SOSIALØKONOMEN

NR. 7 DESEMBER 1958

AV INNHOLDET:

Bedriftsøkonomikkens plass i økonomikken

Bedriftenes adferd

Scientific economic planning

Utvalg og butikktetthet ved distribusjon av dagligvarer

Redernes tilpasningsproblemer

Nye pengepolitiske virkemidler

Bør skattesystemet legges om

SOSIALØKONOMEN

Tidligere Stimulator

Nr. 7 — 12. årgang — desember 1958

Utgiver: Sosialøkonomisk Samfunn

Ansvarlig redaktør: Harald Hanssen-Bauer, telef. 56 57 70

Medredaktør: Gunnar Fløystad, telef: 33 35 00

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

Abonnementspris pr. år: Kr. 30,— (for 1958: kr. 20,—), postgiro 15530, Universitetsforlagets tidsskrifter.

Løssalg: Kr. 3,— pr. nummer.

Alle henvendelser angående abonnement og forsendelse rettes til
UNIVERSITETSFORLAGET Karl Johans gate 47, Oslo

Annonser tegnes ved forretningsføreren, Frederiksgt. 3, Oslo, telef. 33 35 00, postgirokonto 16354.

ANNONSEPRISER:

Bakre omslagsside	kr. 300,—	1/4 side	kr. 90,—
1/1 side	kr. 250,—	1/8 side	kr. 55,—
1/2 side	kr. 150,—	1/16 side	kr. 35,—

INNHOLD

Sosialøkonomisk miljø 3
H. J. A. Kreyberg: Ved en milepel 4
Dag Coward: Bedriftsøkonomikkens plass i økonomikken 6
Tor Rødseth: Studier av bedriftenes adferd . . . 9
Ragnar Frisch: Basic problems 12
Frøystein Wedervang: Litt om utvalg og butikktetthet ved distribusjon av dagligvarer 14
Arnljot Strømme Svendsen: Redernes tilpasningsproblemer under dagens freight slump 21
Kåre Petersen: Nye pengepolitiske virkemidler . . 26
Hermod Skånland: Bør skattesystemet legges om? . 33
P. J. Bjerve: Tale til Universitetet 36
Leif H. Skare: Hva er rasjonalisering? 37
Reidar D. Holmsen: Verdifast sparing i livsforsikring? 38

Sosialøkonomisk miljø

Sosialøkonomene er, tallmessig sett, ingen stor gruppe i samfunnet, og deres virksomhet er spredt over en lang rekke felter og arbeidsområder. Slike forhold vil ofte gjøre det vanskelig å skape noe sterkt sosialøkonomisk miljø. Riktignok vil det ofte skapes mer eller mindre lokalt pregede miljøer på arbeidsplasser hvor forholdsvis mange økonomer er beskjeftiget. Som eksempler på slike arbeidsplasser kan man nevne Sosialøkonomisk Institutt ved Universitetet i Oslo, Norges Handelshøyskole i Bergen og Statistisk Sentralbyrå. Et felles sosialøkonomisk miljø er det derimot vanskeligere å skape.

En vesentlig del av Sosialøkonomisk Samfunns virksomhet går ut på å skape et sosialøkonomisk miljø i Norge. Denne virksomhet kan anta mange forskjellige former, men naturlig nok vil en stor del av virksomheten først og fremst komme de økonomer til gode som er beskjeftiget og bosatt i Oslo eller nærmeste omegn. En av de former Samfunnets virksomhet antar er utgivelsen av Sosialøkonomen. Dette er et viktig ledd i samfunnets arbeid, og det er avgjort en del av den miljøskapende virksomhet, selv om siktepunktet med Sosialøkonomen også er videre.

Fordi det vil falle helt i tråd med Samfunnets virksomhet forøvrig, og fordi det kan være spesiell grunn til å markere Sosialøkonomisk Samfunns jubileum samt det faktum at det i år er 50 år siden de første statsøkonomiske kandidater ble uteksaminert ved Universitetet i Oslo, har redaksjonen valgt å gi dette nummer av tidsskriftet en spesiell karakter. Med et stikkord kan man si at redaksjonen har villet gi dette nummer noe av festskrift-karakteren.

Meget forenklet kan man si at tanken opprinnelig var at dette nummer av tidsskriftet skulle gi et visst tverrsnitt av noen av de spørsmål norske økonomer i forskjellige stillinger i dag er opptatt av og beskjeftiger seg med. Et sikt program er selvsagt meget pretensiøst, og det lar seg, med begrenset spalteplass og begrensede midler til disposisjon, ikke engang tilnærmelsesvis oppfylle. Vi våger likevel å nevne denne tanken, som til en viss grad danner bakgrunnen for dette nummer.

Ut fra forskjellige synspunkter, bl. a. de miljømessige, har redaksjonen lagt stor vekt på at sosialøkonomene i Bergen, som de fleste av oss til daglig har liten kontakt med, skulle bli sterkt representert i dette nummer. Og det er med stor glede at vi på de følgende sider presenterer en rekke artikler skrevet av Bergens-økonomene. Og vi håper og tror at dette kan ha sin betydning som et ledd i det miljøskapende arbeid i vid forstand.

Ved en milepel

Tale i universitetets Aula ved det sosialøkonomiske studiums 50 års jubileum den 25. okt. 1958

H. J. A. KREYBERG

Når ens fødsel som økonom først fant sted etter den siste krigen, er en av gode grunner avskåret fra å ha noe stort fond av egne minner fra det utsnitt av historien vi i dag er kommet sammen for å markere. Kjennskapet til den rike utviklingen som har foregått innenfor faget gjennom de siste halvthundre år må for det meste nødvendigvis bli annenhånds, og forholdet til denne utviklingen noe mer upersonlig enn om en selv hadde opplevet den eller endog vært med på å forme den.

Samtidig er det, rimelig nok, slik at vi som forholdsvis nylig har fått vår tilknytning til faget blir mer opptatt av det som er og det som skal komme enn av det som har vært. Det er dagens og framtidas problemer som ruver i bevisstheten og ikke de tilbakelagte milepeler på utviklingens vei.

Dette innebærer ikke at fortida er oss uvedkommende, men snarere det forhold at vi til daglig er tilbøyelige til å ta det fortida har gitt oss som noe nærmest selvfølgelig.

Ved denne anledning vil jeg, som en av de relativt yngre økonomer, gjerne gi uttrykk for at vi likevel, når alt kommer til alt, er klar over at den arv vi har fått ikke er noen tilfeldig gevinst i et historisk lotteri, men resultatet av mangfoldige forskergenerasjoners møysommelige arbeid, av deres seire og nederlag, av deres stadige søken etter sammenheng i den sosiale mangfoldighet som omgir oss. I denne prosess er det forgangne halvsekel ikke den 50-årsperiode som har bidratt minst.

Vår arv — som setter sitt preg på oss og som gir oss de driftsmidler vi trenger i vårt eget virke i dag og i framtida — skyldes innsats fra forskere i mange land og fra ulike tidsperioder. For økonomene i dette land har de betydd mest som ved vårt universitet gjennom sin forskerinnsats har forøkt arven og gjennom sin lærergjerning har formidlet egne og andres bidrag til oss. Selv om det nok har forekommet forhold som kan kritiseres, er det uten tvil skapt et økonomisk forsknings- og undervisningsmiljø av meget høy standard ved vårt universitet, som godt tåler sammenligning med det beste i andre land. Og jeg tror vi trygt kan si at dette vårt miljø er blitt bredere og rikere i løpet av de år som er gått.

Miljøet har ved siden av den forsknings- og undervisningsmessige også en materiell side — boksamlinger, auditorier, lesesaler og instituttlokaler. Selv om vi heller ikke på dette felt kan si at forholdene er uten lyte og selv om nok her bør være varsommere i sammenligninger over landegrensene, kan vi også når det gjelder det materielle miljøet spore vekst og utvikling — fra lesesalen i Urbygningen, via loftet på Historisk Museum til studiegården i Frederiksgate 3 og Sosialøkonomisk Institutts nåværende lokaler. Og innen en framtid som nå er blitt overskuelig skal ferden gå videre til nybygget på Blindern.

Det er ingen grunn til å slå seg til ro med det som er oppnådd. Gjennom våre krav til de bevilgende myndigheter og gjennom vårt eget arbeid vil vi søke å føre utviklingen videre. Men for det miljøet vi har — både faglig og materielt — har vi all grunn til å takke dem som skapte det. Denne takk vil jeg adressere til Universitetet i Oslo.

Fra miljøet ved Universitetet er det i årenes løp gått ut i arbeidslivet et ikke lite antall økonomer. Parallelt med utviklingen av universitetsmiljøet har en kunnet spore en endring i innstillingen i retning av større fagbevissthet og større fagstolthet hos disse økonomer. En refleks av denne endring i innstillingen kan vi finne i utviklingen av sosialøkonomenes egen organisasjon — Sosialøkonomisk Samfunn — fra en beskjeden studentklubb for 50 år siden, til en faglig student- og kandidatforening i 30- og 40-årene og fram til den regulære yrkesorganisasjon vi har i dag på linje med andre akademikeres faglige sammenslutninger. Sosialøkonomene har konstituert seg som stand. Det er symptomatisk at sosialøkonomene nettopp i høst, gjennom sin forening, i fellesskap innbyr bedriftsledere og andre interesserte til vår første høstkonferanse der faglige problemer vil bli drøftet i Sosialøkonomisk Samfunns regi.

Den felles fagbevissthet — som har fått slike høyst konkrete utløp — er uttrykk for at sosialøkonomene av i dag stort sett er overbevist om at de er i besittelse av faktiske kunnskaper, av analysemetoder og teknikker som er særegne for dem og som med hell kan anvendes på en rekke forhold i samfunnslivet. Sosialøkonomene har også etterhvert fått merke at de som har benyttet sosialøkonomisk utdannet arbeidskraft til løsning av sine problemer i økende grad har erkjent at det arbeid som sosialøkonomene gjør er nyttig. Sosialøkonomene er blitt bona fide spesialister og blir i økende grad anerkjent som sådanne også utad.

Det er ikke min oppgave å gi en nærmere oversikt over de endringer i det faglige miljø ved ved Universitetet som danner grunnlaget for sosialøkonomenes økte yrkesbevissthet innad og større anerkjennelse utad. Men dett er min overbevisning at hovedårsaken er å finne i sosialøkonomiens utvikling i retning av en positiv analytisk vitenskap med understrekning av den kvantitative analyse. Mens økonomistudiet for 50 år siden representerte en videregående almenutdannelse i sosialvitenskapelige problemstillinger, med et sterkt normativt innslag, blir dagens økonom utstyrt med et komplisert verktøy som kan finne høyst praktiske anvendelser — i økonomisk databearbeiding, økonomisk-statistiske analyser, kostnads- og lønnssomhetsberegninger, markedsanalyser og prognoser, makroøkonomiske regnskaps- og budsjettberegninger osv. Kanskje er noe av den brede filosofiske orientering i samfunnsspørsmål gått tapt, skjønt jeg er ikke så sikker på det. Sikkert er det at økonomistudiet i dag, i langt høyere grad enn tidligere, setter økonomene i stand til å yte høyt kvalifisert spesialistarbeid på mange felter: fra de enkelte bedrifter som hver for seg kan synes små, til de store internasjonale organisasjoner der virksomheten kan få dyptgripende konsekvenser for millioner av mennesker.

