoden, synes fortsatt å være generell skepsis mot metoden og dens problemer. Mange ser imidlertid behovet for og ønskeligheten av riktigere prising av miljøgoder, og uttrykte derfor at til tross for visse svakheter ved metodene, er det bedre å forsøke å skaffe estimater gjennom disse fordi de tross alt gir mye mer informasjon enn om vi ikke forsøker noen form for verdsetting og risikerer at miljøgodenes verdi ikke regnes i det hele tatt.

Også de som er positive til både verdsetting og betinget verdsettingsmetoden, er imidlertid opptatt av svakheter ved metoden. Skepsisen bunner dels i at en er usikker på om de ressursene som settes inn for å gjennomføre slike undersøkelser står i forhold til nytten av den informasjon som framkommer, både pga usikkerheten i resultatene og pga usikkerhet om gjennomslagskraften av resultatene overfor «motstandere» i beslutningsprosessen. De metodiske problemer en er mest opptatt av er til dels problemer som forskerne også er opptatt av og som det ikke er gode svar på eller tilnærminger til foreløpig. Når det gjelder en del andre problemer har forskningen gjort store framskritt de siste årene uten at det er tilstrekkelig kjent for forvaltningen. Bedre informasjon og kommunikasjon mellom forskning og forvaltning er derfor viktig.

De intervjuede hadde ulik tiltro til verdsetting av «ulike» goder. Flere var mer skeptiske til verdsetting av «vanskelige» (komplekse, globale, diffuse) goder enn til verdsetting av «enklere» goder. Dette er i tråd med egen oppfatning og resultater, nemlig at forskerne må legge bånd på seg med hensyn til hvilke goder som kan verdsettes og hvordan. Dårlig ry for *en* undersøkelse «smitter» lett til metoden generelt fordi metoden fortsatt er relativt lite utbredt. Spesielt de som har relativt lite greie på metoden kan i utgangspunktet vanskelig skille mellom gode og dårlige undersøkelser.

Informasjon og kommunikasjon synes også å være stikkord for hva som trengs mellom ulike forvaltningsorganer når det gjelder hva som bør verdsettes i nytte-kostnadsanalyser og akseptable metoder for slik verdsetting.

Til tross for en viss skepsis mot metodene, var det relativt stor enighet i utvalget om at slike metoder vil bli mer utbredt i tiden som kommer.

REFERANSER:

Arrow, K. et al. (1993): *Report of the NOAA Panel on Contingent Valuation.* January 11, 1993. Avgitt til «General Counsel National Oceanic and Atmospheric Administration, U.S: Department of Commerce»

Magnussen, K. (1992): *Valuation of reduced water pollution using the contingent valuation method: Methodology and empirical results.* Norges landbrukshøgskole, Dr.scientiarum theses 1992:14.

Magnussen, K. (1994): Verdsetting av miljøgoder – spørsmål knyttet til praktisk bruk av miljøpriser. Prosjekt bærekaftig økonomi, rapport nr. 4A.

Magnussen, K. og S. Navrud (1992): *Verdsetting av redusert forurensning til Nordsjøen.* Forskningsmelding B-015-92. Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning.

Mitchell, R.C. og R.T. Carson (1989): *Using Surveys to Value Public Goods. The Contingent Valuation Method.* Resources for the Future. Washington D.C.

Navrud, S. (1989): The use of benefit estimates in decision-making in Norway. I: Pearce, D. og J- P.Barde (red):*Valuing the environment: The use of monetary estimates of environmental benefits in decision-making.* Earthscan Publications Ltd. London.

Statens forurensningstilsyn (1992): *Nordsjødeklarasjonen. Tiltak for å redusere næringssalttilførslene.* Rapport TA-846/1992. 92:14.

Stortingsmelding nr. 64 (1991-92): *Om Norges oppfølging av nordsjødeklarasjonene.*

ARTIKKELSAMLING

I samarbeid med studenter og lærere ved Sosialøkonomisk institutt, Universitetet i Oslo har Sosialøkonomenes Forening laget en artikkelserie basert på utvalgte artikler fra tidsskriftene Sosialøkonomen og Statsøkonomisk Tidsskrift fra 1958 til i dag. Forfatterne har vederlagsfritt stilt sine artikler til disposisjon til dette formål.

Vi tror at samlingen kan ha interesse for økonomistudenter også andre steder i landet. Interesserte kan henvende seg til sekretariatet pr. brev eller telefon.

ARTIKLER FRA SOSIALØKONOMEN/
STATSØKONOMISK TIDSSKRIFT
92 sider. oris kr. 100,–. Til studenter kr. 80,–.

Johansen, L.:
Forholdet mellom næringene under økonomisk vekst. Statsøk. Tidsskrift (1958).

Rødseth, A.:
Nyare teori om stabiliseringspolitikk i opne økonomiar. Sosialøkonomen nr. 6. 1979.

Rødseth, A.:
Inflasjonen i opne økonomiar. Sosialøkonomen nr. 8, 1982.

Johansen, L.:
Arbeidsløsheten: Lettere opp enn ned? Sosialøkonomen nr. 10, 1982.

Sandmo, A.:
Normativ beskatningsteori – problemstillinger og resultater. Statsøk. Tidsskrift (1982).

Holte, F: C.:
Hvorfor er det så vanskelig å bli kvitt arbeidsløsheten i OECD-landene? Sosialøkonomen nr. 8, 1985.

Holthe, F.C.:
Mer om arbeidsløsheten i OECD-landene. Sosialøkonomen nr. 9, 1985.

Stølen, N.M.:
Virkninger av en endring i lønnssatsene og valutakursene analysert ved modellen MODAG A. Sosialøkonomen nr. 10, 1985.

Hagen, K. P.:
Optiman prissetting i offentlige bedrifter – en oversikt. Statsøk. Tidsskrift (1986).

Hoel, M.:
«Endogen makroøkonomisk politikk med fagforeninger». Sosialøkonomen nr. 7, 1987.

Abonnement

Abonnement løper til oppsigelse foreligger

TOMMY STAAHL GABRIELSEN OG LARS SØRGARD:

Strukturendringer i dagligvare-sektoren?[1]

I denne artikkelen drøfter vi de samfunnsmessige konsekvensene av den observerte strukturendring i norsk dagligvaresektor. Vi argumenterer for at den økte vertikale integrasjonen i utgangspunktet har vært positiv. Faremomentet er imidlertid at ytterligere vertikal integrasjon vil dra i retning av lukkede distribusjonskanaler og dermed større kostnader forbundet med nyetablering. Hvis en i tillegg har ytterligere horisontal integrasjon kan kjedene i framtiden lykkes med å heve prisene. Det taler for at myndighetene bør være skeptisk til ytterligere integrasjon, både horisontal og vertikal, innen norsk dagligvaresektor.

1. Innledning

Norsk dagligvaresektor har vært gjenstand for til dels dramatiske omveltninger de siste fem år. Hovedtrekkene i denne utviklingen har vært sterk økning i konsentrasjon på detaljistleddet og sterkere vertikal integrasjon. Det siste gir seg også utslag i at tradisjonelle distribusjonskanaler som for eksempel grossistene har mistet eller fått redefinert sin rolle. Et annet viktig trekk ved utviklingen har vært at lavprissegmentet på detaljistleddet har økt og vi dermed har fått en større andel av dagligvaredetaljister med et relativt begrenset vareutvalg. Mange er bekymret over denne utviklingen, hvilket følgende sitat illustrerer [konserntillitsvalgt Bente Løvaas ved Freia til Dagens Næringsliv, 13. januar 1995]:

> «..det er unfallenhet og feilslått politikk fra Konkurransetilsynet og annen myndighet som har gjort 'at fire innkjøpssjefer bestemmer vareutvalget i 97 % av dagligvaremarkedet'.»

Strukturendringen i norsk dagligvaresektor kan påvirke norsk velferd på tre viktige måter. For det første kan økt konsentrasjon og vertikal integrasjon føre til at detaljistleddet oppnår forhandlingsstyrke overfor primærprodusenter av dagligvarer. Det kan føre til reduserte produsentpriser og lavere detaljistpriser (priser til konsumentene). For det andre kan økt konsentrasjon føre til at detaljistene oppnår oligopolmakt overfor forbrukerne. Det kan gi seg utslag i høyere prisnivå på dagligvarer. Sist, men ikke minst vil en begrensning av butikkenes vareutvalg, alt annet likt, påføre konsumenter et velferdstap gjennom mindre valgfrihet. I det følgende vil vi i lys av økonomisk teori drøfte hvorvidt den skisserte utvikling har vært gunstig for norsk velferd.

Vi har organisert resten av artikkelen som følger. Avsnitt 2 gir en mer detaljert beskrivelse av de senere års utvikling innenfor norsk dagligvaresektor. De følgende avsnitt 3-5 gir en stilisert og enkel teoretisk analyse av effekter av henholdsvis vertikal integrasjon, begrenset vareutvalg og prissetting på detaljistnivå. Avslutningsvis, i avsnitt 6, oppsummeres drøftingen, og vi gjør oss noen tanker om framtidig utvikling innen dagligvaresektoren.

2. Norsk dagligvaresektor

Et aspekt ved utviklingen innenfor norsk dagligaresektor er illustrert i Tabell 1.

Tabell 1. Markedsandel for de syv største kjedene

Paraplykjede	Markedsandel (%)	
	1987	1993
NK	23	23
Kjøpmannskjeden	8	5
Kronekjeden/FM	3	8
Norgeskjeden	2	13
Reitan-gruppen (REMA)	2	11
Hakon-gruppen/ICA	3	21
Kjedesam./Fokus	3	13
Øvrige	56	6

Kilde: Nielsen Norge A/S

Vi ser at samlet markedsandel for de syv største detaljistkjedene har økt

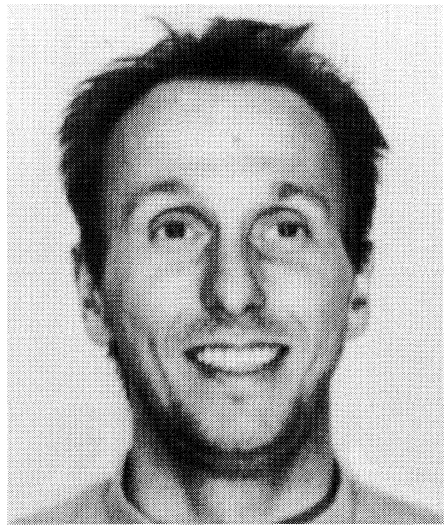
[1] SNF har på oppdrag av Nærings-LOS i 1993-94 utført et forskningsprosjekt om vertikale relasjoner i dagligvarehandelen. Arbeidet med dette prosjektet danner bakgrunnen for denne artikkelen. Vi takker deltakerne på et seminar i Administrasjonsdepartementet 21. februar 1995 for nyttige kommentarer til et foredrag som var basert på en tidligere versjon av denne artikkelen.

fra 44% i 1987 til 94 % i 1993. Videre er næringen i dag sterkere vertikalt integrert. For det første ved at grossister og detaljister samarbeider, slik som for eksempel i Hakon-gruppen. For det andre ved at grossister er fratatt mye av sin tradisjonelle makt. De er nå i større grad en ren distributør av varen, med begrenset mulighet til å sette prisen på varen de distribuerer. REMA 1000 er et eksempel på dette. Denne kjedens innkjøpspolitikk er i hovedsak basert på direkte forhandlinger med primærprodusentene, det vil si uten å gå veien om grossistleddet.

Et annet trekk som ikke direkte kan leses ut fra Tabell 1 er at det såkalte lavprissegmentet har økt sin markedandel (fra 3-4 % i 1987 til 30 % i 1993). Lavprissegmentet består hovedsaklig av butikker med et mindre varesortiment enn tradisjonelle butikker. Viktige aktører i dette segmentet er REMA 1000, Prix (NKL) og RIMI (Hakon-gruppen). Veksten i dette segmentet understreker en sterkere vekt på en generell lavprisprofil.

Utfra utviklingen slik den er skissert i Tabell 1 og standard økonomisk teori skulle en forvente at større konsentrasjon i seg selv førte til høyere priser på dagligvarer. I virkeligheten ser det ut til at det motsatte har skjedd. Tabell 2 viser prisutviklingen for dagligvarer, definert som enten detaljhandel med nytelsesvarer eller som mat, drikke og tobakk, og den generelle prisutviklingen for perioden 1987-93.

Tabellen indikerer at prisene på dagligvarer, definert som mat, drikke og tobakk, har steget mindre i perioden enn prisene totalt i Norge. Hvis vi ser bort fra drikke og tobakk, hvor prisutviklingen er sterkt påvirket av endringer i avgifter, ser vi at tendensen er enda klarere. En mulig forklaring på dette paradokset, dvs. økt selgerkonsentrasjon og lavere priser, kan ligge i strukturendringen som har funnet sted i forholdet mellom produsenter, grossister og detaljister. En av disse endringene består i at grossister og detaljister er vertikalt integrert, eventuelt at grossistens prissettingsmakt er fjernet ved at store detaljistkjeder forhandler direkte med produsenter.



Tommy Staahl Gabrielsen
Cand.polit. 1989.
Han er førsteamanuensis ved Institutt for økonomi, Universitetet i Bergen

3. Vertikal integrasjon

Hva skjer dersom grossister og detaljister er vertikalt integrert? En åpenbar effekt av å ha færre ledd i distribusjonskjeden er at antallet aktører som foretar prispåslag på varen fra produsent reduseres. La oss illustrere dette med et enkelt eksempel. En grossist distribuerer en vare fra en produsent til en detaljist. La oss for enkelhets skyld anta ingen distribusjonskostnader. Grossisten får varen fra produsenten gratis. La grossistprisen være w og detaljprisen p. Etterspørsel er gitt ved $q = 1 - p$. Detaljistens problem er:

$$\max_p \Pi_D = (p - w)\, q \qquad (1)$$

Dette gir en detaljistpris på $p(w) = (1+ w)/2$. Grossistens problem blir da:

$$\max_w \Pi_G = w\, q = w\,(1 - (p(w)) \qquad (2)$$

Dette gir en grossistpris på $w^* = 1/2$, detaljpris $p^* = 3/4$ og et omsatt kvantum på $q^* = 1/4$. Samlet profitt i næringen er $\Pi_D^* + \Pi_G^* = 1/16 + 1/8 = 3/16$.

La oss så sammenlikne dette med tilfellet der grossisten og detaljisten er fullt integrert. I dette tilfellet er den integrerte strukturens problem:

$$\max_p \Pi_I = p(1 - p) \qquad (3)$$

Dette gir følgende monopoltilpasning: $p^* = 1/2$, $q^* = 1/2$ og $\Pi_I^* = 4/16$.

Vi ser at sammenliknet med tilfellet uten vertikal integrasjon har næringens profitt økt fra 3/16 til 4/16, og omsatt kvantum har økt fra 1/4 til 1/2. I dette eksempelet fører det altså til økt velferd dersom grossisten og detaljisten får anledning til å integrere. Grunnen til at omsatt kvantum øker med integrasjon er at uten integrasjon har vi en såkalt vertikal eksternalitet. I litteraturen omtales dette gjerne som problemet med dobbel markup eller dobbel marginalisering [se Spengler (1950), Tirole (1988), kapittel 4]. Når de to aktørene opptrer helt uavhengig av hverandre vil det innebære at monopolpris settes suksessivt – først av grossisten og dernest av detaljisten. Gjennom den koordinering som følger av vertikal integrasjon vil monopolpris settes kun en gang, og dette er gunstig både for bedriftene og for samfunnet. Detaljisten tar ikke hensyn til at han reduserer grossistens

Tabell 2.Prisindeks for Norge, totalt og for mat, drikke og tobakk (1987=100).

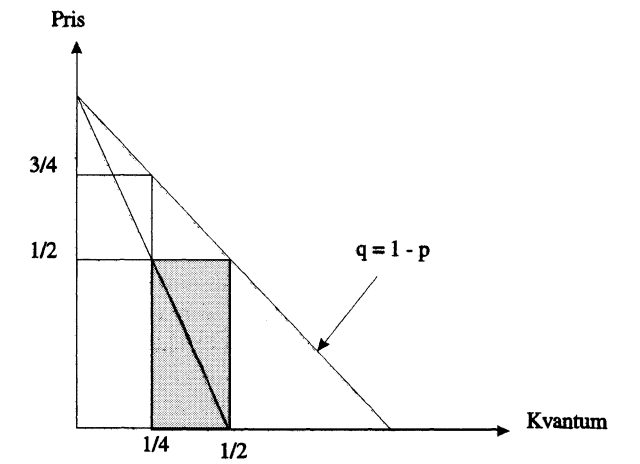
	87	88	89	90	91	92	93
Konsum-prisindeks*							
Totalt	100	106,5	111,6	116,1	120,1	123,1	125,9
Mat, drikke og tobakk	100	106,2	110,5	114,4	117,7	121,0	121,2
Mat	100	106,3	109,2	112,8	114,7	116,3	115,0
Detaljhandel med nytelsesmidler**	100	106,4	110,3	114,5	117,9	121,0	121,2

Kilde: SSB, månedsstatistikk, nr. 2/95, Tabell 15 (=*) og 57 (=**).

profitt når kvantum begrenses. Den negative eksternaliteten som oppstår uten integrasjon kan illustreres med det skraverte areal i figur 1.

Hvis vi nå forlater dette enkle eksempelet, blir analysen selvsagt mer komplisert. Det vi kan slutte fra litteraturen er at dersom vi har flere detaljister og flere grossister og dersom detaljkonkurransen er i priser, vil vertikal integrasjon føre til at detaljistene får lavere grensekostnader[2]. Dette vil gi detaljistene insentiver til å selge mer under vertikal integrasjon, en effekt som er gunstig for samfunnet. Følgelig vil eliminering av problemet med dobbel markup være et argument for å tillate vertikale fusjoner. Dette kan bidra til å forklare hvorfor en rekke land har en mindre restriktiv politikk overfor vertikale fusjoner enn horisontale fusjoner, det vil si fusjoner mellom bedrifter på samme ledd i produksjonsprosessen.

Figur 1. Negativ eksternalitet fra grossist til detaljist



På den annen side kan det tenkes at vertikal integrasjon vil redusere antallet nyetableringer på detaljistleddet. Det er to grunner til det. For det første vil vertikal integrasjon oppmuntre detaljisten til å opptre mer aggressivt. Årsaken er at den vertikale integrasjonen fører til at detaljisten, når den skal sette utsalgspris, står overfor en lavere innkjøpspris (i tilfellet foran null i stedet for 1/2). Alt annet like vil dette forsterke konkurransen etter at en eventuell nyetablering har funnet sted, og det vil bidra til å avskrekke potensielle nykommere fra å etablere seg. For det andre kan vertikal integrasjon føre til mer lukkede distribusjonskanaler. En kan tenke seg at hver kjede har etablert sitt eget distribusjonssystem fra produsent til detaljist, for noen produkters vedkommende eller i yttertilfellet for alle produkter. I så fall vil en eventuell ny detaljistkjede som etablerer seg være tvunget til å bygge opp sitt eget distribusjonsapparat for de varer som kun distribueres gjennom de eksisterende kjedenes distribusjonssystem. Etableringskostnadene vil således være betydelige, og dette kan avskrekke en potensiell nykommer på detaljistleddet.

Som nevnt i foregående avsnitt, har et viktig element i omstrukturering i norsk dagligvaresektor vært økende vertikal integrasjon. Ut fra de betraktninger vi her har framført har en slik omstrukturering i utgangspunktet vært gunstig. Grossisten har fått redusert sin mulighet til å sette pris, og dermed er problemet med dobbel markup redusert. De siste årene har vi i pressen kunnet lese om en rekke endringer i distribusjonssystemet for dagligvarer, endringer som ofte er initiert av de nye, store kjedene på detaljistleddet. Det er grunn til å tro at denne form for omstrukturering, som i stor grad er motivert ut fra kjedenes ønske om å redusere distribusjonskostnadene, har presset fram en rasjonalisering som er gunstig i samfunnsøkonomisk forstand. Men desto lenger denne prosessen går, desto større grunn er det til å ta på alvor problemet med lukkede distribusjonskanaler. Vi observerer en gradvis overgang fra direkte distribusjon fra produsent til detaljist til distribusjon via grossist, nå nylig illustrert ved at Freia gikk over til grossistdistribusjon. I en nylig undersøkelse utført av Konkurransetilsynet fant en at av ti store produsenter av dagligvarer var det syv av dem som distribuerte 100% av sine varer gjennom grossist. Dette innebærer at dersom de eksisterende kjedene på detaljistleddet får ytterligere kontroll over grosssistleddet, vil de effektivt kunne tvinge nye detaljistkjeder til å bygge opp sitt eget distribusjonsapparat. Konkurransemyndighetene bør av den grunn se med skepsis på ytterligere vertikal integrasjon innen dagligvaresektoren.

4. Begrenset vareutvalg

Et annet viktig trekk ved utviklingen i dagligvaresektoren er at kjeder med lavprisprofil har økt sin markedsandel de senere år. Disse butikkene har utviklet et konsept som tilsier at de har færre varemerker i hyllene enn tradisjonelle butikker, samt at kjedene forhandler direkte med primærprodusentene uten å gå veien om grossistleddet. REMA 1000, for eksempel, hadde som navnet indikerer opprinnelig 1000 varemerker i sitt sortiment. I dag har kjeden cirka 1800 varemerker, mot 3-4000 i tradisjonelle dagligvarebutikker. Dette konseptet gjør det mulig for kjedene å sette produsentene opp mot hverandre gjennom å få dem til å konkurrere om hylleplass. Det finnes mange eksempler på at dette skjer [se Fjeld (1995)]. Et interessant spørsmål er derfor om det er motstridende interesser mellom samfunnet som helhet og de nye kjedene med et begrenset vareutvalg.

Sett fra en bedriftsøkonomisk synsvinkel er det to grunner for en detaljistkjede til å begrense sitt vareutvalg. For det første vil det medføre reduserte lagerholdskostnader. For det andre vil det kunne presse produsentene til å sette lavere pris, da de må konkurrere om hylleplass. På den annen side kan kjeden tape kunder dersom vareutvalget blir for snevert. Dessuten vil kjeden gå glipp av det salget de kunne oppnådd for de

[2] Se Lin (1990) dersom grossistene tilbyr lineære tariffer i tilfellet uten integrasjon, slik vi har antatt i analysen over, og Bonanno og Vickers (1988) dersom kontraktene er todelte tariffer.

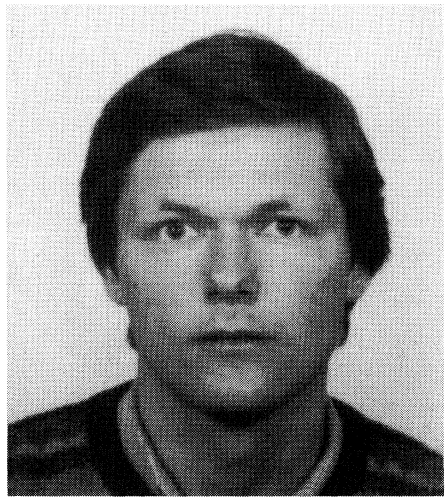
merkene som de ikke fører. Fra et samfunnsøkonomisk perspektiv vil det være positivt både med reduserte lagerholdskostnader og lavere utsalgspriser, mens det derimot er ugunstig i samfunnsøkonomisk forstand med mindre produktvariasjon i hver kjede. I det følgende er vi særlig opptatt av avveiningen mellom lavere utsalgspriser og mindre produktvariasjon.

La oss igjen se på et eksempel[3]. Anta at det finnes to produsenter (i = 1, 2) som selger substitutter. For enkelhets skyld forutsetter vi at etterspørselen for begge produktene er symmetrisk. Det innebærer at hvis kjeden kun har ett av produktene vil salgspotensialet være like stort om den kun har produkt 1 som hva som er tilfelle dersom den kun har produkt 2. La oss videre anta at det finnes en detaljist (kjede) som enten har begge produktene i sitt sortiment eller kun et av produktene.

Detaljisten organiserer så følgende spill: På trinn 1 ber detaljisten produsentene om å tilby en pris dersom han garanterer eksklusivitet (dvs. at detaljisten selger kun et av produktene), eller at produsentene tilbyr en pris uten at eksklusivitet er garantert. På trinn 2 setter produsentene priser w_1 og w_2, og på trinn 3 setter detaljisten detaljistpris(er) p_i.

Invers etterspørsel dersom begge produktene blir solgt er gitt ved: $p_i = 1 - q_i - bq_j$, der parameteren $b \in (0,1)$ angir graden av substituerbarhet mellom produktene (b nær 1 angir tilnærmet homogene produkter). Dersom bare produkt i blir solgt er invers etterspørsel gitt ved: $p_i = 1 - q_i$. Anta videre at produksjon og distribusjon foregår uten kostnader.

Dersom detaljisten garanterer eksklusivitet til vinneren av denne «auksjonen», vil taperen få null i profitt. Produsentene presses derfor til å sette $w_i = 0$. Da vet vi fra forrige avsnitt at $p_i = 1/2$, og detaljisten vil inkassere all profitt i næringen ($\Pi_D = 1/4$). Dersom detaljisten ikke garanterer eksklusivitet på trinn 1, vil han alltid velge å gi begge produktene hylleplass. Intuisjonen for dette er klar. Siden produktene er differensierte vil



Lars Sørgard, siviløkonom H.A.E., 1987, og dr.oecon 1993. Han er førsteamanuensis ved Norges Handelshøyskole

detaljisten alltid øke salget ved å ha begge produkter i sine hyller, og han har derfor ingen insentiver til å begrense seg til å selge kun et produkt. Derfor vil detaljisten kun begrense sitt vareutvalg dersom han gjennom kontrakt har forpliktet seg til eksklusivitet på trinn 1. Dersom detaljisten ikke har garantert eksklusivitet er derfor detaljistens problem:

$$\max_{p} \Pi_D = \sum_i (pi - wi)qi \quad (4)$$

der $p = (p_1, p_2)$. Fra førsteordensbetingelsene til dette problemet får vi at $p_i(w) = (1 + w_i w_j)/2$, der $w = (w_1, w_2)$. Produsent i har derfor følgende problem:

$$\max_{w_i} \Pi_i = w_i\, q_i(p_1(w), p_2(w)) \quad (5)$$

Når vi løser produsentenes førsteordensbetingelser får vi at $w_i = (b^2 + b - 2)/(b^2 - 4)$, som innsatt i $p_i(w)$ gir detaljistprisene $p_i = (2b^2 + b - 6)/(2b^2 - 8) \in (1/2, 3/4)$, for $b \in (0,1)$. Vi ser altså at detaljistprisene blir høyere når detaljisten ikke garanterer eksklusivitet og dermed selger begge produktene. Videre vil prisnedgangen bli størst under eksklusivitet når produktene er differensierte (når b er nær null vil detaljprisene være nær 3/4 uten eksklusivitet). Produsentene konkurrerer i det tilfellet lite hardt i utgangspunkt, da deres produkter ikke er nære substitutter. Dermed er det et stort potensiale for prisnedslag når de konkurrerer om hylleplass.

I en mer generell modell der etterspørselen etter de to produktene kan være asymmetrisk, kan det vises at prisnedgangen under eksklusivitet blir større jo mer symmetrisk etterspørselen er [se Gabrielsen og Sørgard (1994)]. Dette skyldes at dersom et produkt er stort i forhold til det andre, vet produsenten av det «største» produktet at detaljisten vil akseptere hans produkt selv om han setter en høyere grossistpris enn rivalen. I denne mer generelle modellen kan vi også vise at detaljisten er mer tilbøyelig til å velge eksklusivitet desto i) mer symmetrisk etterspørselen er, og ii) mer differensierte produktene er.

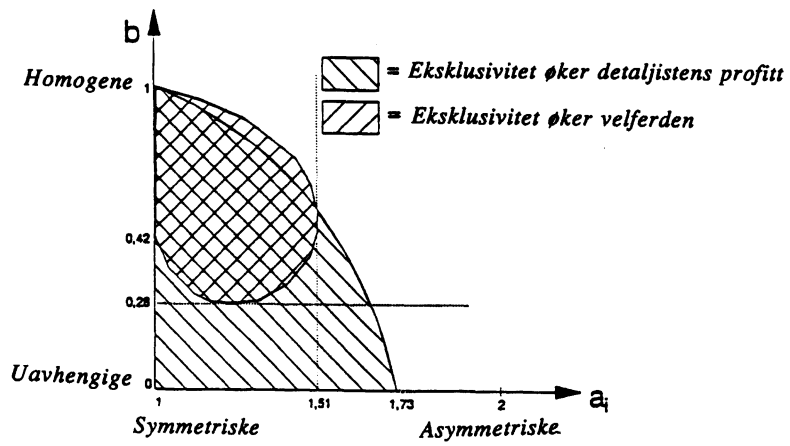
Fra et samfunnsmessig perspektiv er det selvsagt gunstig at detaljisten velger å begrense vareutvalget på en slik måte at prisnedgangen som følge av dette blir størst mulig. Av den grunn er det samfunnsøkonomisk sett gunstig at detaljisten velger å begrense vareutvalget i varegrupper med symmetrisk etterspørsel, hvor produsentene presses til å konkurrere svært hardt om hylleplass. Derimot er det uheldig fra et samfunnsmessig perspektiv at detaljisten begrenser vareutvalget i produktgrupper hvor produktene er differensierte. Når produktene er differensierte innebærer det at forbrukerne har relativt sterke preferanser for hver enkelt variant. Når detaljisten begrenser sitt vareutvalg vil det føre til et betydelig tap av konsumentoverskudd. Konflikten mellom bedriftsøkonomisk og samfunnsøkonomisk lønnsomhet er illustrert i figur 2.[4]

Det er følgelig grunn til å forvente at både samfunnet og detaljistene vil tjene på et begrenset vareutvalg dersom produktene i de produktgruppene hvor noen varianter ekskluderes ikke er betydelig differensierte. Det

[3] For en mer generell og fullstendig analyse av problemet med begrenset vareutvalg, se Gabrielsen og Sørgard (1994).

[4] Parameteren b angir som nevnt graden av differensiering, med b = 1 som tilfellet med homogene produkter. Parameteren a er konstantleddet i etterspørselen etter vare 1. Det innebærer at dersom a = 1 er de to produktene symmetriske i etterspørselen. Desto større a, desto større etterspørselspotensiale for vare 1 relativ til vare 2.

Figur 2. Bedrifts- versus samfunnsøkonomisk lønnsomhet av begrenset vareutvalg



er to forhold som det ikke er tatt hensyn til i vår analyse som ytterligere styrker sannsynligheten for at begrenset vareutvalg er gunstig for samfunnet. For det første har vi sett bort fra kostnadsbesparelser ved begrenset vareutvalg. Det er grunn til å tro at kostnadene ved lagerhold reduseres som følge av begrenset vareutvalg, en kostnadsbesparelse som er gunstig både for detaljist og samfunn. For det andre har vi sett bort fra muligheten for at det eksisterer en fredelig sameksistens («collusion») i utgangspunktet, før det iverksettes et begrenset vareutvalg. Hvis det faktisk er en fredelig sameksistens i utgangspunktet, vil potensialet for prisnedgang som følge av begrenset vareutvalg være større enn det som framgår av vår analyse. I så fall er det mer gunstig for både detaljist og samfunn med begrenset vareutvalg.