Vel er det så at vår vitenskap trass i sine analytiske framskritt ikke har nådd den grad av eksakthet som naturvitenskapene. Ennå seiler det ikke på den økonomiske himmel noe skinnende sputnik som vitnesbyrd om presisjonen i økonomenes beregninger. Og det er lett nok å finne eksempler på økonomiske prognoser som vitner mer om dristighet enn om evne til å treffe sirklingsbanen. En trøst kan det være at også fysikernes himmelraketter stundom velter allerede i starten, og at vi, likesom fysikerne, etterhvert er blitt ganske flinke til å forklare etterpå hvorfor det gikk galt i tidligere forsøk.

Selv om det er langt igjen før vi har nådd naturvitenskapens presisjonsnivå — om vi noengang gjør det — gir økonomisk analyse likevel allerede i dag veiledning og resultater av stor betydning, forutsatt at vi kjenner vår begrensning og ikke trekker mer vidtrekkende konklusjoner enn våre data og vår analyseteknikk tillater.

Såvel de resultater som allerede er nådd som arten av de problemer som vil oppstå i nærings- og samfunnslivet i tida framover peker i alle fall, etter min vurdering, tydelig i retning av at det nettopp er på den kvantitative analyses område at det særlig vil bli stilt krav til økonomene. Stigende levestandard med sterkere differensierte behov og større variabilitet i etterspørselen vil aksentuere behovet for grundige markedsundersøkelser, automasjon og ny teknikk stiller store krav til investerings- og produktkalkulasjon i bedriftene, den internasjonale økonomiske integrasjon vil representere en utfordring som ikke kan møtes uten pålitelige økonomisk-statistiske beregninger og utredninger. Eksemplene kunne forfleres. I mikro som i makro vil det kreves kvantitative analyser av høy kvalitet og i stort omfang. En indikasjon er den enorme interesse for programmering og operasjonsanalyse i forbindelse med moderne elektronisk regneteknikk som gjør seg gjeldende i såvidt forskjellige institusjoner som moderne industrielle storbedrifter på den ene side, og underutviklede lands økonomiske planleggingsorganer på den annen.

Sosialøkonomen må være en mann som mestrer sitt verktøy og som kjenner den økonomiske virkelighet og det samfunn han skal bruke sitt verktøy i.

Jeg er overbevist om at en fortsatt utvikling etter de hovedretningslinjer som nå blir fulgt i den økonomiske forskning og undervisning ved Universitetet vil kunne skape økonomer som står vel rustet til å innfri de krav som vil bli stilt til dem. Den nye studieordning som snart skal settes ut i livet betegner da heller ikke noe brudd med den hittidige utviklingen. Det er fortsatt teorien som blir det sentrale i studiet og tilegnelse av analyseteknikk vil fortsatt bli tillagt avgjørende vekt. Men den nye studieordningen tar sikte på å lette og levendegjøre arbeidet med teori og analyse ved å knytte det nærmere til studiet av det konkrete kunnskapsstoffet, samtidig som de sentrale deler av dette får større vekt på bekostning av mer perifere emner.

Det er mitt håp og min tro at myndighetene erkjenner betydningen av at det i samfunnet er en stab av vel utdannede økonomer og at de gjennom sine bevilgninger til forskning og undervisning — ikke minst i forbindelse med gjennomføringen av den nye studieordningen — sørger for at sosialøkonomien fortsatt får gode vekstmuligheter ved Universitetet.

Det som blir satset i denne retning er jeg sikker på at nye kull av økonomer med rot i Universitetets faglige og akademiske tradisjoner, kommer til å gi mange fold igjen.

Bedriftsøkonomikkens plass i økonomikken

Av professor DAG COWARD

Når redaksjonen har bedt undertegnede om å bidra til dette spesialnummeret, som ifølge oppdraget «skal gi en viss oversikt, eller et visst tverrsnitt, over hva norske sosialøkonomer i dag beskjeftiger seg med og hva de tenker», så har det for meg vært naturlig å skrive litt om forholdet mellom bedriftsøkonomikk og sosialøkonomikk. Slik oppdraget var formet, har jeg også kunnet tillate meg på enkelte punkter å gi fremstillingen et noe personlig preg, med utgangspunkt i min egen opplevelse av tingene.

Bedriftsøkonomi er et relativt nytt ord i norsk økonomikk. Undertegnede tok statsøkonomisk eksamen i 1931, og jeg er meg ikke bevisst at jeg noengang i min studietid hørte ordet bedriftsøkonomi. Jeg er senere blitt gjort oppmerksom på at betegnelsen bedriftsøkonomi er blitt brukt og definert i Statsøkonomisk Tidsskrift i 1925 av kontorsjef Ansgar Thorbjørnsen, men dette faktum hadde ikke avsatt noen spor hos meg som student. Et par år før min studietid begynte, var det kommet et oppsiktsvekkende kompendium om de forelesninger over tekniske og økonomiske produktivitetslover som var holdt av en viss yngre lovende økonom ved navn Ragnar Frisch, men jeg kan ikke huske at ordet bedriftsøkonomi var brukt noe sted i dette for studiet av bedriftens økonomi så sentrale kompendiet.

I lys av den senere utvikling skulle en tro at fagbetegnelsen bedriftsøkonomikk i Norge først var kommet opp sammen med Norges Handelshøyskole. Dette er likevel ikke helt riktig. I begynnelsen av 1930-årene holdt man på med samtidig å foreberede opprettelsen av Norges Handelshøyskole (som åpnet i 1936), og loven om økonomisk embetseksamen (som kom i 1934). Det var i forarbeidene til sistnevnte at man begynte å ta i bruk ordet bedriftsøkonomi som fagbetegnelse (i denne forbindelse ble ordet brukt bl. a. alt i 1930 i en fremstilling til Det juridiske fakultet fra professorene Oscar Jæger og Ingvar Wedervang). I forarbeidene for Norges Handelshøyskole nyttet man betegnelsen «handelsvitenskap (handelsteknikk)» om de fagområdene det her gjelder. Det henger vel bl. a. sammen med at man den gang så handelshøyskolen først og fremst som en høyskole for handel — og mindre som det den faktisk ble, nemlig en høyskole for næringsvirksomhet overhodet. Betegnelsen handelsvitenskap nyttes fremdeles i et i 1935 utarbeidet utkast til studieplan ved handelshøyskolen, og det er først i den trykte studieplan av 1936 at betegnelsen bedriftsøkonomi er tatt i bruk. Det kan også nevnes at man i Bergen i 1932 hadde satt i gang et forskningsinstitutt på disse fagområdene (under ledelse av ingeniør — senere professor — Eilif W. Paulson), — dette institutt fikk navnet Kontoret for Forretningsøkonomisk Forskning.

Det er tydelig at navnet på det nevnte institutt representerer en oversettelse av det engelske Business Economics. Ordet bedriftsøkonomikk stammer imidlertid fra andre kilder, idet det som bekjent er en oversettelse av det tyske Betribswirtschaftslehre som etterhvert var blitt en akseptert fagbetegnelse ved de kontinentale handelshøyskoler, hvor faget da var sideordnet med Wolkswirtschaftslehre. Med utgangspunkt i arbeidet ved disse handelshøyskoler hadde det vokset frem en betydelig spesiallitteratur som i begynnelsen av 1930-årene var lite kjent i Norge. Jeg har ennå en levende erindring om det overveldende inntrykk det gjorde på meg da jeg i 1935—36 frekventerte den svenske handelshøyskole og her for alvor kom i kontakt med den volumiøse bedriftsøkonomiske litteraturen.

For de senere årganger av økonomer, som har fått sondringen mellom mikro- og makroøkonomiske synspunkter inn så å si med morsmelken, er det sikkert vanskelig å forstå at møtet med handelshøyskolenes sondring mellom bedrifts- og samfunnsøkonomikk skulle være noen spesiell opplevelse. Men slik føltes det altså for meg dengang. Det økonomiske studium jeg hadde bak meg, hadde brukt «den økonomiske virksomhet» rent i sin alminnelighet som referanseramme for sin teoretiske lærebygning. Innenfor denne rammen ble det så behandlet en rekke fenomener av snart samfunnsøkonomisk, snart bedriftsøkonomisk karakter. Men det ble ikke gjort noe forsøk på en systematisk behandling ut fra de forskjellige synspunkter. Når jeg nå så hvordan man ved handelshøyskolene helt eksplisitt hadde innført den enkelte økonomiske selle, bedriften, som referanseramme for studiet av de økonomiske fenomener, fikk jeg følelsen av at jeg på en helt ny måte hadde ervervet et fast punkt for betraktningene. Det var jo åpenbart at den som ut fra en gitt målsetting skulle ha ansvaret for tilpasningen av den enkelte organisatoriske enhet til samfunnets samlede økonomiske virksomhet, måtte ha behov for en systematisk fremstilling av de økonomiske fenomener slik de arter seg ut fra bedriftens synspunkt. Og like innlysende var det da at dette ville være et alternativ til det synspunkt som måtte anlegges, når en ønsket å betrakte samfunnets økonomiske virksomhet som en helhet. Samtidig var det klart at begge betraktninger ville være behersket av de samme økonomiske lovmessigheter. Det var nok en gang historien om filosofens tese og antitese som går opp i en høyere enhet: syntesen.

Nå er jo «bedriften» ikke den eneste mulige avgrensning av den enkelte økonomiske enhet som det kan være behov for å studere særskilt, — det kan tenkes andre avgrensinger, som foretaket (jfr. svensk företagsekonomi), firmaet (jfr. Economics of the Firm), forretningen (jfr. Business Economics), eller enheten kan være usagt og bare underforstått (jfr. dansk drifts-

økonomi). Eller en kan velge den generelle betegnelse mikro-økonomi. Når betegnelsene bedriftsøkonomi og bedriftsøkonom har fått slik utbredelse i Norge, er det vel på grunn av den appell som ligger i selve ordet. Det er jo engang så at en dominerende del av samfunnets produksjon foregår i slike enheter som vi kaller bedrifter, og de fleste forstår umiddelbart at det må være en ikke uvesentlig oppgave å legge til rette en lærebygning for den som i sin utdannelse tar sikte på å arbeide i bedriftene, og som derfor i stillings medfør ledes til å betrakte de økonomiske fenomener ut fra bedriftens synspunkt. Det er derfor ikke å undres på at handelshøyskolene, ut fra disse skolers spesielle oppgaver i utdannelsesvesenet, er blitt hovedkvarter for utvikling av bedriftsøkonomikken. I den senere tid er forresten også de tekniske høyskoler kommet sterkt inn i bildet, — også ingeniørutdannelsen tar jo i første rekke på å rekruttere folk til bedriftene, og behovet for da å trekke økonomiske synspunkter inn i ingeniørsynet på bedriftens virksomhet har mange steder ført til et ganske omfattende studium av bedriftsøkonomisk karakter ved de tekniske høyskoler.