I siste omgang blir det et empirisk spørsmål om begrenset vareutvalg er gunstig for samfunnet eller ikke. Det er flere forhold som trekker i retning av at det faktisk er gunstig for samfunnet [se Fjeld (1995)]. For det første kan vi observere at det er svært høy selgerkonsetrasjon innen hver produktgruppe. I 99 av 118 produktgrupper hvor en har data har fem eller færre merker over 80 % markedsandel. Dette indikerer at produsentene har en viss markedsmakt i utgangspunktet, og følgelig at det faktisk er et potensiale for lavere pris som følge av begrenset vareutvalg. For det andre kan en observere at REMA 1000 typisk begrenser sitt vareutvalg i de produktgruppene med stor omsetning. Dette er ytterligere en indikasjon på at det er gevinster å hente i form av lavere innkjøpspris når detaljisten begrenser sitt vareutvalg. For det tredje finner en ikke holdepunkter for at REMA 1000 typisk begrenser vareutvalget i de produktgrupper hvor produsentene i utgangspunktet har jevnstore markedsandeler. Dette er konsistent med at produktene i hver produktgruppe er lite differensierte[5]. Sist, men ikke minst, tyder anekdotiske opplysninger på at det er nære substitutter som settes opp mot hverandre[6].

5. Prissetting

Vi har hittil drøftet dagligvarebutikkenes prissetting ved å behandle alle dagligvarer likt. I realiteten betraktes dagligvarer ulikt av konsumentene. Det finnes varer som kjedene reklamerer for slik at forbrukerne sammenlikner tilbud i ulike kjeder. Slike varer går gjerne under betegnelsen «lokkevarer» (barnebleier, brød etc), og er ofte avgjørende for den enkelte konsuments valg av butikk. Andre varer, i denne sammenheng kalt «hyllevarer» (ketchup, shampoo etc.), er varer som har liten eller ingen betydning for forbrukernes valg av butikk. La oss se på et eksempel. Anta at det finnes to butikker som tilbyr to varer hver. La D_{Li} være etterspørselen etter lokkevaren i butikk i, og la D_{Hi} være etterspørselen etter hyllevaren i butikk i. Anta at følgende sammenhenger gjelder: $\partial D_{Li}/\partial p_{Li} < 0$, lavere pris på lokkevaren fører til større salg av hyllevaren; $\partial D_{Li}/\partial p_{Hi} = 0$, prisendringer på hyllevaren påvirker ikke salget av lokkevaren. Butikk i's optimale tilpasning for hyllevaren er gitt ved:

$$\frac{\partial \Pi_i}{\partial p_{Hi}} = (p_{Hi} - w_{Hi})\frac{\partial D_{Hi}}{\partial p_{Hi}} + D_{Hi} = 0 \quad (6)$$

Vi ser at for hyllevaren foretar butikken en helt tradisjonell tilpasning der grenseinntekt er lik grensekostnad for varen. En slik tilpasning er derimot ikke optimalt for lokkevaren. Førsteordensbetingelsen for lokkevaren kan skrives:

$$\frac{\partial \Pi_i}{\partial p_{Li}} = (p_{Li} - w_{Li})\frac{\partial D_{Li}}{\partial p_{Li}} + D_{Li} + (p_{HI}) - w_{HI})\frac{\partial D_{Hi}}{\partial p_{Hi}} = 0 \quad (7)$$

I forhold til en «tradisjonell tilpasning» (som for hyllevaren) kan butikken øke samlet profitt ved å senke prisen marginalt for lokkevaren, fordi dette øker salget av hyllevaren [se siste ledd i 7]. Dette betyr at i optimum vil butikken sette en lav pris på lokkevaren for å øke salget og de-

[5] For å forstå dette, merk at når to produkter er tilnærmet homogene er det tilfeldig hvordan markedsdelingen blir. Det vil ikke nødvendigvis være slik at de får 50% markedsandel hver. Med andre ord er ikke markedsandel noe godt mål på asymmetri i etterspørselen, det vil si at etterspørselspotensialet er større for en vare alene enn for den andre varen alene, når produktene er tilnærmet homogene. Av den grunn er det empiriske resultatet, at asymmetri i markedsandeler ikke har noen effekt på beslutningen om å begrense vareutvalget i en produktgruppe, konsistent med at produktene er lite differensierte.

[6] For eksempel kan vi observere at en kjede med begrenset vareutvalg vil ha færre ketchupmerker enn en kjede med et større vareutvalg. De fleste vil sannsynligvis betrakte denne type merker som relativt lite differensierte. I så fall er begrenset vareutvalg ikke noe alvorlig problem i samfunnsøkonomisk forstand.

kningsbidraget på hyllevaren. Dersom det er et høyt dekningsbidrag på hyllevaren og denne varen blir solgt i et relativt stort kvantum i forhold til lokkevaren, kan det til og med være optimalt for butikken å prise lokkevaren til under innkjøpspris for butikken. Av denne grunn blir gjerne lokkevarer kalt «loss leaders» i litteraturen [se Lal og Matutes (1994)].

Vi kan altså ha en situasjon der lokkevarekonkurranse mellom kjeder fører til et velferdstap fordi prising under grensekostnad fører til et for stort forbruk sett fra samfunnets side. Samtidig vil det være slik at høye marginer på hyllevarer som følge av for lave priser på lokkevarer ytterligere vil bidra til redusert velferd. Figuren under illustrerer dette.

Vi ser altså at fra samfunnets side er det mest gunstig om det blir økt konkurranse om hyllevarene. Med andre ord kan det tenkes at fusjoner på detaljistnivå som fører til redusert lokkevarekonkurranse kan øke velferden. Det er med andre ord gunstig at konkurransen vris over til at kjeder konkurrrerer om å ha billigst handlekurv. Det er mye som tyder på at konkurransen i lavprissegmentet foregår på denne måten. For eksempel reklamerer REMA 1000 og RIMI med at de har faste lave priser. REMA 1000 har dessuten annonsert priser på 1867 varer, og kjeden har også annonsebilag i aviser der de har sammenlignet handlekurver fra ulike kjeder. Sett i et slikt perspektiv er det gunstig med framveksten av lavpriskjeder. De har dreid konkurransen bort fra kun priskonkurranse på lokkevarer til i stedet priskonkurranse på hele handlekurven.

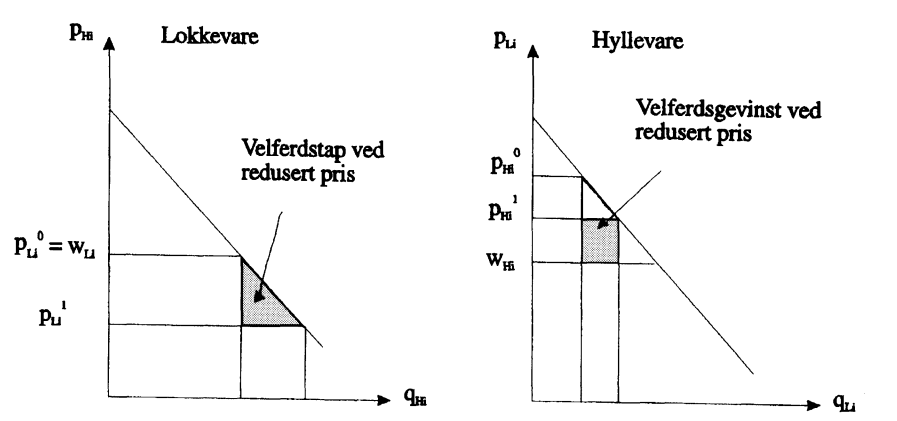
6. Avslutning og framtidsutsikter

Et sentralt trekk ved utviklingen innen norsk dagligvaresektor de senere år er økt konsentrasjon på detaljistnivå, med en særlig økning av markedsandeler for butikker med generell lavprisprofil og begrenset vareutvalg. Dette kan tenkes å påvirke velferden på forskjellige måter. For det første vil økt konsentrasjon kunne øke kjedenes forhandlingsmakt overfor primærprodusentene og dermed bidra til lavere produsent- og detaljistpriser. På den annen side vil et mer begrenset vareutvalg, alt annet likt, føre til redusert velferd. Vi har argumentert for at prisnedgangen som følge av kampen om hylleplass ventelig mer enn oppveier for velferdstapet forbundet med begrenset vareutvalg. Videre har vi argumentert for at økt konsentrasjon og vekt på generell lavprisprofil kan føre til redusert lokkevarekonkurranse og i stedet økt konkurranse om prisen på hele handlekurven, noe som igjen *kan* tenkes å virke positivt på velferden. På den negative siden kan det anføres at økt konsentrasjon generelt vil føre til at kjedene oppnår oligopolmakt overfor forbrukerne, og at prisene øker av den grunn. Erfaringen fra de senere års utvikling innenfor norsk dagligvarehandel er at konkurransen mellom kjedene er sterk nok til å dempe de potensielle negative effektene av økt konsentrasjon[7]. Det faktum at prisene innen dagligvarer har steget mindre enn prisene totalt i Norge de siste 5-6 år er en indikasjon på at strukturendringen så langt har kommet forbrukerne til gode.

Faremomentet er selvsagt at kjedene kan slå seg til ro med sine markedsandeler, og gli over i et regime med «fredelig sameksistens» og høye priser. Det er klart at dette krever at aktørene i markedet er langsiktige nok slik at bransjen unngår at enkelte kjeder kutter priser for å oppnå kortsiktig gevinst. En kan spekulere i om dagens aktører i dagligvaresektoren primært er opptatt av å maksimere den kortsiktige profitten, eller om de fortsatt er mest opptatt av å øke sine markedsandeler og dermed oppnå økt profitt i framtiden når en fredelig sameksistens etableres. Ytterligere horisontal integrasjon, for eksempel ved at REMA 1000 og RIMI danner det felles selskapet Harem slik som de har truet med, vil ytterligere øke muligheten for de etablerte kjedene til å koordinere sin adferd og opprette en fredelig sameksistens i framtiden.

Et forhold som kan undergrave en slik fredelig sameksistens i framtiden er potensialet for nyetableringer. Potensialet for nyetableringer vil imidlertid være begrenset, da nykommere vil kunne forventes å ha en kostnadsulempe sammenlignet med de eksisterende kjedene. For det første er de etablerte kjedene store og har av den grunn presumptivt forhandlet fram lave innkjøpspriser. Dette vil føre til at nykommere vil ha en kostnadsulempe sammenliknet med de eksisterende kjedene, slik at disse vil stå relativt svakt dersom en nyetablering utløser en priskrig. For det andre har de eksisterende kjedene over tid fått større og større kontroll over distribusjonskanalene, slik det ble illustrert da Freia nylig måtte gå bort fra direkte-distribusjon. Dette kan tvinge

Figur 3. Velferdseffekt av redusert pris på henholdsvis lokkevare og hyllevare



[7] Resultatene i Skaar (1994) er konsistent med dette. I en studie av dagligvaremarkedet i Hordaland finner han ingen sammenheng mellom konsentrasjon og detaljistpris

nykommere til å bygge sine egne distribusjonskanaler, noe som virker avskrekkende på potensielle nykommere. En kan derfor neppe feste lit til at den potensielle konkurransen skal holde de eksisterende kjedene i sjakk hva angår prissetting.

Alt i alt vil vi derfor hevde at den omstrukturering som har funnet sted innen dagligvaresektoren i utgangspunktet har vært gunstig for samfunnet. Det er imidlertid en fare for at prosessen går for langt slik at de eksisterende kjedene kan lykkes i å heve prisene. Av den grunn er det på tide å være skeptisk til ytterligere integrasjon, både horisontalt og vertikalt.

REFERANSER:

Bonanno, G. og Vickers, J. (1988): «Vertical Separation», *Journal of Industrial Economics*, 36: 257-265.

Fjeld, E (1995): «Kjøpermakt i dagligvaremarkedet: En studie av REMA 1000 sin sortimentspolitikk», SNF-rapport, under utgivelse.

Gabrielsen , T. S. og L. Sørgard (1994): «Discount Chains and Brand Policy», SNF Working Paper no. 116/94.

Lal, R. og C. Matutes (1994): «Retail Pricing and Advertising Strategies,» *Journal of Business*, 67: 345-370.

Lin, Y. J. (1990): «The Dampening-of-Competition Effect of Exclusive Dealing», *Journal of Industrial Economics*, 39: 209-223.

Skaar, J. (1994): «Selgerkonsentrasjon i dagligvaremarkedet: en studie fra Hordaland,» SNF-rapport nr. 30/94.

Spengler, J. (1950): «Vertical Integration and Anti-trust Policy,» *Journal of Political Economy*, 58: 347-352.

Tirole, J. (1988): *The Theory of Industrial Orgnaization*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

STIPENDIAT-STILLING I SOSIALØKONOMI

ledig ved Sosialøkonomisk institutt, Universitetet i Oslo.

Ltr. 29. Søknadsfrist: 20. juni 1995

Tilsettingen gjelder for en periode på inntil 4 år. I henhold til nærmere vedtatte retningslinjer vil eventuell tid som forskningsstipendiat eller ansettelse i annen rekrutteringsstilling helt eller delvis bli fratrukket de fem årene. Det forutsettes at stipendiaten deltar i fakultetets organiserte forskerutdanning.

Fullstendig utlysningstekst vil bli kunngjort i Norsk Lysningsblad.
Nærmere opplysninger v/kontorsjef Tove Blix, tlf. 22 85 51 25.

Kandidater som tar eksamen i september 1995 kan også søke.

Søknaden sendes direkte til
SOSIALØKONOMISK INSTITUTT,
Postboks 1095 Blindern, 0317 Oslo 3

Professor Wilhelm Keilhau's Minnefond

Fondet har vesentlig gitt støtte til dekning av trykkingsutgifter ved utgivelse av økonomiske forskningsavhandlinger samt til reise- og oppholdsutgifter ved *aktiv* deltagelse ved økonomisk faglige kongresser eller forskningsprosjekter. Dette vil fortsatt være hovedretningslinjen for fondets virksomhet.

Fondet kan også gi støtte til forskere som ønsker å utvide sine kunnskaper på et spesielt felt innen den økonomiske teori og av den grunn ønsker et kortvarig opphold ved en forskningsinstitusjon som har spesiell kompetanse innen dette felt.

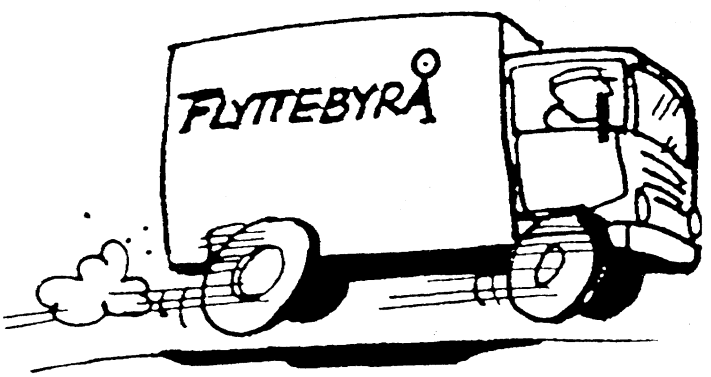
Professor Wilhelm Keilhau's Minnefond er et «siste utvei fond» på den måten at det er først når andre former for støtte ikke er tilgjengelig eller ikke er tilstrekkelig at støtte fra fondet kan bli aktuelt.

Skriftlig søknad sendes til

Høegh Invest A/S

Postboks 2596 Solli, 0203 Oslo – Telefon 22 86 97 00

FLYTTET?



Vi vet ikke om våre abonnenter flytter mer enn andre, men det virker slik. Hver måned får vi tidsskrifter i retur fordi adressaten har flyttet. Spar oss for ekstra porto og deg selv for forsinkelsen. Meld flytting pr. telefon **22 17 00 35**, telefax **22 17 31 55** eller skriv til oss.

Sosialøkonomens Forening
Postboks 8872 Youngstorget
0028 OSLO

Navn: ..... Ab.nr./medl.nr. .....

Ny adresse: .....

.....