Sakens egentlige gjenstand, den økonomiske virksomhet, vil nødvendigvis alltid bli et felles område for de bedrifts- og samfunnsøkonomiske betraktninger. Det er bare synspunktet og synsvinkelen som blir forskjellig. Men derav følger riktignok også at det blir forskjellig emner som kommer i brennpunktet for interessen. Den økonomiske analyse i bedriften beskjeftiger seg først og fremst med slike fenomener som bedriftens egne inntekter og kostnader og derav følgende økonomiske resultater, slik de nevnte størrelser manifesterer seg i regnskap, kalkyler og budsjetter. Videre vil analysen omfatte fenomener som kapitalinnsats, rentabilitet og likviditet. Den teoretiske økonomikks lære om priser, markedsformer, produksjon og fordeling, penger og sparing etc. kommer i analysen av bedriftenes økonomi først inn i annen omgang, som prinsipielle forklaringsgrunnlag for fenomenene inntekt, kostnader osv. Til dette kommer at størrelser som salgsinntekter, produksjonskostnader osv., som i den teoretiske økonomikks analysemodeller som tas som gitte data, i den praktiske virkelighet i den enkelte bedrift er et resultat av ganske bestemte organisatoriske disposisjoner. Et realistisk studium av begrepene må derfor se dem på bakgrunn av selve det miljø de er oppstått i. De er i og for seg bare visse indikatorer som tjener til nærmere måling og vurdering av en rekke høyst konkrete fenomener i realitetetenes verden. Observasjonen av disse indikatorene reiser forøvrig en rekke rent måletekniske problemer, som i seg selv kan gjøres til gjenstand for undersøkelser.

Dette betyr da igjen at læren om bedriftens organisasjon blir en viktig forutsetning for læren om bedriftens økonomi. En kan strides om læren om bedriftens organisasjon overhodet hører hjemme i bedriftsøkonomikken. Ved de tyske handelshøyskoler f. eks., har en på et visst tidspunkt skjelnet mellom Betriebslehre og Betriebswirtschaftslehre. Det var vel først og fremst die Betriebslehre en tenkte på dengang en i Norge overveiet å gjøre Handelsteknikk til et hovedemne ved handelshøyskolen (ved de svenske handelshøyskoler het den nåværende Företagsekonomi tidligere Handelsteknik). Om de reelle organisatoriske fenomener i bedriftene, som er underkastet økonomiske vurderinger, skal sies å tilhøre økonomikken eller ikke, er vel i siste omgang bare et spørsmål om terminologiske nyanser. Hvis økonomikken skal innskrenke seg til utelukkende å befatte seg med rendyrkede økonomiske fenomener, og deres innbyrdes avhengighetsforhold, får man i alle fall en temmelig abstrakt lærebygning. De virkemidler som kan påvirke de økonomiske størrelser, er imidlertid de reelle disposisjoner. I en bedriftsøkonomisk lærebygning som stiller seg som mål å øke forståelsen av disposisjonenes konsekvenser for bedriften, er det temmelig nødvendig å ta med også læren om disposisjonenes organisatoriske grunnlag. Det får da heller stå sin prøve om dette fra et absolutt puristisk synspunkt avvises som den rene økonomikk uvedkommende.

Det har foregått en stadig videreutvikling både av læren om de organisatoriske fenomener i bedriften og av læren om den økonomiske analyse av fenomenene. Når det gjelder læren om de organisatoriske fenomener i bedriften, åpner denne meget vide perspektiver som skaper kontaktpunkter med en rekke andre vitenskaper. Tenker en seg at de organisatoriske elementærfaktorer kan inndeles i f. eks. personer, behov, ideer, penger, stoff, kraft og redskaper, så ser en straks at spørsmålet om koordineringen av alle disse faktorer i en organisasjon, foruten de rent økonomiske problemer, også vil reise en rekke problemer av sosiologisk, psykologisk og teknisk natur. Det vil også kunne oppstå en rekke andre problemkomplekser: rettslige, etiske, geografiske m. v. Bedriftens problem er en koordinering og tilpasning av alle de forskjellige faktorer som gjør seg gjeldende, under hensyn til helheten av alle de virkninger bedriftens virksomhet kan ha på de ulike områder. Det er blitt stadig klarere at denne koordineringsoppgave er et spørsmål om lederskap. Lederskapets problem er derfor kommet mer og mer i forgrunnen i den senere tid, som forskningsobjekt og som studiefelt. Det er en distinkt forskjell mellom begrepene bedriftsøkonom og bedriftsleder. Den som bekjenner seg som bedriftsøkonom, erklærer eo ipso at det er den økonomiske analyse av bedriftens virksomhet som interesserer ham. Den som bekjenner seg som bedriftsleder, kan ikke nøye seg med den økonomiske analyse, men må forsøke i sine vurderinger å fange inn alle aspekter av bedriftens virksomhet. En annen sak er at det bedriftsøkonomiske synspunkt med stor sannsynlighet vil bli på det nærmeste identisk med bedriftsledelsens økonomiske aspekt på bedriftens virksomhet. Hvis det er noen instans som

vil identifisere seg med bedriften og tenke økonomisk på dens vegne, så må jo det være bedriftens ledelse.

Er behovet for lederskap i den økonomiske virksomhet erkjent, så ligger det nær også å forsøke å etablere en utdannelse for slikt lederskap. I denne utdannelse vil bedriftsøkonomikken komme inn som et viktig ledd, men også bare et ledd. Ledelsens problem er først og fremst et kommunikasjonsproblem, — et spørsmål om å skaffe seg de relevante opplysninger som grunnlag for å kunne treffe sine beslutninger om den kommende virksomhet, og å meddele disse beslutninger til dem de angår. Det rent økonomiske aspekt vil her være viktig når det gjelder å skaffe seg de data som skal danne grunnlag for beslutningene og vurderingen av beslutningenes mulige og faktiske konsekvenser.

Tendensen til å stille ledelsens problemer i sentrum for utdannelsen, er særlig kommet til uttrykk ved de amerikanske ekvivalenter til de europeiske handelshøyskoler. Disse skoler blir i alminnelighet betegnet som Schools of Business Administration. Navnet gir en programerklæring om at det er det administrative aspekt som er skjøvet i forgrunnen, — dette inkluderer da ikke bare toppledelsens problemer, men også iverksettelsen og kontrollen gjennom de forskjellige instanser av toppledelsens beslutninger, herunder også ledelsen (Management) av de forskjellige funksjonelle detaljer i bedriftens virksomhet såsom innkjøp, tilvirkning, salg osv. Ser en på hva det er for emner som studeres ved disse amerikanske skoler, så finner en at det er stort sett de samme enkelte fagområder som ved de europeiske handelshøyskoler, — det vil si emner som regnskapsvesen, statistikk, finansiering, markedsføring, produksjonskontroll, personalforvaltning osv. «Management Education» er blitt et aktuelt slagord i U.S.A. og i Europa, og det er for tiden en rekke internasjonale organisasjoner som beskjeftiger seg med problemet. Bl. a. har European Productivity Agency vært meget aktiv på området, ut fra en erkjennelse at det er tilstrekkelig tilgang på kvalifiserte ledere til bedriftene.

Handelshøyskolene har, ut fra sitt spesielle utdannelsesformål, etterhvert måttet ta konsekvensene av den utvikling som her er skissert, slik at det i handelshøyskolestudiet legges stadig mer vekt på det rent organisatoriske aspekt (Management, Administration, Organisation). Dette behøver ikke i og for seg å bety at det blir lagt mindre vekt på det rent økonomiske aspekt. Nettoeffekten kan godt bli at de organisatoriske aspekter kan virke befruktende og stimulerende på de rent bedriftsøkonomiske. Men en viktig virkning har de forhold som her er omtalt, og det er at det studiefelt som betegnes som det bedriftsøkonomiske (— forutsatt at dette felt anses også å omfatte det organisatoriske aspekt —) får en tendens til å fjerne seg mer og mer fra det abstrakt teoretisk-økonomiske.

Imidlertid gjør det seg også gjeldende tendenser i motsatt retning, og dette henger sammen med den utvikling som er foregått på den økonomiske analyses område. Den økonomiske analyse har vært karakterisert av at det i de senere år er tatt i bruk en rekke forskjellige, mer eller mindre raffinerte beregningsteknikker, kjent under betegnelser som f. eks. lineær (eller kvadratisk osv.) programmering, kø-teori, spillteori, estimeringsmetoder, samplingsmetoder, logistikk etc. — kort sagt hele det område som gjerne betegnes som operasjonsanalyse. Disse metoder er blitt utviklet ut fra de forskjelligste behov og forutsetninger, f. eks. av økonomer, matematikere, militære strateger, ingeniører, trafikkeksperter etc. Økonomikken har imidlertid grepet alle disse metoder med begjærlighet, — den teoretiske økonomikk for ytterligere utvikling av sine abstrakte modeller, — bedriftsøkonomikken med henblikk på de praktiske applikasjoner. Det spesifikt økonomiske synspunkt i bedriftsøkonomikken er jo i alminnelighet, ut fra en bestemt målsetting, å bestemme de optimale løsninger i en konkret situasjon, og dette er nettopp hva operasjonsanalysen tilsikter å gjøre.

Operasjonsanalysen er i praksis karakterisert ved at den ofte blir gjennomført som et teamwork på tvers av fagspesialistene. Løsningen av problemene kan skje i intimt samarbeid mellom f. eks. økonomer, matematikere, teknikere, regnskapsfolk, personalledelse og toppledelse. En kan fristes til å spørre om en her står overfor en prinsipielt ny form for økonomisk analyse. Dette er vel å gå for langt. Operasjonsanalysen er i virkeligheten bare et nytt presisjonsverktøy for den økonomiske analysen. Denne har innenfor bedriftsøkonomikken hittil måttet innskrenke seg til å bygge på de data som kunne skaffes gjennom relativt enkle metoder for regnskap og registrering, kalkyler og budsjetter. Operasjonsanalysen representerer her et system av mer raffinerte metoder for kalkyler og budsjetter. Utnyttelsen av metodene som grunnlag for beslutninger om virksomheten i bedriftene blir fremdeles en sak for bedriftsledelsen. Operasjonsanalysen blir dermed en viktig forutsetning for «Scientific Management» i ordets egentligste betydning.

Til løsning av de mer avanserte operasjonsanalytiske problemer kreves det ofte høyt kvalifiserte matematikere, statistikere eller økonometrikere. Selve regneteknikken kan bli så komplisert at det ikke er mulig å innarbeide den i det stoff som kan tas med i et vanlig handelshøyskolestudium. Handelshøyskolestudiene er som regel karakterisert ved at et relativt differensiert studiefelt skal behandles i en relativt kort studietid. Men det er nødvendig å innarbede i handelshøyskolestudiet en oversikt over de operasjonsanalytiske metoders vesen, og hva en kan oppnå gjennom dem. Målet må være at handelshøyskolekandidaten, når han i praksis står overfor et problem, er i stand til å avgjøre om det med fordel vil kunne angripes med operasjonsanalytiske metoder. Deretter vil det som regel

Studier av bedriftenes adferd

Av cand. oecon. TOR RØDSETH

Det må sies å være en triviell kjennsgjerning at det først og fremst er mangelen på kjennskap til bedriftenes adferd som er flaskehalsen i den økonomiske vitenskap. Det mørket som hviler over bedriftenes beslutninger kan anskueliggjøres fra flere synsvinkler. For det første synes det å være en nokså utbredt mening blant folk med nære kontakter i bedrifter, at mange beslutninger kunne forbedres, og dermed gi resultater som er mer ønskelige ut fra de målsettinger vi i alminnelighet tillegger bedriftene. Når vi betrakter økonomisk makroteori, hvor hypoteser om bedriftsøkonomisk adferd inngår som forutsetninger i modellene, har vi god grunn til å anta at det nettopp er disse adferdsrelasjoner som er svakhetene ved modellene. Vi kan også betrakte en noe annen type av modeller som inneholder forutsetninger om bedriftsadferd, nemlig de modeller som brukes i politikken, av myndigheter og opposisjon. Disse modeller kan ofte inneholde beskrivelser av bedriftsøkonomisk adferd som vi har grunn til å tro er relativ realistiske. På den annen side er slike modeller selvsagt lite formaliserte, og unndrar seg oftest empirisk verifikasjon, eller mere kompliserte deduksjoner.

Formålet med disse linjer er å peke på en del nye tendenser i studiet av bedriftsøkonomisk adferd, og gi noen subjektive betraktninger over hva som synes å være fruktbare angrepspunkter og sannsynlige fremtidsutsikter på dette felt. Vi skal ikke innskrenke oss til synspunktet adferdsrelasjoner i økonomiske modeller, men også holde oss etterrettelig trender på andre felter som er engasjert i studier av bedriftsøkonomiske beslutninger. Det kan sies at utviklingen på flere av disse andre felter gir perspektiver som er fascinerende, på lengre sikt også fra økonomisk-teoretisk synspunkt.

La oss først kaste et blikk på de grupper av forskere som er interessert i bedriftenes beslutninger. Disse grupper studerer adferden dels fra et empirisk synspunkt, og dels fra et synspunkt som er normativt i den forstand at en søker å finne optimale beslutninger ut fra spesifiserte eller antatte målsettinger.

De to åpenbare typer av forskning i denne forbindelse, som vi allerede har nevnt, er makroøkonomikk og mikroøkonomikk — eller, hvilket svarer noenlunde til dette skillet — samfunnsøkonomikk og bedriftsøkonomikk. La oss se på et par andre synsvinkler vi kan anlegge på bedriftene: For det første kan vi betrakte bedriften som formålsbestemt organisasjon, og studere den ut fra en alminnelig interesse for organisasjoner. Noen foretrekker å spesifisere sin målsetting som å studere effektiviteten av et «man-machine system». Andre liker å betrakte bedriften som en samling individer, og studere relasjoner mellom individene, i form av slike ting som «influence», dominering osv. Endelig kan vi nevne synspunktet anvendt statistikk: en kan betrakte bedriften som et sentrum for beslutninger under ufullstendig informasjon, dvs. spill mot naturen eller mot bevisste antagonister. Enten vi er interessert i å studere folks adferd i slike situasjoner, eller vi er interessert å konstruere kriterier for rasjonell adferd, er det nærliggende å basere våre studier på bedriftens forhold.

Selv om vi holder et strengt samfunnsøkonomisk synspunkt er det verd å slå fast at utviklingen på alle felter som her er nevnt vil bidra til å forme fremtidens makroøkonomikk. Den følgende oversikten over noen av dagens tendenser på de nevnte felter vil muligens klargjøre denne påstand. La oss se litt på innholdet i de

---

bli nødvendig for han å tilkalle de for ethvert enkelt tilfelle passende eksperter. Her synes det å åpne seg store muligheter for fremtidig samarbeide mellom bedriftsøkonomen og den rendyrkede økonometriker om operasjonsanalytiske løsninger av bedriftsøkonomiske problemstillinger. Bedriftsøkonomikken er jo i siste omgang ikke annet enn anvendt økonomikk. Men selv om en derfor nok kan si at bedriftsøkonomikken har fått hele sitt teoretiske analyseapparat fra den rene økonomikk, så kan en likevel også si at den rene økonomikk har mottatt en rekke stimulerende problemstillinger fra det bedriftsøkonomiske felt.

Det ble nevnt foran at bedriftsøkonomikken bare var ett av mange aspekter som bedriftens ledelse kan anlegge i sitt syn på bedriftens virksomhet. Bedriftsøkonomikken representerer på denne måten et felles område for, eller et bindeledd mellom, de to felter økonomikk og lederskap. Dette er når alt kommer til alt bedriftsøkonomikkens essentielle oppgave, og det synes også å være en voksende erkjennelse av forholdet. Det er vel ikke tilfeldig at en av de mest utbredte amerikanske lærebøker på feltet har fått navnet Managerial Economics (av Joel Dean). Denne tittel gjør seg etter min mening ikke så godt i norsk oversettelse; lederskapets økonomi lyder litt tungt og kanskje også pretensiøst. Bedriftsøkonomi glir lettere, og det har en betydning som er egnet til å sette tingene mer på plass som betegnelse for et studiefelt for unge mennesker, som for de flestes vedkommende må regne med at det vil gå atskillige år før de vil få lederoppgaver. Det burde derfor være god utsikt til at bedriftsøkonomi fortsatt vil hevde seg som en hensiktsmessig betegnelse for et ut fra næringlivets behov viktig synspunkt i studiet av den økonomiske virksomhet.

ulike typer av forskning, med det for øye å se hvorledes de kan bidra til vår viten om hva som skjer i bedriftene.

En bok som Allens (1) kan sies å gi et slags overblikk over de hypoteser om bedriftsøkonomisk adferd som er grunnlaget for dagens økonomiske teori. En hypotese som ligger bak de fleste teorier er at en bedrift er en profittmaksimerende produsent. Dette er en beraktning som det ikke har vært vanlig å diskutere. Nå har en del økonomer begynt å dra i tvil forutsetningen om at profitten er retningsviseren for bedriftene. Baumol (2) har f. eks. gått ut fra at bedriftenes målsetting snarere er å maksimere omsetningen under en nedre skranke for profitten, og herfra derivert resultater som ut fra empiriske betraktninger ser svært rimelige ut. En annen type innvendng er reist av Herbert Simon (3) som mener at bedriftene oftest «satifiserer» ut fra en gitt «aspiration level», dvs. ikke optimaliserer. La oss også ta med innvendingen mot det tredje punkt: noen vil også benekte at en bedrift er en produsent, dvs. hevde at det som hypotese er urealistisk å identifisere de interessante bedriftsøkonomiske enhetene med produksjonsvirksomhet. Ikke minst det siste kan åpne veien for meget fruktbare problemstillinger, som vi senere skal se.

Nå kan det innvendes at Allens oversikt gir makrohypoteser, som ikke nødvendigvis trenger noen begrunnelse i mikroplanet. Ikke desto mindre kan det vel sies at den alminnelige utilfredsstillelse med aggregeringsproblemet i denne forbindelse har vært en medvirkende årsak til utviklingen i retning av detaljerte makromodeller av Leontief-Frisch-typen. For undertegnede fortoner det seg som modeller av denne typen er den mest fruktbare trend i dagens makroteori. I disse modellene savner en dog den mer raffinerte dynamikk en finner i grovere makromodeller av nyere dato (4), skjønt dette vel først og fremst er et spørsmål om tid. Noe av det mest tiltalende ved disse detaljerte modeller er at de åpner veien for sektor-differanser f. eks. i investeringsadferd, noe som for en bedriftsøkonom er et empirisk faktum.

Vi vender så blikket mot bedriftsøkonomikken. I dette fag foregår det i dag ikke så lite av en revolusjon i retning av bruk av matematiske og statistiske metoder. Som vi husker skjedde denne revolusjon ikke uten debatt i økonomisk teori. I bedriftsøkonomikken har målbare resultater ved bruk av de nye metoder vist seg såpass hurtig at debatten foreløpig har uteblitt. Revolusjonen har skjedd under stikkordet «operasjonsanalyse» (5), som dekker over mange ting hvorav en del er velkjent for teoretisk innstilte økonomer. Dette siste har forøvrig ført en rekke mer og mindre kjente økonomer inn i bedriftsøkonomisk konsulentvirksomhet, noe som i en viss utstrekning har betydd at dårlige hypoteser om bedriftenes adferd har blitt til anvisninger på forbedret praksis. Noen økonomer implisert i dette arbeid har allerede begynt å oppsummere sine inntrykk av bedriftsøkonomisk praksis og målsettinger i form av bidrag til økonomisk teori som det er all grunn til å gripe med begjærlighet. En annen side av denne utviklingen, som en kan filosofere over, er at etterhvert som bedriftene tenderer i retning av en eller annen form for optimalisering vil den tradisjonelle økonomiske teori i sitt grunnlag bli mer empirisk riktig. Det må imidlertid nevnes at utviklingen innenfor bedriftsøkonomikken som her er skissert, er langt fra jevn. På mange områder kan det ikke registreres stor fremgang.

Det organisasjonsteoretiske syn på bedriftene vil trolig få store konsekvenser for økonomikken. En sannsynlig utviklingslinje er bl. a. en nyorientering omkring spørsmålet om hva som er relevante enheter i økonomisk teori. Vi har hittil i økonomikken hovedsakelig interessert oss for organisasjoner som har utført valget mellom forskjellige produksjonsmuligheter. Det kan imidlertid være fruktbart å betrakte andre typer av enheter, f. eks. grupper av individer som kontrollerer finans- og realobjekter, grupper med et noe videre spektrum av muligheter enn den tradisjonelle bedrift har. En skisse av en slik nyorientering, som åpner store perspektiver, finner vi i noen av Frischs nyeste arbeider (6). Han opererer med «investment deciding centres» og studerer deres adferd i form av «propensities to redistribute assets». Den eksplisitte inkludering av finansinvestering i organisasjonens mulighetsspektrum, tror jeg også åpner veien til bedre forklaringer — også av beslutninger på det realøkonomiske plan.

Det foreligger en omfangsrik og stadig voksende litteratur om organisasjonsteori. Mye av denne litteraturen er svært generell, og gir lite til forståelse av bedriftsorganisasjonen. De mere økonomisk orienterte studier på dette felt har derimot stor relevans til økonomisk teori. Av problemstillinger som blir analysert ut fra slike synspunkter er målsettingsproblemer, problemer omkring kommunikasjon og informasjonsbehandling. Svært interessante problemstillinger omkring informasjon er f. eks. tatt opp av Marschak (7) og Simon (8). Simon har f. eks. diskutert spørsmål omkring hvem som i bedriftsorganisasjonen bestemmer hva som er relevante facts for bedriften. Det synspunktet av Marschak vi her vil trekke frem, er å se kjøp og kommunikasjon av informasjon som aktiviteter bedriften kan ha, ut fra optimalitetsbetraktninger. Dette synspunktet — å vurdere verdi og kostnader ved informasjon — finner vi merkelig nok sjelden analysert i teorien.