JØRN RATTSØ:

Statsbankene under endrede rammevilkår

Et regjeringsoppnevnt utvalg har nylig vurdert statsbankenes rolle og foreslått reformer. Under tidligere tiders kreditt-rasjonering sikret statsbankene kreditt til prioriterte formål. Etter kreditt-liberaliseringen er oppgaven i større grad å fordele subsidiert kreditt. Utvalget foreslår å begrense statsbankene til utlån som supplerer det private kredittmarked og erstatte lånesubsidiering med mer målrettede kontanttilskudd. Alle næringsbanker anbefales samlet i Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond (SND), som sammen med Lånekassen for utdanning skal ha som hovedoppgave å gi risikolån. Det anbefales at Husbanken konsentrerer seg om en boligpolitisk funksjon med administrering av støtteordninger.

1. STATSBANKSYSTEMET

Statsbankene vokste fram i en annen tid, og har endret seg underveis. Det er fortsatt fire næringsorienterte statsbanker (Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond SND, Statens Landbruksbank, Statens Fiskarbank og Statens Lånekasse for Aviser). SND er en fersk fusjon – mellom Distriktenes Utbyggingsfond, Industrifondet og Småbedriftfondet. I størrelse dominerer de to personbankene, Statens Husbank og Statens Lånekasse for Utdanning, som dekker to viktige områder for husholdningene, bolig og skole. Endelig har Norges Kommunalbank forsynt kommunesektoren med lån siden gjeldskrisa i 1926.

Statsbankenes økonomiske betydning framgår av tabell 1 (Lånekassen for aviser er utelatt). De har en utlånsmasse på vel 170 mrd. kr., som er ca. 20 % av innenlandsk utestående kreditt. Ifølge nasjonalbudsjettet utgjorde bevilgninger til statsbankene over statsbudsjettet vel 7.8 mrd. kr. i 1994, det meste som rentestøtte. Omlag halvparten av utlånene og rentestøtten er knyttet til Husbanken, og reflekterer den brede subsidiering av boligbyggingen som har vært rådende politikk i flere tiår. Lånekassen for utdanning utgjør vel 1/4 av utlånene og har nesten like stor rentestøtte som Husbanken.

Statsbankutvalget, et regjeringsoppnevnt utvalg med Per Kleppe som leder, har nylig levert en innstilling med forslag til reformer som gjennomgås her.

2. BEGRUNNELSE FOR STATSBANKENE

Dagens statsbanker ble etablert i en tid da det private kredittmarked var lite utviklet. Statsbankene ble betraktet som nødvendige for å sikre investering i politisk ønskelige virksomheter – som næringsliv i distriktene og boligbygging. Markedssvikt, spesielt manglende markeder, var hoved-begrunnelsen. Fordelingspolitikk var selvfølgelig et element i det 'politisk ønskelige', både i distriktspolitikk, bolig for alle og utdanning for alle. Både Husbanken og Lånekassen for utdanning representerer universelle ordninger som alle kan utnytte – et viktig prinsipp i den tidlige velferdsstat.

Forutsetningene for markedssvikten er endret. Omfanget og bredden av private kredittinstitusjoner har økt, og kredittmarkedet er blitt liberali-

Tabell 1 Statsbankene, mill. kr. Rentestøtte og utlån 1994, driftskostnader 1993

	Rentestøtte	Driftskostn.	Utlån
Husbanken	3.339	168	88.559
Lånekassen for utdanning	2.845	121	48.197
Kommunalbanken	–	28	25.256
SND	215	158	11.379
Landbruksbanken	184	47	5.649
Fiskarbanken	79	19	1.735
Sum	6.722	541	177.775

Kilde: Statsbankutvalgets innstilling, kap. 5.

sert. Den viktigste markedssvikt som gjenstår, er at samfunnsøkonomisk vilje til å ta risiko kan være større enn den privatøkonomiske. Det er særlig relevant for næringsinvesteringer i forskning og utvikling og i distriktene og for finansiering av utdanning. Her synes hovedbegrunnelsen for en framtidig rolle for statsbankene å ligge. Men statsbankene står overfor samme atferdsrisiko og informasjonsproblem som private, og det er vanskelig å fastsette klare kriterier for risikoutlån.

Når den samfunnsøkonomiske lønnsomhet ved et prosjekt er høyere enn den privatøkonomiske lønnsomheten for investor, kan statsbanklån være aktuelt, f.eks. i distriktspolitikken. Men da må det også argumenteres for at subsidiert kreditt er et bedre virkemiddel enn investeringstilskudd. Lånesubsidier kan begrunnes ut fra ønsket om tidsprofil i subsidiene og påvirkning av investors atferd i prosjektets levetid. Andre argumenter for statsbanker, som et virkemiddel i stabiliserings-politikken og til stimulering av konkurranse, synes lite relevante etter kreditt-liberaliseringen.

3. KOSTNADSSIDEN AV STATSBANKENE

Diskusjonen ovenfor tilsier at statsbanker må begrunnes med at private kreditt-institusjoner ikke tilbyr lån som er samfunnsmessig ønskelige. Omfanget av statsbankene må vurderes i forhold til kostnadene. De direkte kostnadene framkommer som overføringer over statsbudsjettet: Administrative kostnader, rentestøtte og utlånstap. De direkte administrative kostnadene undervurderer de samlede ressurser som medgår i driften, fordi statsbankene belaster det samlede offentlige og politiske beslutningssystem. Skattefinansiering av utleggene over statskassen innebærer i seg selv et effektivitetstap som ifølge analyser kan utgjøre opp til 50 øre pr. krone. Det må videre regnes som en kostnadsfaktor at staten gjør bruk av sin kredittverdighet for å skaffe innlån til statsbankene. I urolige tider kan statsbankenes innlån være en økonomisk belastning for staten.

Jørn Rattsø, cand. oecon. 1978 og dr. philos. 1988 fra Universitetet i Oslo, er professor ved Universitetet i Trondheim, og var medlem av statsbankutvalget

I enda bredere forstand representerer statsbankene et styringsproblem for de politiske myndigheter. Ansatte og ledelse i bankene vil ha egne interesser som kan gå på tvers av myndighetenes mål, og slik «byråkratimakt» kan gi virksomheten større omfang og en annen innretning enn ønsket. Beslutningene til private aktører, bedrifter og husholdninger, påvirkes av statsbankenes lånetilbud. Det blir fordelaktig å tilpasse seg slik at man blir begunstiget av en statsbank (rent-seeking) – det kan være mer lønnsomt å søke støtte hos en statsbank enn å øke produktiviteten. Kostnads-faktorene tilsier forsiktighet med bruk av statsbanker. Det må foreligge klare påvisninger av samfunnsøkonomiske fordeler ved statsbankenes virksomhet.

4. FRA GENERELLE LÅNESUBSIDIER TIL SELEKTIV KONTANTSTØTTE

Statsbanker kan også begrunnes med ønsket om å distribuere subsidiert kreditt. Men forutsetningene for fordelings-politikken er endret. De fleste som skulle løftes inn i bolig og utdanning er blitt middelklasse. Lånekassen for utdanning og Husbanken ble opprinnelig begrunnet med utjevning. De har vært rettighetsbanker – du har rett til lån hvis du oppfyller visse betingelser (opptatt ved godkjent studium, bygger bolig etter bestemte krav). Men utlånene har liten utjevningseffekt. Lånesubsidiene fordeles på mange som selv har råd til å gjøre opp for seg. Og subsidiene betales av de mange som bidrar til skatten. Et slikt opplegg hvor alle subsidierer alle gjennom skatten er svært dyrt for samfunnet. Det er utvalgets argument for overgang fra generell til selektiv støtte.

Dernest er det et valg om målrettet støtte bør gis som lånesubsidier eller kontanttilskudd. Lånesubsidiering er en uoversiktlig ordning, hvor støtten varierer med situasjonen på lånemarkedene. Kontantstøtte er mer treffsikkert og synlig, og reduserer mottakerens lånebehov. Disse synspunkter innebærer at statsbankene bør miste sin rolle i fordelingspolitikken, bortsett fra distriktspolitikken, fordi utjevning bedre kan ivaretas med andre virkemidler.

5. FORSLAG: NÆRINGSBANKENE

Statsbankutvalget foreslår at statsbankene først og fremst skal supplere private kreditt-institusjoner med risiko-kapital. Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond (SND) har en slik funksjon og derved en viktig rolle overfor næringslivet. For å behandle alle næringer likt bør Landbruksbanken og Fiskarbanken inngå i SND. SND ønsker selv å ha et bredt tilbud til næringslivet, inklusive lån med god pantesikring, såkalte grunnfinansieringslån. Utvalget mener at slike låneordninger som konkurrerer med de private kreditt-institusjoner må begrenses til områder der konkurransen på det private lånemarked er for svak. Kommunalbanken foreslås omgjort til kommunalt eid kredittforetak.

6. FORSLAG: PERSONBANKENE

Overgangen fra lånesubsidier til kontantstøtte har særlig konsekvenser for Husbanken og Lånekassen for utdanning. Husbankens generelle låne-

subsidiering foreslås avviklet og støtte bør gis som boligtilskudd for vanskeligstilte grupper. Et flertall i utvalget går inn for at Husbanken avvikler ikke-behovsprøvede låneordninger og kun gir behovsprøvede boliglån til vanskeligstilte grupper. Forslaget begrunnes med at boligpolitiske mål kan ivaretas på andre måter og at det vil være en fordel å styrke private kreditt-institusjoners adgang til pantesikrede fordringer. Et mindretall vil beholde generelle ikke-subsidierte lån slik at Husbanken fortsatt blir en sentral aktør i boligfinansieringen med følgende påvirkning av boligmarkedet.

Lånekassen for utdanning ansees å være velbegrunnet både for å ta risiko ved lån og for å gi statlig støtte. I samsvar med de generelle anbefalinger foreslås at støtten til studenter gis som stipendier, mens lånene får markedsvilkår. Utvalget har ikke uttalt seg om omfanget av tilskuddsordningene til bolig og utdanning.

7. KONSEKVENSER

Statsbankutvalget hadde sentrale medlemmer fra Arbeiderpartiet og Senterpartiet, Per Kleppe og Ole Gabriel Ueland, og ble enige om alle forslag unntatt Husbanken (selv om Ueland har en generell ideologisk reservasjon). Regjeringen ventes å følge opp innstillingen i Nasjonalbudsjettet 1996 etter en høringsrunde. Forslagene til reformer kan derfor raskt bli realitet. Hvis utvalgets forslag følges, kan pantesikrede lån for rundt 80 milliarder kr. over tid overføres til det private kredittvesen fra Husbanken og SND's grunnfinansieringslån. Samtidig kan fjerning av den generelle lånesubsidiering frigjøre betydelige beløp, som delvis kan omgjøres til kontantstøtte. Et viktig steg i rasjonaliseringen av velferdsstaten kan bli tatt.

TORE ELLINGSEN:*

Statsbankene under endrede rammevilkår: Kommentar

Det er fristende å kommentere denne utredningen med ett eneste ord: Tiltredes!

Men jeg har fire ord til: Det var på tide! Tre tunge departementer (Finans-, Industri-, og Kommunal- og arbeidsdepartementet) nedsatte i januar 1986 en arbeidsgruppe under ledelse av Øystein Løining for å utrede statsbankenes rolle i industrifinansieringen. En sentral konklusjon var at statsbankenes rolle i næringspolitikken primært burde være å formidle subsidier til prosjekter der den samfunnsøkonomiske lønnsomheten er vesentlig høyere enn den privatøkonomiske. Meningen var at gruppens rapport, som ble avlevert i desember 1987, eventuelt skulle kunne publiseres i form av en NOU. Det skjedde ikke. En ledende byråkrat la lokket på etter å ha lest utvalgets konklusjoner. Rapporten ble publisert, redigert som en NOU, men uten serienummer eller offentlig stempel. Statsbankenes rolle i den økonomiske politikken ble et par år senere utredet mer generelt – og offentlig denne gangen – i NOU 1989:1 «Penger og kreditt i en omstillingstid», en utredning som også behandlet en rekke andre spørsmål. Utvalget, under ledelse av Per Kleppe, understreket pånytt at statsbankene generelt bør holde seg til subsidieformidling. Videre foreslo man at støtte i stor grad burde gis kontant i stedet for gjennom subsidierte renter.

Dagens utvalg, oppnevnt i oktober 1994, er også ledet av Per Kleppe. Med seg har han blant andre Jørn Rattsø (i utvalget) og Sigbjørn Atle Berg (i sekretariatet). Begge disse bidro også til NOU 1989:1. Det er derfor ikke overraskende at de sentrale konklusjonene blir de samme nå: (i) Statsbankene skal supplere, og ikke konkurrere med private banker, og (ii) lånesubsidiering bør erstattes med kontante tilskudd. (I ærlighetens navn skal det sies at jeg selv skrev vedlegg for begge de tidligere utredningene, hvilket kanskje gjør meg innsiktsfull, men neppe upartisk.)

Når det gjelder punkt (i) vil jeg være enda mer frittalende enn ut valget. Det er direkte absurd å tillate statsbankene å yte lån i konkurranse med private banker. Det som skjer er selvsagt at statsbankene anvender løfte om subsidier til å selge «kommersielle» lån. Jeg har fått vite at dette, i større eller mindre hemmelighet, forekommer i dag, og at det delvis tillater eksempelvis SND å skjule

* Nationalekonomiska institutionen. Handelshögskolan i Stockholm.

det faktum at den er mindre effektiv enn sine (semi-)private konkurrenter.

Også punkt (ii), en overgang til kontant støtte, er viktig. De siste årenes utpressing i regi av Statens Lånekasse for Utdanning og Husbanken viser at Staten er fundamentalt upålitelig. Løfter om fremtidige rentesubsidier blir aldri helt troverdige, og derfor er kontant støtte et mer effektivt virkemiddel.

Utredningen er meget pedagogisk skrevet. På tross av at den er produsert i løpet av bare et halvt år, er analysen både dyp og klar. Rattsø antyder at store forbedringer av statsbanksystemet kan gjennomføres allerede i dette årtusen. Om man betrakter 7 oktober 1994 som et st artskudd, er det et rimelig mål. For en som trodde at starten gikk i januar 1986, ser det hele mer ut som et maratoløp, der det ikke er sikkert at kreftene holder helt fram.

La oss håpe at utvalget, såvel som ansvarlige politikere, klarer spissrotgangen mellom særinteressene.

Høgskolens fagavdeling for økonomi, informatikk og samfunnsfag tilbyr studier fram til 4-årig cand.mag-nivå innenfor hovedområdene økonomiske fag, transport/logistikk, informatikk, matmatikk, statsvitenskap/offentlig administrasjon og ledelse. Avdelingen har ca. 1100 studenter og vel 50 vitenskapelige stillinger.
Høgskolen har et aktivt forskningsmiljø innenfor de sentrale delene av fagtilbudet og vi ser det som viktig at ansatte får gode muligheter for å drive forsknings- og utviklingsarbeid.

Ved Høgskolen i Molde, avdeling for økonomi, informatikk og samfunnsfag er det ledig stilling som:

Høgskolelektor/førstelektor/ førsteamanuensis i samfunnsøkonomi (vikariat)

Vikariatet har en varighet på 1 år fra og med 01.08.95, men kan bli forlenget med ytterligere ett år. Stillingen kan bli lyst ledig for fast tilsetting ved vikariatets utløp.

Innenfor samfunnsøkonomi har høgskolen et aktivt forskningsmiljø som har utstrakt samarbeid med nasjonale og internasjonale miljøer. Våre viktigste forskningsområder innenfor dette feltet er transportøkonomi, regionaløkonomi, konsekvensanalyser og evaluering og utvikling av offentlige virkemidler. Søkere må gjerne ha faglig profil og interesse ut over dette. Nyutdannede kandidater kan søke.