Denne betraktning fører oss til den siste gruppen av forskning vi her tar med, nemlig den som arbeider med anvendt statistikk. Bedriftenes beslutninger kan, for å følge Raiffas inndeling (9), deles i beslutninger under risk (dvs. med sannsynlighetsfordelinger som informasjon) og beslutninger under total mangel på informasjon. Den vanlige prosedyre for beslutninger under risk er — som arvet fra botanikk, biologi medisin osv. — å anvende en konvensjonell riskgrense, f. eks. 5 eller 1 prosents sannsynlighetsnivå.

Ser vi oss om finner vi imidlertid lett ut at bedrifter vanligvis er villig til å investere penger i adskillig mer usikre foretagender. Betraktninger over dette har ført til studiene av økonomiske implikasjoner av statistiske konklusjoner, og gitt resultater som statistisk desisjonsteori, teorien om subjektive sannsynligheter, og det empiriske nyttebegrep (10). Utviklingen av studiet av beslutninger under total mangel på informasjon, ut fra Neumann-Morgenstern er på den annen side velkjent for de fleste (11). Som så mange andre fremskritt i økonomikken er spillteorien og Decision Theory avledet av matematikernes (og regnemaskinenes) forbedrete evne til behandling av lineære systemer.

På alle de nevnte felter har utviklingen konsekvenser både ut fra synspunktet «bedre» beslutninger i bedriftene og ut fra implikasjonene på økonomisk makroteori. En kan regne med at disse studier av bedriftsbeslutninger en dag vil konvergere, på en måte som er gunstig fra begge synsvinkler. Nøklen til en slik utvikling ligger sannsynligvis i en fruktbar koordinasjon og integrasjon av forskning på de berørte felter. En opplagt måte å gjøre dette på er å bringe forskere fra disse beslektede felter sammen. Dette er en løsning som har hatt fruktbare resultater i USA, etter rapporter fra et par slike «integrasjonskonferanser» å dømme. En slik konferanse om Decision Processes ble holdt i Santa Monica i 1952, en annen om Expectations and Business Behaviour ble holdt i Pittsburgh i 1955 (12).

På lenger sikt er slike sporadiske konferanser selvsagt ikke nok til å skape en virkelig betydningsfull konvergens. Til dette trenges en virkelig fundamental ny-mixing av emner og problemstillinger. Dette kan illustreres ved å kaste et blikk på to problemstillinger — en makroøkonomisk og en mikroøkonomisk — som er nært beslektet.

Investeringsproblemer opptar en sentral plass i bedriftsøkonomisk litteratur. Mye av litteraturen her er forsøk på tilpassing av alminnelig økonomisk teori til bedriftspraksis. En god del spesielle problemstillinger innenfor området er i det siste blitt behandlet ved matematiske modeller, som f. eks. spørsmål om optimalt lagerhold, replasering «rent or buy»-beslutninger osv. Svært mye av investeringslitteraturen trekker bare i liten utstrekning inn særlig utførlige forutsetninger om lånemuligheter, renter osv. Typisk i så henseende er Schneiders bok (13). Nå er det på den annen side en svært omfangsrik litteratur om bedriftsøkonomisk finansiering. Problemstillingen her er som regel: gitt et sett av investeringsønsker, hva er den optimale (kostnadsminimaliserende) finansiering når en som bibetingelser fører inn et sett av ønskelige eller legale restriksjoner ut fra synspunktet «sunn finansiering». Det er lett å se at disse to problemstillinger, investering og finansiering, er deler av samme hovedproblem, nemlig bedriftenes allokering av fonds. Vanligvis betraktes dette som et problem i «pendeloptimalisering». Avgjorte fremskritt kan utvilsomt oppnås ved en integrering av investeringsteorien og finansieringslæren. Nå kan det sies at en slik integrert problemstilling er teknisk komplisert å behandle. Vanskelighetsgraden kan anskueliggjøres ved å karakterisere problemet som «dynamisk ikkelineær programmering under manglende informasjon». Men selv om en forenkler problemet — som det ofte gjøres — ved å forutsette full informasjon og linearitet, kan et slikt integrert studium trolig gi verdifulle bidrag til mere optimale investerings-finansierings-beslutninger.

En mer omfattende integrasjon er sannsynligvis nødvendig for å etablere en realistisk teori om investeringsadferden til bruk i makroøkonomiske modeller. For dette formål trenges i det minste en dose av økonomisk teori, bedriftsøkonomikk (med hovedvekt på finansiering) og av økonomisk orientert gruppeadferdsteori. I den utstrekning vi betrakter investering (i realkapital) som en form for «self expression» kan vi også inkludere en dose psykologi. Som tidligere antydet, tror jeg Frischs «investment deciding centers» er det mest fruktbare utgangspunkt for slike studier. Studier av gruppeadferd kan bidra til å skape en realistisk teori for disse grupper.

Av de siste betraktningene fremgår det at økonomisk forskning, på samme måte som forskning på andre felter i dag, er et spørsmål om administrasjon og koordinering. Det kan nok sies at vi her i Norge ikke har vært særlig flinke til å løse de administrative problemer i denne forbindelse. Vi vet at det i dag foregår betydningsfull forskning av bedriftsadferd både ved Universitetet i Oslo, ved NTH og ved NHH. Virksomheten ved alle disse steder vil i sin tid øke vår viten om disse ting. Men mon ikke nettopp de mest betydningsfulle bidrag til vår viten på dette område først og fremst kan komme istand ved en koordinert innsats ved disse forskningssentra.

Henvisninger:

(1) Allen: Mathematical Economics. London 1957.

(2) Opplysning fått ved Baumols besøk i Norge, våren 1958. Hans arbeid vil komme i bokform.

(3) Simon. Models of Man. New York 1957.

(4) Se f. eks. Allen (1), kapitlene 3, 7 og 8.

(5) Den mest generelle innføring i operasjonsanalyse er Churchmann, Ackoff and Arnoff: Introduction to Operations Research. New York 1957. Wiley.

(6) Frisch: Oslo Decision Models. Memorandum datert 4. juni 1957.

(7) Marschak: Towards an Economic Theory of Organisation and Information. Foredrag i Santa Monica 1952. Trykt i Thrall, Coombs and Davis (12. a).

(8) Simon: The Role of Expectations in an Adaptive or Behaviouristic Model. Foredrag i pittsburg 1955. Trykt 1958 i (12. b).

(9) Luce and Raiffa: Games and Decisions. New York 1957. Wiley.

(10) Savage: The Foundations of Statistics. New York 1954. Wiley.

(11) En leselig bok er Luce and Raiffa (9).

(12) a) Thrall, Coombs and Davis: Decision Procesess. New York 1954. Wiley.
b) Expectations, Uncertainy, and Business Behaviour. New York 1958. Social Science Research Council.

(13) Schneider: Investering og Rente. København 1944.

Basic problems

in scientific economic planning

By Ragnar Frisch

In underdeveloped countries that strive to achieve rapid economic progress through a semi private and socialistic system, one is nearly always confronted with the same common pattern of difficulties and conflicting goals.

There is unemployment and low living standards, frequently also an increasing poulation. To create employment and raise living standards, one proceeds to start more or less by force or at least by active forms of Government interventions, different sorts of production, particularly industrial developments, light industries as well as heavy industries like steel, fertilizers, electricity production etc.

Since all this activity means spending lots of money, an inflationary pressure emerges in the investment sector and there is a heavy drain on foreign reserves. On the other hand the investment activity increases purchasing power in the hands of consumers. Social reforms such as the redistribution of land tend in the same directions. People want more food, more clothes — and perhaps more children. Since most of the production that has been started, does not yield immediately consumer goods, the inflationary pressure spreads to the consumption sector. If one should combat this latter form of inflationary pressure by redirecting productive forces into consumer goods production, one would retard final progress — a very unsympathetic alternative. And again there is the eternal conflict between high standards of living through high production per man hour and the necessity of creating new jobs.

So it seems that in whatever direction one looks, the situation is the same: By trying to solve one problem one creates several new problems. The whole picture is bewildering and it is hard to know precisely what course to follow.

In somewhat more advanced countrises the problems are partly the same and in certain respects different. For instance, here a new and special sort of inflationary spiral emerges. It works in booms and depressions alike and is created through the fact that the price-wage fixation to a large extent takes place through collective bargaining or state organized negotiations between labour, industry and agriculture. In such negotiations it is always easier to reach an agreement by r a i s i n g some rates than by lowering some rates (and each party will blame the others for «countributing to inflation»).

Many different procedures have been used in approaching certain aspects of these bewildering problems. For instance, planning institutions in the various countries have been confronted with the handling of an enormous amount of concrete details and many sorts of practical devices have been used to bring order in this material.

I shall make no attempt to survey these concrete aspects. There is in my opinion another aspect which at the present juncture is the real minimum factor in planning. We must study with greater care some basic *principles* underlying the new science. As one leader of an important underdeveloped country said recently in a private conversation: «We must know how to plan».

The essential thing to keep in mind when we proceed to a systematic study in this field, is that the problem cannot be formulated in terms of any single target such as «industrial expansion» or «no inflation» or «full employment» or «a safe balance of payment» or any other spesific target. Each of these targets is certainly of vital importance for any given country, and each of them *can undoubtedly be reached* if one is willing to sacrifice all other goals. But that is not the pertinent question. Therefore, as I see it, very little is gained by making special studies of «how to avoid inflation» or special studies of «how to maitain full emploment» or any other sorts of special studies. The problem of steering the economy must be faced *in toto*. The essence is to reach a wise compromise — the optimal compromise — between the various conflicting desires.

If we approach the problem in this way, the following stand out as the salient points:

First of all we must consider the *logical consistency* of the planning procedures. What is it in principle possible to achieve under given conditions? The central themes in this connection are such things as *degrees of freedom, basis equations,* basis variables and *bounds* for the variables.

Second we must face squarely the problem of the *preference function* and the techniques — mostly linear as an approximation — of determining optimal solutions, leading to a *plan frame.*

Third we must take full account of the difference between the *selection* problem and the *implementation* problem. Important concepts in this connection are the *parameters of action* of Government.

Through the separation of the implementation problem and the selection problem we proceed a good part of the way *without deciding* on what

sorts of Government controls to use. This is an important part of the technique. It makes it possible *to minimize the direct controls* and to achieve as much as possible through *programmed incentives* (a unified rational system of price-wage-tax-subsidy measures combined with monetary measures)[1]). When the selection optimal quantity indices have been fixed, i. e. the plan frame has been worked out, a closer study of the behaviour of the economic groups will reveal how far the selection targets can be approached through incentives and on what points it is *unavoidable* to introduce direct controls. Here is where the theory should reveal its true applicability to practical situations. Rational programming should be the desisive means of *avoiding bureaucracy*.

These various aspects of the planning problem are *interlocked*. The system of planning must form a consistent whole *leading from* α *to* ω.

It is my belief that before these problems of principle are clarified in a more satisfactory way, planning will to a considerable extent be haphazard and ineffective even though highly developed systems of national accounts, interindustry tables and refined statistics are available.

When discussing the principles of planning and decision making from the macroeconomic viewpoint a very pertinent question is how far it will pay to go in formalism and abstract generality. These abstract and philosophical — and to a considerable extent still controversial — questions have been much discussed in recent years. To suggest the nature of the questions I have in mind a few remarks may be in order.

The first distinction to be made in a theory of choice or decisions is that between the choice *situations* and the *choice objects*[2]). The first is a list of alternatives which are given (not subject to choice) and the second are the things between which the choice is to be made. In the modern terminology the former are the states of nature, while the latter are the possible actions. Choosing an object is the same as to decide on an action. To each choice in a given situation corresponds a certain *consequence* which — if the consequences are ordered, i.e. satisfy the axiomes of determinateness and transitivity — may be looked upon as a utility. In the theory of choice *under certainty* there will always when a choice question arises, be one well defined and *known* choice situation (state of nature), while in the theory of choice *under uncertainty* there will be several possible such situations. We may lack information about their a priori probabilities — leading to some kind of minimax principles for reaching a decision — or there may exist at least a subjective a priori probability for each situation. There are even other alternatives for describling the lack of complete knowledge.

A *strategy* is a rule by which to determine what action to take each time when a given situation or a list of possible situations (together with the consequences) are given. If one of the possible actions is to seek more information one is led to a *sequential* analysis of the decision problem. The theory of games — particularly that of a two person zero sum game —has thrown light on several of these questions.

The *connectivity* aspect of the problem is related to the assumption that a certain choice (decision) may lead from one situation to another.[3]) The *vector* aspect is concerned with the fact that the consequences may be good in some respects and bad in others, or more generally be looked upon differently by different individuals. This lead the question of *Pareto optimality*.[4])

An excellent survey of the great amount of work done in recent years on these formal questions is given by Professor K. J. Arrow in Econometrica, January 1958.

All this work is very important from the epistemological viewpoint, but I have a feeling that only special parts of it has at this stage any direct bearing on the *practical problem that must be faced* by the macroeconomic decision makers in a given country. I want to go quite a far way in discussing the principles of such decisions, but not so far that the chances of a fairly immediate application of the analysis is lost. My main concern has been to create an instrument that can and should be actually used in a foreseeable future. This has decided on the nature of the models I have worked on.

In a memorandum of 7. Februar 1958 «General Theory of the Kernel Model» I have described some extremely simple models that illustrate the basic problems enumerated in the beginning of this introduction and suggest the principles underlying the more comprehensive solution. The first sections might well be designated under the common heading «Some fundamental planning problems simply illustrated», and may serve as an elementary introction to planning. In the subsequent sections I have discussed more technical matters related to the application of the kernel model.

---

1) In principle this procedure is, of course, only an ad hoc approach to a superproblem in a model where all possible sorts of controls — direct and indirect — are expressed, each with a certain preference attached to it. Programming in such a superproblem could conceivably be carried out, but it has only an academic interest at the present time. The separation of selection and implementation is a practical possibility.

2 In the axiomatic discussions in my 1926 paper «Sur une probléme d'économie pure» (recently reprinted in Metroeconomica) I used the expressions «position donnée» and «choix entre déplacements».

3) I stresser this aspect in my 1929 paper in «Nationaløkonomisk Tidsskrift», Copenhagen, where I discussed the dynamification of marginal as well as total utility.

4) I discussed this aspect extensively in «Economie Appliquée», Paris 1954: «La théorie de l'avantage collectif et les régions de Pareto».

Litt om utvalg og butikktetthet ved distribusjon av dagligvarer

AV DOSENT FRØYSTEIN WEDERVANG

I det følgende skal vi vesentlig være interessert i distribusjonen av det en kaller «dagligvarer». De kjøpes ofte, verdien av de enkelte vareposter er liten, og kjøpebeslutningen er relativt rutinepreget. Matvarene utgjør den dominerende del av dagligvarene — og ialt ca. 28% av det private forbruk i Norge.

Motsetningen «utvalgsvarer», kjøpes relativt sjeldent, har lang levetid og er relativt kostbare, og kjøpevanene blir da annerledes.

Markedsstrukturen må antas å være bestemt av kostnadsstrukturen ved det eksisterende tekniske nivå, av de grenser som lovregler og sedvane setter, og av etterspørselsstrukturen som bl. a. avhenger av bosettingsforhold, inntektsnivå, tradisjon m. v. Den betydelige lokale variasjon i markedsstrukturen som kan observeres f. eks. mellom by og bygd eller forskjellige land, må kunne tilbakeføres til de nevnte faktorer.

Her skal vi fortrinnsvis se på etterspørselstrukturen. Før en definerer de variable som skal inngå i modellen er det rimelig at en prøver å finne de trekk som en mener er vesentlige i det erfaringsmateriale som foreligger.

Forbrukervaner i Norge

Plassen tillater bare en oppsummering av hovedresultatene i et par undersøkelser foretatt av markedsbyrået Fakta i 1947 og 1956.

1. For de viktigste matvarers vedkommende kjøpte 95% av de spurte alltid i en og samme butikk dvs. var «faste kunder». Bare for kjøtt, fisk og frukt brukte så mye som 10—12% flere forretninger.

2. For kolonialvarenes vedkommende hentet ca. 80% av kundene selv varene i butikken, mens 5—9% fikk varene sendt hjem delvis etter telefonbestilling. Sending var lite alminnelig for brød og melk, som de fleste kjøpte hver dag eller flere dager i uken.

3. Av dem som gikk selv i forretningen brukte 80% den nærmeste.

4. På spørsmål om hvilke varer kundene kjøpte hos hovedleverandøren (landhandelen eller kolonialforretningen) viste det seg at over halvparten kjøpte slike varer som kjøtt, fisk, brød og melk i andre forretninger, og det var høyere tall for bybefolkningen enn for landsbefolkningen.

5. På spørsmål om hva som veiet tyngst ved valget av hvilken bestemt forretning husmoren brukte, var de dominerende grunner i 1947-spørringen: kort avstand (23%), god kvalitet (22%), stort utvalg (14%) — elskverdig behandling (12%) og lavere priser enn andre (10%). Bybefolkningen la relativt stor vekt på elskverdighet men nevnte sjelden lavere priser, mens landsbefolkningen meget oftere nevnte lavere priser og sjeldnere elskverdig behandling.

I 1956 ble det også spurt om hvorfor kunden foretrakk en bestemt forretning, og igjen var service-momentene relativt hyppig anført av bybefolkningen, de økonomiske grunner (rabatter, lave priser, kreditt) relativt hyppig av landsbefolkningen. Avstand var denne gang ikke tillatt som svar, men til gjengjeld anga ca. ⅓ av de spurte at det ikke fantes andre tilgjengelige forretninger. 20% av de spurte svarte spontant at de kunne foreslå forbedringer, fortrinsvis hjemsending, større utvalg og bedre emballasje.

Når så den intervjuede ble forelagt en liste med forslag til forbedringer, fant 60% at noen av dem var ønskelige, og det var i første rekke «bedre opplysninger om varene», bedre utvalg og hjemsending.

De variable.

Vi kan tenke oss at en nyttefunksjon eksisterer for handelens tjeneste analog med den vanlige nyttefunksjon.

De faktorer som bestemmer verdien av funk-

When a planning system of the above sort is to be applied in practice, a great number of trained economists and statisticians must cooperate. Each of them will as an expert have to be responsible for the concrete elaborations of a specific part of the system. But they should not only be specialists. For a successful application of the system it is essential that all the specialists *talk the same general language*. That is, all of them should have a general understandig of the basic principles of the system as a whole. Therefore, the theory outlined in the memorandum quoted is really addressed to a rather large group. That is why I have tried to use simple symbols and simple examples. For instance, no matrix or vector notation is involved. Only simple algebra and summation signs are used. My experience is that this is not only simpler but in fact a much *safer* procedure when many different sorts of partitions and special cases are considered. Matrix and vector notation only pays when many complicated operations are performed on a few standard forms of tables with given dimensionalities.

sjonen kan tenkes delt i to grupper. Den ene typen er variable hvis virkning på funksjonsverdien kan oppheves ved at den variable igjen antar sin tidligere verdi. Funksjonen er stabil og reversibel for disse forandringer, og det kan tenkes at dette særlig er slike variable som inngår bevisst eller «rasjonelt» i slike avgjørelser som valg av forretning, f. eks. avstand og utvalg.

Andre faktorer kan tenkes å bevirke irreversible forandringer av nyttefunksjonen, f. eks. miljøforandringer og visse komponenter av reklamen som forandrer «vanene». Dette kan f. eks. uttrykkes ved forandringer av konstantene i nyttefunksjonen. Disse forandringer må gjøres til gjenstand for en dynamisk analyse, og kan muligens ha tilknytning til de «ubevisste» faktorer i nyttevurderingen, som faller utenfor vårt emne. En kunne også formulere det slik at nytten er elastisk overfor den første type faktorer og plastisk overfor den andre.

De faktorer som inngår i nyttefunksjonen kan også klassifiseres i slike som kan fastsettes av selgeren og slike som han ikke behersker. Ved utforming av en markedsmodell er det selgerens «handlingsparametre» som har særlig interesse.

Vanligvis må en begrense seg til å spesifisere de viktigste handlingsparametre, og heller ikke kjenner en alle parametrenes virkning på nyttefunksjonen. Særlig stor usikkerhet knyttes til reaksjonen på personlig service, innredningen av forretningen o. l., hvor det også er liten direkte sammenheng mellom kostnadene og virkningen på publikum. For mange «tjenester» oppstår et spesifikasjonsproblem fordi de består av et konglomerat av beslektede innsatsfaktorer som en ønsker å slå sammen og uttrykke ved en indeksvariabel[1]). En kan ikke vente at de spesifiserte parametre entydig bestemmer noen nyttefunksjon, og det kan derfor være berettiget å la nyttefunsjonen inneholde en tilfeldig restvariabel som absorberer det de spesifiserte handlingsparametre ikke forklarer.

På basis av de referte undersøkelser skal vi spesifisere de variable i denne modell.

1. *Avstanden* (w) antas å være entydig bebestembar for den enkelte kunde, men vurderingen av dens betydning avhenger av de transportmidler som er tilgjengelige. De bestemmer tiden, anstrengelsene eller utgiftene som må ofres for å overvinne avstanden.

2. *Utvalget* (v) kan karakteriseres ved «bredde» og «dybde». Bredden uttrykker mengden av varegrupper som er representert. Ved sterk bransjespesialisering er bredden liten, mens den er stor i en landhandel som har alle slags varer.

For kundene må en anta at stor bredde er det beste, for da slipper de å gå i flere forretninger, og sparer gangtid mellom forretningene, venting og ekspedering i flere forretninger. En slik «addisjon» av spesialforretninger spares tid og vei.