Utlysningstekst for stillingen fås ved henvendelse til:
Høgskolen i Molde, Postboks 308, 6401 Molde

Søknadsfrist: 6 juni 1995

JAN ERIK ASKILDSEN:

Alternative banker[1]

Vil kooperative og gjensidige banker bidra til bedre kredittformidling? Får nystartede småbedrifter lettere lån til samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter dersom bedrifter går sammen i et felles finansieringssystem? Asymmetrisk imformasjon kan gi opphav til kredittrasjonering. Spesielt nye virksomheter og bedrifter som har lite egenkapital, kan bli rammet. I denne artikkelen argumeneteres det for at kooperative og gjensidige banker har fordeler når det gjelder å gi lån til mindre virksomheter i et avgrenset område. Diskusjonen relateres til faktiske kooperative banker og deres rolle i ulike land.

1. Innledning.

Finnes det alternative måter å organisere bank og kredittformidling på som i gitte situasjoner vil redusere problemer knyttet til uønsket eller ineffisient rasjonering av kreditt? Vil «Kvinnebanken»[2] i Lofoten kunne sikre kreditt til samfunnsøkonomisk lønnsom småindustriell aktivitet, men som av banker ellers ansees for å være risikable og lite kredittverdige? Kan småbanker med nære forbindelser mellom långiver og låntaker dra fordeler av bedre oversikt over låntakers handlinger, og derved yte kreditt der større banker trekker seg ut? Alternative banker er noe som er kjent fra historien, og fra utviklingsland. Faktisk finnes det også i den rike, vestlige verden kredittinstitusjoner med andre relasjoner mellom kunder og eiere enn den strenge separasjonen som preger forretningsbanker. De finansierer gjerne spesielle grupper av låntakere, og er engasjert i et nærmere avgrenset marked. Låntakere er eiere eller deltar i deling av risiko. Det kan også være en økonomisk eller sosial relasjon mellom låntakerne innbyrdes. Hva slags fordeler kan slike nære forbindelser mellom bank og låntaker, og mellom låntakerne, representere?

Banker skal ta risiko. De vil likevel ikke ønske å bli sittende med for mange lån der det er stor usikkerhet om lånet vil kunne tilbakebetales. Derfor har bankene rutiner for å avsløre informasjon og finne ut hvilke låntakere de vil betjene. Mye tyder på at det i denne prosessen med siling av lånekunder er en fordel å være en stor, etablert bedrift. De større lånekundene vil i så fall bli mindre rammet av en eventuell rasjonering av kreditt, som kan bli resultatet av bankenes manglende informasjon om lånekundene. Derimot vil nye bedrifter, og lånekunder med lite egenkapital, enten det er bedrifter eller husholdninger, ha problemer med å få lån. Historisk har «politiske og økonomiske idealister» ment at det er urettferdig at småbedrifter og fattige ikke skal få ta opp lån. Tilgang til kreditt blir sett på som nødvendig for å komme ut av fattigdom, og for bedrifter til å ekspandere. Allerede på 1800-tallet vokste det som et svar på dette fram kreditt-kooperativer med målsetting å gi lån til dem som ellers ikke ville få lån i de ordinære bankene. I vårt århundre har slike alternative låneinstitusjoner fortsatt å eksistere i ulike framtoninger.

Mer generelt ser vi i dag store forskjeller i hvordan banker fungerer i de ulike land. I u-land finnes institusjo-

[1] Takk til Tore Nilssen og en anonym konsulent for mange og nyttige kommentarer til et tidligere utkast.

[2] «Annerledesbanken», Aftenposten 27. august 1994.

ner med klare kooperative kjennetegn, som «Grameen Bank» i Bangladesh og såkalte «Roscas» som opptrer i ulike varianter i land i Asia, Afrika og Sør-Amerika. Men også blant OECD-land er forholdet mellom bankvesen og nøringsliv variert. Tyskland og spesielt Japan hevdes å ha tradisjoner for nær kontakt mellom bank og nøringsliv, mens så nære forbindelser ikke eksisterer i den anglo-amerikanske banktradisjonen, og heller ikke i Norge. I alle vestlige land finnes det, i tillegg til vanlige forretnings- og sparebanker, gjensidige og kooperative spare- og låneinstitusjoner. Jeg skal diskutere om det vi kan kalle alternative bank- og kredittformidlingsinstitusjoner i visse situasjoner er bedre i stand til å sikre en effektiv kredittformidling enn banker som baserer seg på tradisjonelle lånekontrakter. Den alternative banken vil være en institusjon med kooperative eller gjensidige trekk i den forstand at låntaker eller innskytere har eierinteresser og får utbytte, dividende, av bankens aktivitet. Tradisjonelle banker tilbyr fastrentekontrakter til kunder som er indifferente overfor bankens øvrige aktivitet. Utgangspunktet vil være en situasjon med kredittrasjonering. Det bør presiseres at karakteristikken av sammenlikningsgrunnlaget «det tradisjonelle bankvesenet» representerer en forenkling av et bankvesen som de senere år har utviklet mange nye kredittformer, og har avanserte kredittvurderingsrutiner. Likevel er det nyttig for vurdering av eventuelle relative fordeler ved et system basert på kooperative ideer. De kooperative banker skiller seg fra forretningsbanker ved at førstnevnte har en nær og formalisert forbindelse mellom kunde og eier. I tradisjonelle banker er der en streng separasjon mellom de to gruppene.

Jan Erik Askildsen, dr. oecon fra 1987, er førsteamanuensis ved Institutt for økonomi, Universitetet i Bergen.

I neste avsnitt redegjøres for det grunnleggende problem i kredittmarkedet. Det er skjevhet i fordeling av informasjon, som kan gi opphav til kredittrasjonering. Hvordan kooperative banker i visse situasjoner kan bedre kredittformidlingen, diskuteres i avsnitt 3. Noen generelle egenskaper ved alternative banker trekkes fram i avsnitt 4, og siste avsnitt inneholder konkluderende merknader om den rolle kooperative banker kan spille i kredittformidlingen.

2. Hva er problemet i kredittmarkedet?

Kredittrasjonering som et fenomen med realøkonomisk betydning arter seg svært annerledes i Norge i dag enn ved inngangen til 1980-tallet. Når en tidligere snakket om rasjonering av kreditt, var det med henvisning til myndighetenes kontroll over rentebetingelser og kredittvolum. Så vel rentenivå som omfang av bankenes kredittgiving ble styrt av offentlige myndigheter. Deregulering av kredittmarkedet i løpet av 1980-tallet skapte en helt ny situasjon. Mens renten tidligere ble fastsatt i henhold til regjeringens renteærklæringer, ble den nå bestemt i markedet. Konkurranse mellom bankene skulle ideelt sett sikre at kredittallokeringen fungerte effektivt. Bankene skulle konkurrere om folks sparemidler til innlån, likeledes om å gi de beste betingelser for utlån til nøringsliv og private husholdninger. Et effektivt fungerende kredittmarked ville gi en likevektsrente som avstemte tilbud og etterspørsel i markedene for innskudds- og utlånsmidler.

Kapitalmarkedet i Norge og de fleste andre vestlige land ble i løpet av 1980-åra «fritt». Betyr det at det fungerer effektivt? Mye litteratur de senere år har søkt å vise at det ikke trenger være tilfellet. Det spesielle problemet for kredittmarkedet er fordeling av informasjon. Bankene skal som alle bedrifter tjene penger. Det skjer ved at penger lånes ut til en høyere rente enn de lånes inn. Dette er imidlertid bare en del av historien. Det hjelper ikke at rentemarginen er høy, hvis utlånte midler ikke betales tilbake. Sannsynligheten for at tilbakebetaling skjer, er noe en låntaker typisk har mer informasjon om enn långiver. Informasjonen er m.a.o. asymmetrisk fordelt mellom de to parter. Bankenes manglende informasjon kan gjøre det optimalt for dem å velge en tilpasning der markedet ikke klarerer, slik at en endogen kredittrasjonering med en kø av lånesøkere oppstår.

Litteraturen om endogen kredittrasjonering oppstod på 1980-tallet. Stiglitz og Weiss (1981) er blitt den klassiske referansen. Denne er blitt diskutert og utvidet i ulike retninger. Hovedpoenget er følgende: Det eksisterer en rekke tilsynelatende like lånsøkere. De har alle et prosjekt av identisk størrelse som de ønsker finansiert. Det er ingen sikkerhet for et eventuelt lån ut over den kontantstrøm prosjektet genererer. Prosjektene er imidlertid ulike ved at sannsynligheten for at en konkurs vil inntreffe, varierer. Banken kjenner ikke denne konkurssannsynligheten for hvert enkelt prosjekt. Kun en sannsynlighetsfordeling over alle de aktuelle prosjektene er kjent av banken. I tillegg til at prosjektene har ulik konkurssannsynlighet, kan forventet avkastning av prosjektene, og fordelingen av inntekten i de ulike mulige tilstander, variere. Hver lånsøker har all relevant informasjon om sitt prosjekt, mens banken må gjøre valg om tildeling av en gitt mengde kreditt blant lånsøkere som fortoner seg som en «grå masse». Banken vet kun at det i den samlede søkermassen er prosjekter med ulik risikoprofil. Primært vil banken gi lån til de sikre betalerne med et lønnsomt prosjekt, men det er ikke sikkert at den uten videre kan peke

ut et slikt prosjekt. Problemet oppstår altså når lånekontrakten ikke kan utformes slik at investorene avslører hva slags prosjekt de har. Långiver vil søke å bruke renten på lånet til å skille låntakerne fra hverandre. En situasjon med ugunstig utvalg oppstår når det er slik at det til en etablert rentesats er mer lønnsomt for dem med risikable prosjekter enn dem med sikre prosjekter å søke lån. Den tradisjonelle lånekontrakten er nettopp slik. Anta at renten settes slik at et prosjekt med lav risiko akkurat på marginen er lønnsomt. Da er det slik at et prosjekt med lavere sannsynlighet for at det går bra, gir en strengt positiv profitt for investor. Den grunnleggende årsaken til det ugunstige utvalget som oppstår i massen av lånesøkere, er følgende. Hvis prosjektet går dårlig, blir det et tap for den som investerer. Men også banken må ta en del av tapet. Hvis det derimot går bra, får den som investerer, hele gevinsten av prosjektet. Banken får kun den avtalte rente og tilbakebetaling av selve lånet. Økes renten, blir situasjonen forverret for investor i den gode tilstanden, men ikke ved konkurs; der blir det null uansett. Det er asymmetri ikke bare i informasjon, men også i fordeling av utbytte og tap, i bankens disfavør. Derfor vil banken kunne velge å sette en lavere rente enn den som ellers ville ha klarert markedet. Redusert rente tiltrekker investorer med sikrere prosjekter enn det som er gjennomsnittet for låntakermassen når renten er høyere. Låntakere med usikre prosjekter vil selvsagt fortsatt være i søkermassen. Med en lav rente vil det likevel være relativt sett flere lånsøkere med mer sikre prosjekter. Bankens låneportefølje vil bli bedre, men den må akseptere en lavere rente enn det som hadde vært mulig. Siden bankene fortsatt ikke vet hvem som er hvem av lånsøkerne, må de rasjonere kreditten ut proratorisk eller ved «loddtrekning». Noen låntakere med sikre prosjekter, som er samfunnsøkonomisk lønnsomme, vil ikke få lån – de er rasjonerte.

Problemstillingen om effektiv kredittallokering under asymmetrisk informasjon kan gis en interessant vinkling når en tar hensyn til foretakenes størrelsesfordeling, eller snarere deres tilgang til egenkapital. Det er en kjent sak i denne litteraturen at det å skaffe egenkapital utenfra ved ny-emisjon av aksjer ikke er mindre vanskelig siden det også i aksjemarkedet vil være asymmetrisk informasjon, se f.eks. Vale (1994). La oss derfor ta som utgangspunkt at det for foretakene er mer ønskelig å lånefinansiere enn å utstede nye aksjer. Enda mer lønnsomt er det imidlertid å bruke interne midler - dersom slike finnes. Dette er analysert av Calomiris og Hubbard (1990). Foretak med stor egenkapital (i forhold til det prosjektet som skal iverksettes) vil finne det lønnsomt å la egenkapital inngå i prosjektet, dersom de selv finner prosjektet lønnsomt. En fordel for långiverne, bankene, oppstår da ved at låntakere med usikre prosjekter blir nødt til å følge etter - ellers ville de jo ha avslørt seg. Det hjelper et stykke på veg. Investorer med usikre prosjekter og høy egenandel blir sittende med en høyere risiko. For en tilstrekkelig stor egenkapitalandel vil tapet de selv må bære, bli for stort. Nå snur situasjonen seg fra den vi nevnte over. En rente som gjør et sikkert prosjekt på marginen lønnsomt, gjør det usikre prosjektet ulønnsomt. Grunnen er at det relative tapet som investor må ta selv, blir høyere jo høyere egenandel vedkommende har. For foretak med tilstrekkelig stor egenkapital forsvinner problemet med ugunstig utvalg. Den tradisjonelle lånekontrakten separerer de «gode» fra de «dårlige». Problemet er at de «fattige» foretakene fortsatt kan bli rasjonert. Det kan være vanskelig å si hvem disse foretakene er i praksis. En vil likevel være tilbøyelig til å anta at de omfatter mindre og, ikke minst, nystartede foretak. Denne situasjonen har politikk- konsekvenser. Vale (1994) påpeker at tiltak som styrker foretakenes egenkapital, da kan være riktige hvis en mener investeringsaktiviteten i økonomien er for lav. I tillegg tilføyes for egen regning at andre kontraktsmessige risikodelingsordninger kan påvirke sammensetningen av de prosjekter som blir lånefinansiert og derved gjennomført.

Vi har over formulert problemet i en situasjon med ugunstig utvalg. Manglende kjennskap til hvilken type en låntaker er, kan altså gi opphav til kredittrasjonering. I kredittmarkedet er det like relevant å vurdere såkalt atferdsrisiko. En låntaker kan i valget mellom flere potensielle prosjekter velge et prosjekt som har for høy risiko sett fra låntakers side. Problemet er at låntaker ikke setter i verk tilstrekkelige tiltak for å hindre en konkurs. Vi kan tenke oss at det kan investeres i prosjekter med ulik risikoprofil. Risikoprofilen er målt med størrelsen på utbytte og sannsynlighetsfordelingen over de ulike tilstander. Utfallene er påvirket av ikke-diversifiserbar, dvs. systematisk, risiko, så vel som idiosynkratisk risiko. Aktørene kan selv påvirke sannsynligheten for at avkastning skal bli høy, eller for at gunstige tilstander skal inntreffe. Denne innsatsen gir imidlertid et nyttetap investor vil redusere. Dette nyttetapet gir opphav til atferdsrisikoen. I et mer forenklet tilfelle kan en tenke seg at det dreier seg om et valg mellom to prosjekter med ulik risiko. Ved lånefinansiering vil det for gitt rente lønne seg for investor å gjennomføre det mest risikable prosjektet. Alternativkostnaden, nyttetapet, for investor ved å velge et sikkert prosjekt, er den ex ante forventede meravkastningen dersom det risikable prosjektet ble gjennomført i stedet. Prosjektene kan ha samme forventede avkastning. Denne avkastningen mottatt med sikkerhet kan tenkes å gi null i forventet utbytte for investor. Da kan et lånefinansiert risikabelt prosjekt kunne bli lønnsomt for investor og tilsvarende ulønnsomt for långiver. Det skjer hvis utbytte-fordelingen har tilstrekkelig stor varians over mulige tilstander. Grunnen er, som redegjort for over, at banken tar en del av tapet i de dårlige tilstandene uten å få en tilsvarende andel i gevinst i de gode tilstander.