Dybden vil si antallet av varianter, kvaliteter eller merker som føres av en bestemt varesort, og er bakgrunn for at forbrukerne kan foreta et valg og finne den variant som gir dem størst verdi. Nå vil antallet faktiske og mulige vareposter være ulike for de forskjellige varesorter. så en må finne et mål for den gjennomsnittlige dybden i forretningens utvalg. Et enkelt eksempel på en slik dybdeindikator ville være det totale antall vareposter (gitt bredde), men det er klart at to utvalg med samme antall vareposter ikke er likeverdige uten videre. Antar vi at det kan bestemmes en preferansrekkefølge for vareposter fra det mest til de minst etterspurte, vil det for et gitt antall vareposter eksistere en optimal sammensetning. Den enkelte forretnings utvalg vil da kunne karakteriseres med to tall: antall vareposter og en optimalitetskoeffisient[2]). Produktet av disse tall viser da størrelsen av det ekvivalente utvalg med optimal fordeling $v = v' \cdot k$.

For flere problemstillinger kan det være rimelig å anta gitt bredde, slik at det bare er dybden av utvalget en studerer. Ved andre problemstillinger kan det være et bånd mellom bredde og dybde, f eks. når begrenset lokale eller kapital nødvendiggjør en avveining, så det blir et konkurranseforhold mellom de to dimensjoner av utvalget. Det er mulig at dette er et av de momenter som ligger til grunn for dens struktur som distribusjonsapparatet har fått i Norge, med spesialforretningene i byene og landhandel på bygdene.

3. *Andre spesielle tjenester* som ombringelse og kreditt kan ha stor betydning for kundenes tilfredshet. Det kan være spørsmål for forretningen om å yte eller ikke yte disse tjenester, og på hvilke betingelser, idet de bl. a. medfører relativt betydelige kostnader. Ombringelse er et særlig viktig middel til å øke kundekretsens geografiske omfang og det kan kanskje for visse problemstillinger være naturlig å skille «ombringelseskundene» som en egen gruppe.

4. *Elskverdighet, personlig service*, renslighet m v. er vanskelig målbare faktorer, som sikkert har betydelig innflytelse på kundens innstilling til forretningen. Det kunne synes rimelig å slå alle slike faktorer sammen, og uttrykke deres virkninger ved en «goodwill-faktor» som f. eks. kunne uttrykkes ved den øking/minsking av avstanden kunden var villig til å akseptere for å nyte godt av denne forretningens fordeler, eller ved den relative prisforhøyelse kunden ville akseptere når alle andre faktorer var like. Teoret-

---

1) Bare hvis gruppen av elementærtjenester bestemmer den optimale kombinasjon uavhengig av de andre variable, er substitutmalen entydig bestemt. Ellers vil den også avhenge av de andre variable.

2) For reklameinnsatsen brukes ofte kostnadssumen som indeks under forutsetning av at midlene er brukt «på den mest effektive måte». Dette synes å være en lite plausibel forutsetning å bruke generelt, både fordi den optimale kombinasjon kan være meget vanskelig å bestemme og fordi de enkelte forretningers evne til å kombinere elementene sikkert varierer sterkt. Derfor kan det være hensiktsmessig å innføre en optimalitetsfaktor som uttrykker avviket fra optimum. Denne er selvsagt subjektiv og usikker, men det samme prinsipp brukes f. eks. ved tidsstudier hvor «intensiteten» vurderes særskilt.

isk blir det en slik koeffisient for hver kunde til hver forretning. Forutsetter vi at de forskjellige kunders koeffisienter ikke er korrelert med de andre variable, kan en få en gjennomsnittlig eller total goodwill-koeffisient[1]) for hver forretning uttrykt ved den relativt videre kundekrets, eller den høyere pris forretningen kan oppnå under ellers like forhold.

Nyttefunksjon

På grunnlag av disse variable kan vi formulere en nytteindikatorfunksjon for kundene. Vi forutsetter gitt utvalgsbredde, og ser bort fra ombringelse og kreditt.

Nyttefunksjon får da formen U (v , w) hvor v er optimalitetskorrigert utvalg, og w kan være goodwillkorrigert avstand.

Prinsipielt er det ikke noe i veien for å spesifisere flere variable (tjenester). Det øker bare antall dimensjoner, men her er vi spesielt interessert i de to, utvalg og avstand.

Funksjonen kan illustreres ved et indifferenskart, hvor kurvene viser likeverdige kombinasjoner av utvalg og avstand.

Vurderingen gjelder egentlig det enkelte kjøp, og da avstandsulempen er den samme enten innkjøpet er stort eller lite, vil indifferenskurvene skifte med denne størrelse. En er villig til å gå lenger for et viktig enn et uviktig kjøp. Hvis en forutsetter en fast vane med en typisk innkjøpsstørrelse får en et bestemt indifferenseskart.

Vi går ut fra at nyttefunksjonen har de stignings- og krummingsforhold som er antydet på figur 1, nemlig

$$\frac{\delta U}{\delta v} > O \qquad \frac{\delta U}{\delta w} < O,$$

og at langs en indifferenskurve er $\frac{dw}{dv}$ positiv og avtakende med stigende v.

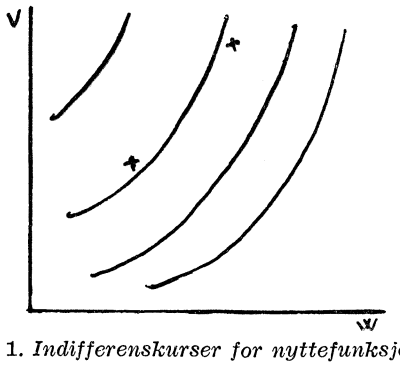


Fig. 1. *Indifferenskurser for nyttefunksjonen.*

Kan kunden velge mellom to eller flere forretninger med samme priser, men forskjellig avstand og utvalg, viser figuren hvilken av dem som gir det høyeste nyttenivå.

Valget blir mer komplisert hvis forretningene også holder forskjellige priser. Med «pris» forstår vi her en indeks som karakteriserer de forskjellige forretningers prisnivå. Hvis vi går ut fra at forretningens innkjøpspriser er faste, vil endringer i «prisen» være lik endringer i gjennomsnittlig bruttofortjeneste eller avansenivå[2]).

Kunden skal altså velge mellom to forretninger med parametrene (v_1, w_1, p_1) og (v_2, w_2, p_2). Hvis valget skal skje systematisk og ikke tilfeldig, må kunden kunne avveie en nyttedifferens og prisdifferens. Dette betyr at avstanden mellom to indifferenskurver kan karakteriseres med en prisdifferens, eller at det kan bestemmes en subjektiv prisskala P* (v,w) for indikatorfunksjonen. Målestokken avhenger bl. a. av pengenes grensenytte for den enkelte.

Sammenlikningen mellom de to forretningene kan da tenkes å foregå på den måten at de to indifferenskurver bestemmer en viss positiv subjektiv prisdifferense p_1^*—p_2^*. Denne sammenliknes med den faktiske prisdifferense: p_1—p_2. Er p_1^*—p_2^* størst velges den dyre forretning, er den minst velges den billige.

I diagrammet kan vi også innpasse en forretning ($v_3 w_3 p_3$) som tar telefonbestillinger og sender hjem varene mot en avgift. Avstanden erstattes da av et pristilleg p' (som vanligvis faller av innkjøpets størrelse), slik at en får omskrevet parametrene til (v_3, o, p_3+p'). Hvis kunden selv disponerer bil, vil antakelig indifferensfunksjonen forandres betydelig, idet avstanden får mindre betydning.

Tegnes diagrammet for P* (v,w) med ekvidistante indifferenskurver er det antakelig plausibelt at $\frac{\delta^2 p^*}{\delta v^2} < O$ og $\frac{\delta^2 p^*}{\delta w^2} \leq O$ dvs. verdien tiltar degressivt med økende utvalg, og avtar progressivt med stigende avstand.

En forenklet valgsituasjon oppstår hvis bare en avstandsforskjell skal avveies med prisforskjellen (utvalget er likt), eller hvis prisene er like, og forskjellen i utvalg skal vurderes mot avstandsforskjellen.

Anta at to forretninger A og B ligger i en avstand fra hverandre, og holder samme priser men forskjellig utvalg, henholdsvis v_1 og v_0. Vi vil finne hvor langt fra A en kunde med gitt nyttefunksjon må bo for at begge forretninger skal være like gunstige.

Av kundens nyttefunksjon kan vi bestemme en kurve P* ($w|v_i$) som viser hvordan nytten avtar med avstanden for hvert utvalg v_i. På samme figur tegner vi inn speilkurven *P ($x-w|v_i$). Skjæringspunktet mellom *P ($x-w|v_0$) og P* ($w|v_1$) bestemmer den indifferente posisjon w (v_1, v_0), som en funksjon av v_1 og v_0.

---

1) Er ikke synonymt med det regnskapsmessige goodwill-begrep.

2) Utvalg, tjenester, priser m. v. betegnes ofte for selgerens handlingsparametre hvis de fastsettes av ham. Det er imidlertid en vesentlig forskjell på de variable som er tjenester — og inngår i nyttefunksjonen — og prisen, som er kjøperens gjenytelse og tjener som en slags samlet «vurderingskoeffisient».

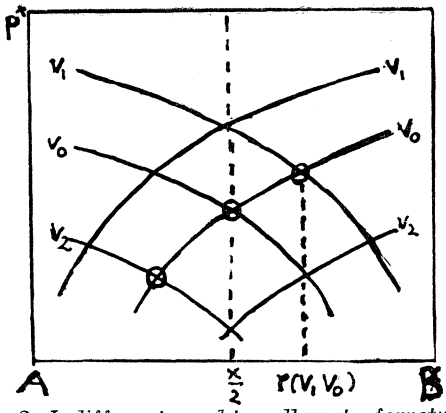


Fig 2. *Indifferent punkt mellom to forretninger.*

Butikkstørrelse og avstand

Mens stor avstand er en ulempe for kundene, vil en for stor butikktetthet føre til liten omsetning og relativt høye kostnader, som også er en ulempe. Det kan derfor ha interesse å finne sammenhengen mellom omsetningen og butikkavstanden.

Vi forutsetter et større område med jevn boligtetthet hvor kundene skal forsynes av et antall forretninger som alle er like.

Den samlede vei til forretningene for alle kundene blir minst hvis de ligger like langt fra hverandre, dvs. danner hjørner i et nett av regulære 6-kanter. Når alle forretninger er like, antar vi at kundene bruker nærmeste forretning, slik at den «naturlige» kundekrets også utgjør en regulær 6-kant.