Hvis banken er risikonøytral og låntakerne er risikoaverse, kan en bank fungere som en effektiv forsikringsordning mot den systematiske risikoen. Det er den idiosynkratiske risikoen som gir opphav til feilallokering og rasjonering i kredittmarkedet. Banken mangler tilstrekkelig informasjon og evne til å kunne kontrollere låntakernes handlinger. Kontrakter kan utformes slik at proble-

met med atferdsrisiko minimeres, men det forsvinner ikke. Slike kontrakter må være slik at de vrir den relative lønnsomheten mellom risikable og mer sikre prosjekt. Det kan skje via egenkapitalkrav og rentebetingelser. Økt rente vil redusere lønnsomheten av alle prosjekter isolert sett. Men økt krav til egenfinansiering vil først og fremst redusere lønnsomheten av de risikable prosjektene. En rasjonering av kreditt fra bankenes side vil likevel ramme lønnsomme prosjekter. Vi skal nedenfor diskutere hvordan kredittinstitusjoner med kooperative og gjensidige egenskaper kan påvirke låneinvesteringsatferd.

I en rekke arbeider er det gjort forsøk på å teste hypoteser om kredittrasjonering. Den generelle tilnærmingen er å undersøke hvorvidt investeringer er følsomme for endringer i foretakets likviditet, f.eks. målt ved kontantstrøm eller dividende. Hvis så er tilfellet, kan det være et symptom på informasjonsproblemer i kapitalmarkedet. Ifølge Modigliani-Miller teoremet[3] er nemlig finansieringsstruktur irrelevant i et perfekt fungerende kapitalmarked. Kun brukerprisen på kapital, og ikke kontantstrømvariable, skulle ha noe å si for investeringsatferd. Fazzari, Hubbard og Petersen (1988) er etter hvert blitt den sentrale referansen til disse undersøkelsene. Deres analyse er gjennomført på data for amerikanske foretak, som er delt inn i to grupper etter kriterier for informasjonsproblemer. Det er testet for sammenhengen mellom investeringer og variable som representerer likviditet. Tilbakeholdt overskudd er en slik variabel. Investeringer viser seg å reagere mest på endringer i tilbakeholdt overskudd i foretak som banker har lite tilgang til informasjon om. Der bankene vet mer om foretakenes situasjon, betyr størrelsen på tilbakeholdt overskudd mindre for investeringsatferden.

I tillegg til å studere ulike finansieringskilder for etablerte foretak, reiser diskusjonen over en del andre spørsmål som har relevans for investeringer i økonomier med ulikt velutviklede kapitalmarkeder. Kan andre institusjonelle ordninger gi en bedre allokering av kreditt? Finnes det andre måter å gi lån på enn ved den tradisjonelle lånekontrakten? Hvilken rolle spiller forholdet mellom banker og låntakere? Ulike land og kulturer oppviser en rekke alternative bankformer og lånekontrakter. Alt er neppe aktuelt eller relevant for Norge. I enkelte institusjonelle ordninger er det likevel elementer som kan være interessante også her. Det gjelder spesielt de forhold som har betydning for finansiering av små og mellomstore bedrifter. F.eks. ved nyetableringer er sikkerheten ofte lav. Vi skal diskutere kredittgiving i alternative banker når sikkerhet i form av pant o.l. for lånet er liten eller fraværende. Lav sikkerhet er en av de sentrale egenskaper ved de lån som slike alternative banker gir, og som skiller dem fra tradisjonelle banker.

3. Kredittformidling og -rasjonering i alternative banker.

Jeg pretenderer ikke å være uttømmende i en presentasjon av alternative kredittformidlingsinstitusjoner. I stedet gis en teoretisk tilnærming med litt empirisk illustrasjon. «Banken» drøftet i modellene over er en tradisjonell, stilisert finansieringsinstitusjon som foretar innlån og utlån på en slik måte at profitt maksimeres. Institusjonen er ikke involvert i andre aktiviteter overfor sparere og låntakere enn det strengt finansielle. Mange banker driver en langt mer omfattende aktivitet. *Universalbanker* blir brukt som en betegnelse på banker som også deltar i alle øvrige former for verdipapirtransaksjoner. Såkalt *«relationship banking»* innebærer at det er mange og nære forbindelser mellom låntakere og långivere, f.eks. i form av eierskap den ene eller andre retning. *Kredittkooperativer* eller *kooperative banker* representerer i en viss forstand en ytterlighet når det gjelder forbindelser mellom bank og både innskytere og låntakere. Her er det et formelt etablert eierskap, og en målsetting om at banken skal betjene nettopp disse eierne. Eierne, eller medlemmene som de ofte kalles, kan være bedrifter eller personer. De har oftest gått sammen om å danne den alternative banken fordi de ikke får tilstrekkelig kreditt i det øvrige bankvesenet. I visse tilfeller kan de kanskje løse eller redusere en del av det informasjonsproblemet som er bakgrunn for at de ikke får lån i vanlige banker. Eierskapet er derfor av en slik art at det for det første kan bedre informasjonsflyten. Det skjer gjennom incentiver til kontrollaktiviteter, såkalt «peer monitoring». Dernest kan det ha noe å si for långivende institusjons optimale beslutningsatferd at låntaker kan være medeier. Låntakers atferd påvirkes av at aktøren har utbytte både fra finansierings- og produksjonsaktiviten[4].

La oss se litt nærmere på egenskaper ved en kooperativ bank. Det finnes ingen entydig definisjon. Den grunnleggende egenskap er at kunder er eiere og deltar i deling av et eventuelt utbytte. Kunder kan være både innskytere og de som låner penger. Mange institusjonelle former vil kunne falle inn under betegnelsen. Den geografiske spredningen er enorm - de finnes overalt, men er oftest små i den enkelte økonomien. I de fleste tilfeller er de ment å betjene fattige som ellers ikke ville ha mulighet for å få lån, men det trenger ikke alltid være slik. De kan være etablert av småbedrifter og bønder i industriland som har problemer med å skaffe kreditt. Det kan også nevnes at det i den kooperative bevegelsen har vært tradisjoner for å etablere såkalte andre-ordens kooperativer. Disse omfatter banker med kooperative trekk som skal betjene kooperative produksjonsbedrifter eller andre samvirkeorganisasjoner. Hvis vi skulle trekke fram en del trekk ved kooperative banker, som vil være til stede i varierende grad i ulike institusjoner, vil det kunne være følgende, der eksemplene refererer seg til spesielt framtredende trekk ved en institusjon.

[3] Modigliani og Miller (1958).

[4] Dette kan relateres til Grossman og Hart (1986) sin diskusjon om betydning av eierskap som residual beslutningsrett. Det dreier seg om hvilken betydning det har hvem som tar avgjørelser om de forhold det i mangel av verifiserbarhet ikke kan tegnes kontrakt om.

- felles garantiansvar; som spesielt historisk har vært et særpreg ved «die genossenschaftliche Bankengruppe» i Tyskland,
- sosial kontroll, «peer monitoring»; som i «die genossenschaftliche Bankengruppe», og «Grameen Bank» i Bangladesh,
- felles opplåning; som i Moshavim i Israels kibbutzsystem, og i kredittforeninger,
- utbyttedeling, felles kapitalforvaltning og finansiell rådgivning; som i «Caja Laboral Popular», banken for en gruppe produksjonskooperativer i Mondragon, Spania, og «the Farm Credit System» i USA,
- risikodeling; som i gjensidige kredittforeninger, og forsikringsselskap, i Norge og andre land,
- felles sparing; som i Roscas[5].

Å belyse alle slike relevante forhold innenfor en modell er ikke noen triviell sak, og heller ikke nødvendigvis formålstjenlig. Sentrale forhold vi vil få fram, er at felles garantiansvar kan gi incentiver til kontrollaktivitet, og at utbytte- og risikodeling påvirker handlinger til høyrisiko- og lavrisikogrupper ulikt. På det grunnlaget skisseres teoretiske tilnærminger som kan kaste lys over det forhold at en kooperativ institusjon kan gi lån der banker med tradisjonelle lånekontrakter ikke vil gi lån. Vi vil diskutere betingelser for at kooperative banker kan tilby bedre kontrakter enn en fastrentekontrakt uten risikodeling, under henholdsvis atferdsrisiko og ugunstig utvalg.

(i) Atferdsrisiko og sosial kontroll i kredittmarkedet.

Det kan kanskje virke som et paradoks at en kooperativ institusjon skal kunne løse et allokeringsproblem som kan ha sitt opphav i atferdsrisiko. Mange hevder at den kooperative organisasjonsformen i seg selv nettopp skaper slike problemer[6]. Braverman og Guasch (1994) argumenterer for at kredittkooperativer må etablere mekanismer som reduserer uheldig atferd forbundet med gjensidig ansvar overfor lån. Vi skal nedenfor vise at en kontrakt kan utformes slik at de får incentiver til å gjøre akkurat det. Den grunnleggende disiplineringsmekanismen er sosial kontroll, «peer monitoring», Stiglitz (1993). Aktører som er gjensidig avhengige av hverandre på mer enn en måte, kan ha tilgang til kontroll- og straffemekanismer som er ubrukelige eller virkningsløse for eksterne, anonyme kredittgivere. Tilgang til et nytt sett av mekanismer for gjensidig kontroll som reduserer uønsket risikotaking, kan mer enn oppveie andre typer av allokeringstap. De tap som oppstår, er først og fremst knyttet til et kooperativs reduserte incentiver til profittmaksimering. I tillegg vil en liten, kooperativ kredittinstitusjon innebære mindre diversifisering av risiko enn det som kan tilbys av en landsomfattende og mer næringsovergripende kredittinstitusjon[7].

Atferdsrisiko kan altså gi opphav til kredittrasjonering fordi en låntaker har incentiver til å velge et prosjekt med for stor risiko, eller iverksette for lite konkursforebyggende tiltak. Banker som tilbyr fastrentekontrakter, svarer med å fastsette renten slik at den relative lønnsomheten av usikre prosjekter blir så lav som mulig. I tråd med diskusjonen over kan en alternativ løsning være å kontrollere aktiviteten i større grad. Kontrollaktiviteten må kombineres med en troverdig bruk av straffemekanismer ved brudd på kontraktsbetingelsene . Det kan være snakk om både en pekuniær og en sosial straff. Sistnevnte er spesielt aktuelt i mindre og oversiktlige samfunn. Et mindre kooperativt kredittforetak har fordeler her. Eierne av en storbank er mange og diversifiserte. En enkelt eier lider et svært ubetydelig tap om en låntaker ikke innfrir sine forpliktelser. En medeier i et kooperativt kredittforetak vil derimot kunne lide et merkbart tap om en annen medeier går konkurs. Det eksisterer et gratispassasjerproblem så lenge det er flere om å dele både tap og gevinst. Men selv om den enkelte får en mindre andel av et tap, kan tapet være betydelig nok. Da er vedkommende villig til å bruke ressurser på å sikre at låntaker iverksetter de tiltak som er nødvendige, for å redusere sannsynligheten for tilbakebetalingsproblemer. Relatert til diskusjonen i avsnitt 2 kan vi si at kooperativet vil utforme kontrakter som er slik at investorer får reduserte incentiver til å velge de mest risikable prosjekter.

I en modell med basis i den praktiske utforming av 1800-tallets kredittkooperativer i Tyskland belyser Banerjee, Besley og Guinnane (1994) nettopp dette kontrollproblemet. Situasjonen er aktuell for lån av mindre beløp med dårlig sikkerhet. I et kredittkooperativ kan et medlem låne av de andres sparing og ved at kooperativet kollektivt låner inn midler. Situasjonen innad i kooperativet er en prinsipal-agent relasjon. Låntaker er en agent som de øvrige medlemmer i kooperativet ønsker skal opptre på en bestemt måte. Prinsipalene er innbyrdes enige om hvordan kontrakten skal utformes. Enten de individuelt skriver under på lån for andre, eller de opptrer med et felles garantiansvar, vil de sikre at det medlemmet som låner penger, ikke opptrer uansvarlig. Av grunner som nevnt over, har låntaker isolert sett incentiver til å velge et for risikabelt prosjekt. Kredittkooperativet har flere virkemidler for å motvirke en uønsket risikotaking. De kan fastsette renten, det garantiansvaret de selv skal ta, samt nivå på kontrollaktivitet og straff. Med disse virkemidlene kan det utformes en kontrakt for kooperativet som er slik at låntaker vil velge prosjekter som ikke er for usikre. Sammenhengen mellom garantiansvaret og kontrollaktiviteten, med derpå følgende troverdig straff om låntaker ikke opptrer som ønsket, er viktigst. Ved stort

[5] «Rotating Savings and Credit Associations».

[6] Holmström (1982) er en grunnleggende referanse. Problemet i et kooperativ er at medlemmene ikke kan binde seg til å iverksette, overfor seg selv, de straffemekanismer som er nødvendig for å minimere slakk og uønsket atferd.

[7] Arnott og Stiglitz (1991) analyserer avveining mellom risikotaking og kontroll i et forsikringsmarked. Det de kaller ikke-markedsinstitusjoner, som familie og arbeidsgivere, kan tilby relevant forsikring ut over den forsikring som kan kjøpes hos vanlige forsikringsselskap i et marked. De alternative institusjonene forbedrer allokeringen bare hvis de har tilgang til bedre kontrollmekanismer.

garantiansvar er incentivene til kontroll store. I mange av de tyske kredittkooperativene var det slik at medlemmene hadde et ubegrenset ansvar for andre medlemmers gjeld. De sterke incentivene til kontroll kan innebære at kooperativets kontrakt ikke er Pareto-optimal. Typisk vil de velge for høyt ansvar og for mye kontroll. Det er mer lønnsomt for den enkelte långiver å sikre tilbakebetaling med stor sannsynlighet enn å få en høy rente. «Peer monitoring» oppstår altså fordi den enkelte ansvarlige långiver i kooperativet har større incentiver til å kontrollere låntakerne enn en som ikke ville bære et potensielt stort tap selv. Stort garantiansvar sammen med mye kontroll er individuelt optimalt hvis det gir full innfrielse av lånet med større sannsynlighet. Lånestørrelse spiller selvsagt en stor rolle. For store lån til etablerte bedrifter, og til boligformål, vil banken kunne kreve sikkerhet i eiendom. Da vil forskjellen mellom den kooperative banken og de tradisjonelle forretnings- og sparebanker bli mindre interessant. Guinnane (1993) viser til at mindre lån med garanti fra andre medlemmer i et kooperativ oftest ble gitt til personer som var bosatt i samme område som den kooperative banken var lokalisert i. Hvis lån ble gitt til folk som var mindre kjent, var det lån med annen sikkerhet, og lån av større omfang. Således utnytter den kooperative banken sine fortrinn, som er å gi lån til aktører som mangler en egenkapitalbase og panteobjekter. Derved treffer den aktører med lønnsomme prosjekter som blir rasjonert i det øvrige kredittmarkedet. Det kan den gjøre fordi systemet gir tilgang til en bedre kontrollteknologi. Problemet med atferdsrisiko reduseres. Flytter vi oss til vår tid, uttaler leder for «Kvinnebanken» i Lofoten til Aftenposten 27. august 1994 at store lån kan være greit å få i større banker, men mindre lån får en ikke i en vanlig bank. Uttalelsen indikerer at kostnader med å administrere små næringslivslån er for store for bankene. De har begrensede muligheter til nitid kontrollvirksomhet av potensielt usikre prosjekter. Kontraktene utformet i kooperative kredittinstitusjoner er som nevnt ikke nødvendigvis Pareto-optimale. Den alternative banken evner imidlertid å bøte på et problem med bortfall av markeder, siden kontrakten reduserer atferdsrisikoen. Men i andre henseender, ved større lån til næringslivet og i mer landsomfattende aktiviteter, trenger de bedrede kontrollincentivene ikke å representere en så stor fordel.

Den tyske kooperative bankgruppen, «die genossenschaftliche Bankengruppe», spiller en ikke ubetydelig rolle også i vår tid. Såkalte Raifeisen-banker har sin opprinnelse på landsbygda, mens Schulze-Delitzsch-kooperativer var beregnet for håndverkere i byene. I dag er organiseringen[8] i disse kooperative bankene slik at kapital hentes inn fra personlige medlemmer, som er ansvarlig for denne kapitalen med tillegg av et avtalt påslag. Dette utgjør bankenes ansvarlige kapital. Bankene er videre organisert med regionale banker og landsomfattende institusjoner som spesielt spiller en rolle for å låne inn kapital og videreformidle denne til de mindre lokale bankene. Ca. 20% av kredittvolumet i 1988 til foretak og husholdninger i tidligere Vest Tyskland kom fra denne bankgruppen, med den største andelen i markedene for kort- og mellomlangsiktige lån, og for konsumkreditt.

Mulighet for sosiale sanksjoner spiller også en stor rolle i Besley, Coate og Loury (1993) sin analyse av Roscas. Selve organisasjonen er mer et sparekooperativ for grupper av folk som har lav inntekt og ikke får lån i kredittmarkedet. Det spares kollektivt gjennom Roscas for innkjøp av et udelelig gode som hver enkelt ikke har råd til å anskaffe på egen hånd. Hver periode tildeles en eller flere av innskyterne en andel av sparingen for kjøp av det vedkommende ønsker. Tildelingen kan skje ved loddtrekning eller etter et auksjonsprinsipp der deltakerne hver periode byr på en tildeling. Gevinsten ved sistnevnte i effektivitetsforstand er størst hvis medlemmene er heterogene, og derved har ulik grad av tålmodighet og betalingsvilje. For at institusjonen skal overleve, må en sikre at sparerne er lojale. Det oppnås ved at kostnader med ikke å oppfylle sine forpliktelser, som er å fortsette sparingen etter at en har fått tildelt en andel, er større enn fordelen ved ikke å fortsette sparingen. Sosiale sanksjoner kan da spille en stor rolle i en institusjon som opererer innenfor et geografisk begrenset område. Institusjonen spiller nok størst rolle for konsumformål, og finnes i ulike varianter i både Afrika, Asia og Sør-Amerika.

Stiglitz (1993) argumenterer for at det sosiale presset er svært viktig for suksessen til kredittinstitusjoner som «Grameen Bank» i Bangladesh. Denne kooperative banken gir små, kortsiktige lån til fattige landarbeidere. De fleste låntakere er kvinner. Medlemstallet er på ca 1 million. Låntakere må være medlemmer av kooperativet, og banken er organisert med et kollektivt gruppeansvar for lånet. Det legges også stor vekt på opplæring og utvikling av felles ansvar for institusjonen. Dette gir, som argumentert for over, et stort press i retning av å betale tilbake lånet. Således hevdes banken å gå med et overskudd, og 97-98% av lånene blir tilbakebetalt.[9]

(ii) Ugunstig utvalg og selv-seleksjon i kredittmarkedet.

Vi har forklart i avsnitt 2 hvordan manglende kjennskap til hvilken type en låntaker er, kan forklare kredittrasjonering. Bankene klarer ikke gjennom utforming av lånekontrakten å skille låntakere med mer sikre prosjekter fra dem med risikable prosjekter. Smith og Stutzer (1990) viser hvordan en gjensidig kredittinstitusjon kan bidra til å bedre allokeringen av kreditt. Mer spesielt viser de at risikodelingen gjør det mulig å gi større kreditt til låntakere med lav risiko enn det de vil oppnå i ordinære banker med fastrentekontrakt. Det er både systematisk og idiosynkratisk risiko, og to grupper av låntakere med henholdsvis høy og lav risiko. Kontraktene utformes for å sikre selv- seleksjon. Det oppnås i vanlige banker ved å begrense lån til de som har lav risiko. De får det lave lå-

[8] Basert på Grötschel (1990).
[9] Se Hansen (1993), s. 189 - 192.

net til lav rente, og slik at låntakere med høy risiko finner det lønnsomt å velge en kontrakt med høy rente og et høyere lånebeløp. Et gjensidig selskap kan bedre lånebetingelsene for dem med lav risiko. Disse låntakerne får en andel i selskapets utbytte, dvs. risikodeling. Utbytte betales ikke til låntakere som går konkurs og ikke innfrir sitt lån. Den gjensidige, kooperative kontrakten utformes slik at utbytte konsentreres i de tilstander der sannsynligheten for konkurs er mest forskjellig mellom de to låntakergruppene. Da vil aldri høyrisikogruppen velge den gjensidige ordningen. Låntakere med lav risiko derimot kan få en bedre kontrakt med høyere lån enn i et system uten utbyttedeling. Smith og Stutzer (1990) argumenterer for at det gjensidige «Farm Credit System» i USA nettopp har tiltrukket seg lavrisiko låntakere. Kredittforeninger og gjensidige selskap har trolig spilt en liknende rolle i Norge. Det må vel likevel innrømmes at siden de synes å ha konsentrert seg om å gi lån med høy grad av sikkerhet, i form av pant i fast eiendom, er de mindre interessante i forbindelse med kredittrasjonering slik det er diskutert her. Således oppfatter jeg det slik at de gjensidige selskapene i Norge i stor grad har operert på samme marked som, og parallelt med, spare- og forretningsbanker.

Ovenfor ble det forutsatt at kontraktene var utformet i overensstemmelse med kriteriet om selv-seleksjon. Det er ikke sikkert at betingelsene for selv-seleksjon er oppfylte. I Smith og Stutzer (1990) sin modell avhenger det av andel av låntakere med høy risiko i markedet. Calomiris og Hubbard (1990), se over, viser at selv-seleksjon kan avhenge av egenkapitaltilgangen. En kooperativ kredittinstitusjon kan også implisitt bedre egenkapitalsituasjonen til mindre bedrifter. Dermed blir det mulig for flere låntakere med sikre prosjekter å velge en lånekontrakt som er slik at den ikke vil bli valgt av en investor som har et mer risikabelt prosjekt. Det blir lettere å få til selv-seleksjon. Da kan flere sikre prosjekter bli finansiert. I Askildsen (1994) tas det utgangspunkt i en situasjon med heterogene låntakere som har tilgang til prosjekter med ulik risiko. Kredittrasjonering rammer i størst grad bedrifter med liten egenkapital. Vi antar at det er mulig ex post å observere hva slags prosjekt låntaker har valgt, f.eks. motivert ved at banken har et begrenset lokalt virkefelt. Da kan denne ex post avsløringen brukes som en straff mot låntakere i et kredittkooperativ som gjennomfører for risikable prosjekter. Straffen kan være at de ikke får delta i deling av det residuale utbyttet, altså ikke får noen dividende. De som gjennomfører sikre prosjekter, vil derimot få en andel av et eventuelt utbytte. Utbytte oppstår fordi banken vil sette rente slik at den inndrar mest mulig profitt, og ved at den har et visst lokalt monopol. Da har utdelingen av utbytte samme effekt som å øke egenkapitalen. Ved økt egenkapital blir det vanskeligere for en investor å late som om prosjektet er sikkert hvis det i realiteten er svært risikabelt. Grunnen er at en taper egenkapitalen med en viss sannsynlighet. Investorer med «sikre» prosjekter kan nå betale en høyere lånerente. På marginen vil lånsøkere med tilsvarende egenkapital, men mer usikre prosjekter, finne det lønnsomt ikke å søke lån. Denne separasjonen av låntakerne er også avhengig av kredittinstitusjonens avkastningskrav. Er denne høy, blir det lettere å få til separasjon av låntakergruppene. Hvis det blir forbundet med en viss risiko å investere i et kooperativt foretak, vil medlemmenes alternativkostnad være høyere enn markedsrenten. Det har igjen samme virkning som økt egenkapital. Kostnaden ved å bruke banken øker ved at «dyr» egenkapital kan gå tapt. Låntakere med risikable prosjekter velger i mindre grad å søke om lån siden de ikke får del i utbyttet fra kredittinstitusjonen.

4. Kooperativer og «relationship banking».

Ovenfor har vi lagt vekt på den rollen kooperative banker kan spille for å implementere bedre kontrakter under asymmetrisk informasjon. Kooperative banker har også viktige egenskaper vi ikke har kommet inn på her. Andre-ordens kooperativer er nevnt som å være institusjoner som skal tjene først og fremst kooperative produksjonsbedrifter. Slike kooperative banker, i den forstand at de er eid av aktører som også er låntakere eller innskytere, finnes i både Frankrike, Italia og Spania, og innenfor kibbutz-systemet i Israel. De er organisert som en del av en overbyggende struktur for produksjonsbedrifter. Foruten å gi lån, og ta vare på oppsparte midler for arbeidere i de kooperative produksjonsbedriftene, spiller de en betydelig rolle for å skaffe innlånskapital til bedriftene. De er videre involvert i finansiell rådgivning overfor bedriftene. Mest omfattende er nok den rollen «Caja Laboral Popular» i Mondragon, Baskerland i Spania, har. Den forvalter direkte alle midler for medlemsbedriftene i det kooperative systemet. Arbeiderne i bedriftene må skyte inn midler ved ansettelse, og får utbytte i løpet av ansettelsen, som plasseres på individuell konto i denne banken. En viktig ide bak opprettelse av banken var en antakelse om at de kooperative, baskiske bedriftene ville bli diskriminert i det øvrige lånemarkedet.

Det som sœrpreger de gjensidige og kooperative bankene vi har sett på, er en nœr forbindelse mellom låntaker og långiver. Slike nœre forbindelser er heller ikke uvanlige i større banksystemer som ikke er kooperative i ordets egentlige betydning. La oss som en interessant utvidelse nevne et par forhold knyttet til de tyske og japanske banksystemene. De hevdes å representere det som kalles «*relationship banking*». Kooperative banker er også en form for «relationship banking». Mange hevder[10] at forholdet mellom banker og nœringsliv i Tyskland og Japan har redusert kredittrasjoneringen i disse landene og bidratt til investeringer og økt økonomisk vekst. Det skjer gjennom det gjensidige eierskapet, som bedrer informasjonsflyten mellom bedrifter og banker. I Japan har bankene i tillegg spilt en sentral rolle som formidler av egenkapital mellom bedrifter innad i de store industrigrupper. Det kan på den annen side hevdes at bankene i Tyskland

[10] Se f.eks. Cable (1985) for Tyskland, og Hoshi, Kashyap og Scharfstein (1991) for Japan.

og Japan ikke representerer noen alternativ organisasjonsform. Det er snarere selve organiseringen av kredittmarkedene som er forskjellig fra hvordan det gjøres i en del andre land. Denne organiseringen er imidlertid basert på prinsipper som en vil finne igjen i kooperative banker, nemlig risikodeling og vektlegging på informasjonsflyten mellom låntakere og långivere.

5. Avslutning.

Det er holdt fram en del teoretiske og empiriske egenskaper knyttet til forbindelsen mellom bank og nøringsliv. Mange undersøkelser viser at det er mer enn brukerkostnad og Tobin's q som har betydning for nøringslivets investeringsatferd. Kredittrasjonering kan redusere investeringstakten i økonomien. Det er en del bevis for at det spesielt er mindre foretak som blir rammet. Det kontraktsmessige forholdet mellom bank og låntakere, og låntakere imellom, kan ha betydning for omfanget av problemet.

Kooperative banker, med en formell eierforbindelse og et spesielt lokalt siktemål, kan under visse forhold bedre den finansielle situasjonen for mindre og nystartede bedrifter. Det er først og fremst via to kilder: Medlemmer vil finne det optimalt med mye mer kontrollaktivitet enn det store diversifiserte banker foretar. Sosial kontroll, «peer monitoring», er en sentral egenskap ved en kooperativ bank som skiller den fra vanlige forretnings- og sparebanker. Dernest kan et kredittkooperativ eller gjensidige kredittforeninger bidra til å bedre lånemulighetene for låntakere med lav risiko. Utbyttedelingskontrakten vil gjøre det vanskeligere for høyrisikogrupper å etterlikne atferden til låntakere med lav risiko på sine prosjekter. Det blir lettere for dem med sikre prosjekter å signalisere sin identitet, og de kan alt annet likt få mer lån. Videre kan den kooperative banken gjennom utbyttedeling implisitt bidra til å øke egenkapitalbasen for foretakene, noe som på marginen kan føre til økt separasjon av låntakergruppene.

Kooperativer og gjensidige kredittinstitusjoner spiller en rolle som et supplement til det øvrige, tradisjonelle kredittvesenet. De kan løse spesielle problemer i spesielle situasjoner. Det er først og fremst i utviklingsland deres rolle har vært viktig. Mye tyder på at institusjoner som Roscas og «Grameen Bank» har hatt klare fordeler for kapitaltilgang til de formål de er beregnet. I industriland som Norge er det interessant å se om kooperative banker i framtiden vil få større betydning for etablering av nye foretak som trenger kapital uten å kunne tilby sikkerhet. Internasjonalt arbeider «the International Co-operative Banking Association» for å øke omfanget av kooperative kredittinstitusjoner også i vestlige land. Kanskje er det en oppgave for norske myndigheter å legge til rette for lokale initiativ som gir oppphav til alternative modeller for finansiering av småbedrifter. Etablerte banker bør også ha interesse av å støtte systemer som kan øke bredden av aktuelle finansieringskilder for nøringslivet. Bankene er viktige for å bidra både med innlånskapital og finansiell rådgiving. Internasjonale utviklingstrekk i bankvesenet, med framvekst av finansieringsmodeller som «verdipapirisering», er ikke uforenlig med de tanker som her er diskutert. Det er neppe slik at det er den gamle, desentraliserte sparebankmodellen vi trenger. Snarere må storbankenes kapitalbase kombineres med desentraliserte institusjoners informasjonsfordeler. I enkelte tilfeller innebærer det kooperative løsninger i den forstand at kundene er mer direkte involvert i den lokale bankens finansielle engasjement.

REFERANSER:

Arnott, R., og Stiglitz, J., 1991, «Moral hazard and nonmarket institutions: Dysfunctional crowding out or peer monitoring?», *American Economic Review 81*, 179-190.

Askildsen, J.E., 1994, «Credit rationing in a small open economy: The case for a cooperative bank», Universitetet i Bergen, Institutt for økonomi, Discussion Paper 2294.

Banerjee, A., Besley, T. og Guinnane,T., 1994, «Thy neighbor»s keeper: The design of a credit cooperative with theory and a test», *Quarterly Journal of Economics 109*, 491-515.

Besley, T., Coate, S. og Loury, G., 1993, «The economics of rotating savings and credit Associations», *American Economic Review 83*, 792-810.

Braverman, A., og Guasch, J.L, 1993, «Administrative failures in rural credit programs», kapittel 3 i Hoff, K., Braverman, A., og Stiglitz, J., red., *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice, and Policy*. Oxford University Press.

Cable, J., 1985, «Capital market information and industrial performance: The role of West-German banks», *Economic Journal 95*, 118-132.

Calomiris, C.W., og Hubbard, R.G., 1990, «Firm heterogeneity, internal finance and «credit rationing», *Economic Journal 100*, 90-104.

Fazzari, S.M., Hubbard, R.G., og Petersen, B.C., 1988, «Financing constraints and corporate investment». *Brookings Papers on Economic Activity 1988:1*, 141-206.

Grossman, S.J., og Hart, O., 1986, «The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration», *Journal of Political Economy 94*, 691-719.

Grötschel, U., 1990, «Kreditinstitute in Europäischen Binnenmarkt 1993: Bundesrepublik Deutschland», i *Gesellschaft zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung über das Spar- und Girowesen e.V.*, 27-62, Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart.

Guinnane, T., 1993, «Cooperatives as information machines: The lending practices of German agricultural credit cooperatives, 1883-1914», Yale University, Economic Growth Center Discussion Paper No. 699.

Hansen, S., 1993, *Miljø- og fattigdomskrise i sør: Et utviklingsøkonomisk perspektiv*. Universitetsforlaget, Oslo.

Holmström, B., 1982, «Moral hazard in teams», *Bell Journal of Economics*, 324-340.

Hoshi, T., Kashyap, A. og Scharfstein, D., 1991, «Corporate structure. liquidity, and investment: Evidence from Japanese industrial groups», *Quarterly Journal of Economics 106*, 33-60.

Modigliani, F. og Miller, M., 1958, «The cost of capital, corporate finance and the theory of investment», *American Economic Review 48*, 261-297.

Smith, B.D., og Stutzer, M.J., 1990, «Adverse selection and mutuality: The case of the Farm Credit System», *Journal of Financial Intermediation 1*, 125-149.

Stiglitz, J., 1993, «Peer monitoring and credit markets», kapittel 4 i Hoff, K., Braverman, A., og Stiglitz, J., red., *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice, and Policy*. Oxford University Press.

Stiglitz, J. og Weiss, A., 1981, «Credit rationing in markets with imperfect information», *American Economic Review 71*, 393-410.

Vale, B., 1994, «Private realinvesteringer og asymmetrisk informasjon – hvilke muligheter har norske myndighetertil å påvirke investeringene», *Norsk Økonomisk Tidsskrift 108*, 271-300.

Peter A. Diamond:
ON TIME
Lectures on Models of Disequilibrium
Cambridge University Press 1994
ISBN 0-521-46289-4
120 sider

Denne boken bygger på to forelesninger som Peter Diamond holdt i Cambridge, England, i 1993. De omtales på tittelbladet som «Churchill Lectures in Economics», men man må lete i forfatterens forord for å oppdage at betegnelsen trolig skyldes at de ble holdt ved Churchill College. Det gis ingen opplysninger om det mer generelle formål med forelesningsserien – hvis det er noen serie – eller om tidligere bidrag til den. Kanskje forlaget var i tidsnød ved utgivelsen.

Diamonds tema i disse forelesningene er behandlingen av tidsdimensjonen i økonomisk teori, og han innleder med å knytte forbindelsen til en av fortidens store økonomer i Cambridge, Alfred Marshall. En av Marshalls viktige teoretiske innovasjoner i hans *Principles of Economics* (1890, 8. utgave 1920) var hans skille mellom kort, mellomlang og lang sikt i pristeorien, et skille som var basert på ulike forutsetninger med hensyn til produksjonsfaktorenes konstans. Dette gjør det mulig å behandle både kortsiktige og langsiktige problemer ved hjelp av statiske modeller; kortsiktige modeller er bygget på forutsetninger om at noen faktortilganger er konstante, mens de antas å være variable i mer langsiktige analyser. Dette er for mange formål en fruktbar tilnærmingsmåte som spiller en stor rolle også i moderne teori, men den gjør beskrivelsen av økonomiske prosesser i virkelig tid svært implisitt. Diamond argumenterer for at det er viktig med mer eksplisitt tidsmodellering, både for å forstå det enkelte markeds eller den enkelte nærings utvikling og utviklingen i økonomien som helhet.

I den første forelesningen (i boken er hver forelesning delt i to kapitler) studerer Diamond en modell for et enkelt marked. Et problem som er vanskelig å forstå ved den statiske tilnærmingen til problemer som egentlig er dynamiske, er etablerings- og nedleggingsprosessen i en bransje. Når vi tegner våre kostnadsdiagrammer for studentene, forklarer vi dem at det på lang sikt vil skje nyetablering eller nedleggelser ettersom renprofitten i bransjen er positiv eller negativ. Men empirien viser oss at nyetablering og nedleggelse skjer samtidig; bedrifter – og dermed arbeidsplasser – blir nedlagt samtidig som nye etableres i samme periode. Diamond konstruerer dynamiske modeller med stokastiske elementer som kan forklare slike observasjoner, og han knytter dem på en interessant måte til empirisk forskning på området. De modellene han bruker er enkle og stiliserte, og verken her eller i boken forøvrig er matematikken noen hindring for den som vil trenge inn i hovedideene i fremstillingen. Han diskuterer to hovedtyper av modeller. I den første gruppen gjelder forutsetningene i frikonkurransemodellen om at prisene tilpasser seg momentant til endringer i tilbud og etterspørsel. I den andre er det strukturelle forhold som innebærer at tilstander utenfor langsiktig likevekt har elementer av ufullkommen konkurranse; stikkord her er transaksjonskostnader relatert til transport, informasjonssøk og prisendringer fra bedriftenes side.

I den andre forelesningen beveger Diamond seg fra studiet av det enkelte marked til økonomien som helhet. Innenfor mikroteorien skjer denne overgangen ved konstruksjon av generelle likevektsmodeller i en eller annen variant av Arrow-Debreu-modellen, mens den makroøkonomiske overgangen skjer på måter som ofte ikke er overbevisende forankret i mikroøkonomiske teorier for de enkelte aktører og markeder. Mesteparten av denne forelesningen dreier seg om mikrofundamentet for makroteorien; et område som har vært et aktivt forskningsfelt i de siste 25 år. Diamond begynner med en interessant diskusjon av de implisitte forutsetninger om tidsstrukturen i den økonomiske prosessen som ligger under IS-LM-modellen. I sin gjennomgåelse av ulike teorier om makroøkonomiske fenomener som inflasjon og arbeidsledighet refererer han tilbake til de mer partielle teoriene som han gjennomgikk i den første forelesningen, og han slår fast at vi stadig mangler en integrert økonomisk modell, og dermed en helhetlig forståelse, for samspillet mellom mikro og makro. Hans egen forskningsstrategi har vært å komme frem til en mikrobasert dynamisk variant av ISLM-modellen, men han må konstatere at han så langt ikke har lykkes. Boken ender altså langt fra med noe fasitsvar, men med spørsmål som han også oppmuntrer andre til å gi svar på.

Jeg synes dette er en interessant og stimulerende bok å lese, også for en som ikke har arbeidet direkte på dette området. Vårt fagområde er for lengst blitt for stort til at hver enkelt av oss kan skaffe seg oversikt ved å lage sine personlige synteser av originallitteraturen. Vi trenger hjelp fra spesialistene, og Diamonds bok er et utmerket eksempel på hvordan dette kan gjøres.

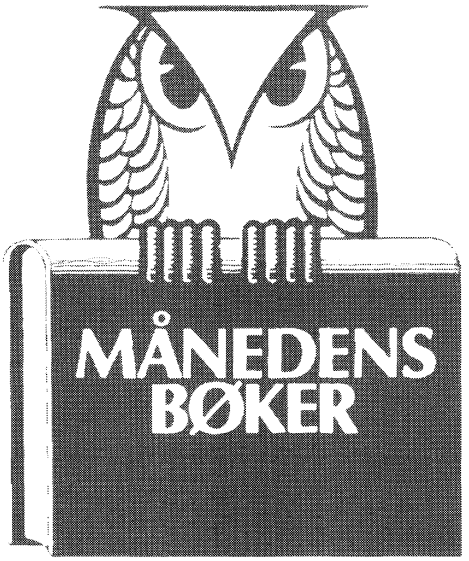
Agnar Sandmo
Institutt for samfunnsøkonomi
Norges Handelshøyskole

Erling Eide:
KRIMINALØKONOMI
Rogaland Mediesenter, 1994

Erling Eide (in cooperation with Jørgen Aasness and Terje Skjerpen):
ECONOMICS OF CRIME: Deterrence and the Rational Offender
North-Holland, 1994
(P.O. Box 1999, 1000 BZ Amsterdam, The Netherlands)

Erling Eide er på marknaden med to gode bøker om det han så treffande har gjeve termen kriminaløkonomi. Sidan bøkene har mange likskapar, vil eg her konsentrere meg om den norskspråklege boka. Den engelskspråklege og skilnader mellom bøkene vert omtalte til slutt.

Økonomi har med hell vorte brukt i ei rekkje problemstillingar som av



mange vert sedde på som heller perifere frå det ein vanlegvis tenkjer på som økonomiske problemstillingar. Erling Eides bok «Kriminaløkonomi» gjev i så måte ein interessant introduksjon i korleis økonomisk teori kan vere med å kaste ljos over kriminalitet som fenomen. Dermed får vi òg innsikt i kva styresmaktene kan gjere for å prøve å få bukt med dette samfunnsproblemet. Framstillinga eignar seg såleis godt til undervisning i emnet.

Lat oss no ta ein kronologisk svipptur gjennom boka: I kapittel 1 vert premissane lagde. Her gjer Eide det klart at framstillinga tek sikte på å vere fagleg integrerande ved å sleppe til fleire teoritradisjonar enn den reint økonomiske. Kapittel 2 vert brukt til å dokumentere omfanget og utviklinga i norsk kriminalitet. Det lykkast i alle fall å få meg til å sitje att med ynskje om å få svar på kvifor den registrerte kriminaliteten har auka så sterkt i det meste av etterkrigstida. Kan forhold som betre registrering av brotsverk, mildare straffer og betre soningsforhold i fengsla, mindre risiko for å verte oppdaga av politiet og straffa av rettsvesenet, fleire lover å bryte, oppløyste familiar, aukande rusmisbruk og/eller urbanisering vere med på å forklare denne utviklinga? Og i kva grad?

For å bidra med innsikt om desse forholda introduserer Eide i kapittel 3 det rasjonelle, normstyrte individet. Dette individet har både behov og normer. Dersom normene er konstante, får vi det behovsstyrte individet som så ofte vert brukt av økonomar. Omvendt, dersom behova er konstante, får vi det normstyrte individet som i større grad vert sett i høgsete av kriminologar og sosiologar. Eide derimot smeltar saman behov og normer i preferanseordninga til individet slik at teoriane til kriminologar, sosiologar og sjølvsagt økonomar kan tilpassast opplegget hans til analyse. Eg synest dette er eit godt utgangspunkt, sidan lærebøker bør ha eit vidt perspektiv – i alle fall på introduksjonsnivået.

Kapittel 4 legg grunnlaget for å kunne analysere avgjerder under uvisse. I kapittel 5 og 6 vert dette verktøyet brukt til å analysere kriminalitet som rasjonell åtferd med uvisse om kva «pris» individet må betale for å bryte lova. Normene vert tekne med i analysen via pengeekvivalentar, dvs den summen individet må ha for å bryte desse sperrene. Eit individ med til dømes streng moral vil halde seg vekk frå brotsverk fordi venta gevinst er negativ – når det trekkjer frå pengeekvivalenten av å bryta norma. På liknande måte kan ein ta med andre forhold i analysen, her medrekna gjevne og seinare tileigna eigenskapar ved individet, samt eigenskapar ved det samfunnet der individet lever.

I kapittel 7 og 8 tek Eide føre seg smugling og økonomisk kriminalitet. Innleiinga på side 93 kan tolkast slik at smugling av narkotika og sprit er utan offer. Det er eg i så fall usamd i. Til dømes er skattebetalarane offer når dei må finansiere behandling av rusmisbrukarar som har fått helseproblem pga lett tilgjenge på smuglarsprit eller narkotika. Misbrukarane kan vidare karakteriserast som offer av eigne og endåtil andres grep. Poenget er at offera i høve til smugling og som Eide sjølv er inne på økonomisk kriminalitet, gjerne er meir diffuse grupper som såleis ikkje treng å vere knytte direkte til sjølve brotsverket. I kapittel 8 vert fleire former for økonomisk kriminalitet analyserte i detalj, til dømes miljøkriminalitet. Andre former som korrupsjon får mindre omtale.

Kapittel 9 er eit interessant kapittel som tek opp problemstillinga med optimal mengde kriminalitet i samfunnet. Denne mengda finn Eide ved å minimere kostnadene ved kriminalitet, her medrekna kostnader av skade og førebygging. Dette kapitlet skil seg såleis frå dei andre kapitla, sidan det er åtferda til styresmaktene som på normativt grunnlag vert analysert. Fokus er elles i boka åtferda til individet – og dermed indirekte det høve styresmaktene har til å påverke denne, mellom anna gjennom handheving og straff.

Tema for kapittel 10 er empiriske studiar av kriminalitet. Innleiingsvis vert nokre av problema med empirisk testing drøfta før Eide oppsummerer resultata frå ei rekkje empiriske studiar av kriminalitet. Tabell 10.1 syner heldigvis at talet på lovbrot i samsvar med teorien synest å vere fallande med sannsynet for å verte arrestert, sannsynet for å verte straffa og straffereaksjonen i form av den gjennomsnittlege lengda på fengselsstraff.

Medan «Kriminaløkonomi» gjev ein lettfatteleg introduksjon i emnet, er Eides engelskspråklege bok «Economics of Crime» meir krevjande. Det som fyrst og fremst skil bøkene, er såleis at sistnemnde er meir teknisk rigorøs og grundigare til dømes når det gjeld referansar. Likevel er opplegget i mange høve det same. Dertil presenterer Erling Eide, no i samarbeid med Jørgen Aasness og Terje Skjerpen, eigne empiriske undersøkingar baserte på norske data. I samanheng med desse vert det gjeve ein god gjennomgang av metodiske problem og ein detaljert oversikt over tidlegare «kriminometriske» studiar. Den engelskspråklege boka, i motsetnad til den norskspråklege, omhandlar ikkje spesielle former for kriminalitet.

Den sterkaste sida til båe bøkene er den fleirfaglege tilnærminga med økonomi i sentrum som Eide legg opp til, og koplinga denne har mot empiri. Ved eit tidlegare høve har eg saumfare delar av denne litteraturen, og eg vågar derfor den påstand at framstillinga til Erling Eide gjev eit særs godt grunnlag for (vidare) forståing av drivkreftene bak kriminalitet. Alt i alt tykkjer eg altså at «Kriminaløkonomi» og «Economics of Crime» er gode og lesarvennlege bøker, noko eg òg trur vil kome til uttrykk i salstala deira.

Kjell Henry Knivsflå
SNF

Redaktør:
Torstein Bye

Redaksjon:
Jan Morten Dyrstad
Tor Arnt Johnsen
Tore Nilssen
Kjell Gunnar Salvanes
Lars Sørgard
Jon Vislie
Produksjonskonsulent:
Inger Kurås

•

Utgitt av
Sosialøkonomenes
Forening
Leder: Frank Myhre
Generalsekretær
Birgit Laudal

•

Besøksadresse:
Storgt. 26 IV
0184 OSLO 1
Postadresse:
Postboks 8872
Youngstorget
0028 OSLO
Telefon 22 17 00 35
Telefax 22 17 31 55
Postgiro: 0813 5167887
Bankgiro: 6001.05.13408

•

Utkommer med 11 nummer
pr. år, den 15. i hver måned
unntatt juli.

Abonnement kr 480,–
Studentabonnement
kr 240,–
Enkeltnr. kr 70,– inkl. porto.

ANNONSEPRISER
(ekskl m v a):
1/1 side ..... kr. 4 300,–
3/4 side ..... kr. 3 800,–
1/2 side ..... kr. 3 300,–
Byråprovisjon 10%

Frist for annonser:
Den 5. i hver måned.

Trykt i offset.
Grafisk Hus a/s, Bergen

SAMLEPERMER

til

SOSIAL
ØKONOMEN

Prisen er kr. 100,– for 2 permer inkl. porto.
Permene kan bestilles pr. post eller telefon/telefax i sekretariatet.
Vi sender med innbetalingsblankett.

TIL
SOSIALØKONOMENES
FORENING
POSTBOKS 8872
YOUNGSTORGET
0028 OSLO

Samleperm ..... stk.

Navn .....

.....

Adresse .....

.....

Poststed .....

Retur:
Sosialøkonomen, P.b. 8872 Youngstorget
0028 OSLO

Blad i postabonnement

Totalleverandør av grafisk produksjon

- BØKER
- TIDSSKRIFTER
- RAPPORTER
- HEFTER
- BROSJYRER
- SMÅTRYKKSAKER

GRAFISK Hus

WELHAVENSGT. 15
POSTBOKS 2608,
5026 BERGEN/MØHLENPRIS
TELEFON: 55 32 53 00
TELEFAX: 55 32 09 77