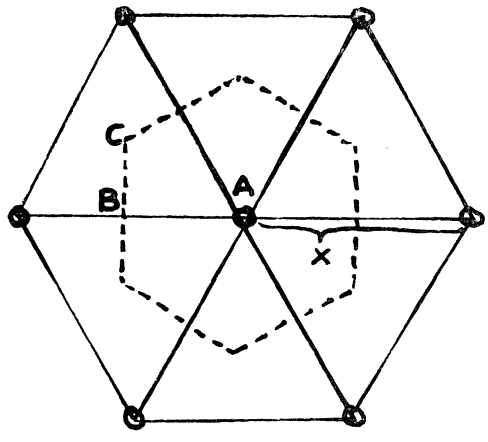


Fig. 3. *Butikknett og kundekrets.*

Er avstanden mellom butikkene x, vil det naturlige salgsområde ha en indre radius $\frac{x}{2}$ og en ytre radius $\frac{x}{\sqrt{3}} = 0{,}58\ x$, som er den lengste vei noen kunde må gå. Salgsområdets areal blir $\frac{\sqrt{3}}{2}\ x^2 = 0{,}87\ x^2$. (Eks. x = 500 m, blir $\frac{x}{\sqrt{3}}$ = 290 m og areal = 217 mål).

Figur 1 viser også hvilken monopolkraft en forretning har overfor forskjellige kunder.

En person ved A har ingen avstand til en forretning og x til 6 andre. En person midt mellom to forretninger (B) har $\frac{x}{2}$ til de to nærmeste, og 0,87 x til de neste to. En person i hjørnet C har 0,58 x til de nærmeste. Hvis derimot forretningene lå parvis samlet, ville kundekretsene dekke hverandre, og ingen forretning hadde lokalt monopol. Men med samme antall forretninger ville kundekretsens radius øke.

For et større boligområde med jevn boligtetthet er det en enkel sammenheng mellom antall butikker og antall husholdninger: Antall forretninger x gjennomsnittlig omsetning = antall husholdninger x gjennomsnittlig forbruk pr. husholdning.

Forretningenes salg (S) vil avhenge av boligtettheten (t), av forbruket pr. husholdning (F) og av butikkavstanden (x), slik at

$$(1)\quad S = N \cdot F \cdot = F \cdot t \cdot \text{areal} = F \cdot t \cdot \frac{\sqrt{3}}{2}\ x^2$$

Ved hjelp av denne sammenheng kan en f. eks. for kjent boligtetthet, gjennomsnittsforbruk og butikkavstand beregne gjennomsnittlig omsetning pr. forretning.

Hvis en dyktig kjøpmann kunne flytte grensen for sin kundekrets i retning av de andre med f. eks. 10%, fordi kunden fant det umaken verdt for bedre service o.l., ville kundetallet som er proposjonalt med kvadratet av radien, øke med ca. 21%.

Kundekretsens avstandsfordeling

Ikke alle kunder får samme avstand til forretningene, og en kan karakterisere en kundekrets ved dens avstandsfordeling. Vi forutsetter en sirkulær kundekrets med jevn boligtetthet, hvor alle bosatte bruker nærmeste forretning. Antall personer i en tynn ring i avstand w blir: $t \cdot 2\ \pi\ w \cdot \Delta w \cdot$, dvs. kundehyppigheten stiger proporsjonalt med w. (Med hexagonal kundekrets får en også en fallende del på grunn av hjørnene).

For en sirkulær kundekrets kan vi finne en sammenheng mellom kundenes gjennomsnittlig vei og områdets radius.

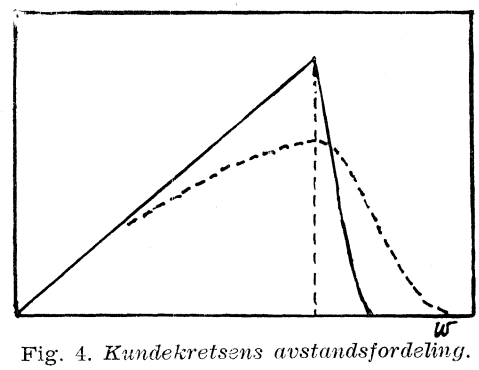


Fig. 4. *Kundekretsens avstandsfordeling.*

Den samlede vei finnes ved å multiplisere antall kunder i en smal ring med avstanden til sentrum (w), og integrere for alle w-verdier:

$$\int_0^r t \cdot 2\pi\ w \cdot w \delta w = \frac{2}{3}\ \pi\ t\ r^3.$$

Gjennomsnittlig vei blir da: $\overline{w} = \frac{2}{3} r$.

Er f. eks. g = 8 min., blir maksimal vei 12 minutter, så 5/9 av kundene har mer enn gjennomsnittet, og nesten 1/3 av kundene har mellom 10 og 12 minutter.

Det har imidlertid interesse å undersøke grensen mellom kundekretsene hvis forretningene holder ulike utvalg, priser og service, slik at forbrukerne ikke umiddelbart foretrekker den nærmeste butikk.

Vi betrakter et smalt belte mellom to forretninger A og B med gitt avstand x, og med jevn boligtetthet. Andelen av husholdningene som er kunde hos A i avstanden w fra A betegner vi med n (w). Hvis alle kjøper i nærmeste forretning blir f. eks. $n = 1$ for $w < \frac{x}{2}$ og $n = O$ for $w > \frac{x}{2}$. Har derimot forbrukerne ulike vurdering av A og B, og forskjellig vurdering av hvilken avstandsforskjell den svarer til, må vi anta at n blir en fallende funksjon av w, som antydet på figur 5. Kundekretsene for A og B glir da over i hverandre.

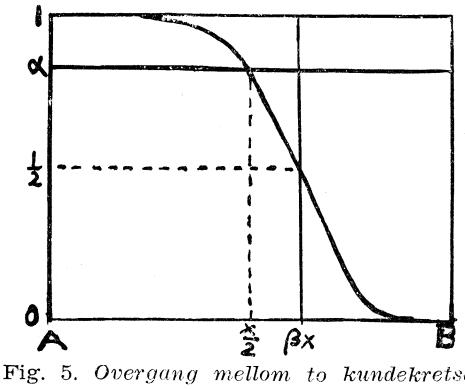


Fig. 5. *Overgang mellom to kundekretser.*

For $w = \frac{x}{2}$ blir $n = \alpha$. Det viser hvor stor andel av kundene velger A når avstanden ikke spiller noen rolle[1]). Vi kan gå ut fra at preferansen er den samme uansett bosted. Når allikevel fordelingen varierer med w skyldes det at jo lengre fra midten kundene bor, desto sterkere må preferansen være for at de skal overvinne ulempen ved den lengre avstand.

For en viss verdi $w = \beta \cdot x$ er $n = 0{,}5$ dvs. at like mange husholdninger i denne avstand velger A som B. Dette kunne brukes som «grensen» mellom kundekretsene.

En bedre definisjon av «grensen» for kundekretsen er verdien av integralet under n-kurven slik at de to størrelser r og x-r blir proporsjonale med antall kunder, og like mange krysser grensen i begge retninger. Hvis fordelingen er usymmetrisk, faller denne definisjon ikke nøyaktig sammen med $r = \beta x$.

Denne utvisking av grensen fører til at avstandsfordelingen for forretningens kundekrets far en form som antydet ved den strekete kurve i fig. 4.

Hvis boligtettheten varierer, og avtar mot periferien, blir avstandsfordelingen gunstigere enn i det stiliserte eksemplet.

Faktas rundspørring i 1956 ga som resultat at 50% av husholdningene hadde 0-5 minutter, 20% 5—15 minutter, 10% 15—30 minutter og 10% over 30 minutter til hovedforretningen, altså en j-formet fordelingskurve. Den tilsynelatende motsetning til vår modell skyldes at et stort antall kundekretser med ulike boligtetthet og radier er aggregert. Vi vet at størrelsesfordelingen av forretningenes omsetning er meget skjev, så aggregatfordelingen reflekterer kanskje vesentlig fordelingene av radiene i massen av kundekretser.

Salgsfunksjonens form

Sett at vi har et område med en viss geografisk fordeling av forbrukerne, og forretninger med gitt lokalisering. Hver kjøpmann står da overfor en potensiell kundekrets i konkurranse med andre kjøpmenn, og hans omsetning avhenger av hvordan han fastsetter sine «handlingsparametre» — utvalg, service og pris — og hvordan konkurrentene fastsetter sine.

Skal kundekretsen økes til å omfatte mere fjerntboende kunder, blir konkurransen fra andre forretninger stadig vanskeligere å møte. Avstanden virker stabiliserende og gir hver forretning et visst monopolelement.

Alle forretningenes omsetning er altså simultant bestemt av beliggenheten og parametrenes verdier. Ved å gjøre en del forutsetninger og tilnærmelser kan vi formulere en mere spesifisert salgsfunksjon for den enkelte forretning som antyder hovedtrekkene i dens struktur.

Vi forutsetter at etterspørselen i området ikke varierer systematisk med bostedet, at inntektsnivået og kundetettheten er konstant. For hver kundekrets kan salgsfunksjonen spaltes i et produkt av salg pr. husholdning og antall husholdninger. Den første faktor er igjen produktet av prisen (p) og en volumindeks Q, som vi antar bare avhenger av parametrene v og p til den ene forretningen. Vi får da: $p \cdot Q(v,p)$ som uttrykk for salget pr. husholdning, og Q-funksjonen er den samme for alle kundekretser: Vi kan da også anta at $\frac{\delta Q}{\delta v} > O$ og $\frac{\delta Q}{\delta p} < O$.

Antallet husholdninger avhenger derimot av konkurrentenes parametre. Hvis forretningene ligger i en viss avstand fra hverandre og ikke er altfor forskjellige, vil hvert salgsområde tilnærmet være en polygon som kan deles i sektorer med tilnærmet konstante sentralvinkler ($\emptyset_i$). Tilnærmet kan en da anta at grensen for kundekretsen i hver sektor bare avhenger av para-

[1]) Preferansehyppigheten α skiller seg fra «goodwill koeffisienten» ved at den også avhenger av de spesifiserte variables verdier.

metrene til forretningen selv og den tilstøtende konkurrent.

Antall kunder for forretningen (i) med tilstøtende konkurrenter j = 1,2 . . k blir bestemt av uttrykket:

$$(1) \quad N_i = \frac{t}{2} \sum_{j=1}^{j=k} r_{ij}^2 \cdot tg\left(\frac{\emptyset_{ij}}{2}\right)$$

hvor $r_{ij} = r_{ij}(v_i, p_i, v_j, p_j, x_{ij})$.

som tidligere er diskutert.

Salgsfunksjonen for forretning i blir da:

$$(2) \quad S_i = p_i \cdot Q(v_i p_i) \cdot \frac{t}{2} \sum_J r_{ij}^2 \cdot tg\left(\frac{\emptyset_{ij}}{2}\right)$$

Hvis forretningen ikke har konkurrent i en sektor blir $x_{ij} = \infty$. Hvis to forretninger ligger så nær hverandre at avstanden ikke spiller noen rolle, har de stort sett sammenfattende salgsområde. I nærheten av forretningene blir kundehyppigheten proporsjonal med preferansehyppigheten (α), men nærmere periferien vil overvekten øke for den som har høyest preferanse på grunn av nabokonkurrenten. Den forretning som har høyest preferanse får altså både størst radius og størst kundetetthet.

Som tidligere nevnt er det sannsynlig at bilkunder har en vesentlig annen avstandsvurdering enn de andre, og det kan godt tenkes at for disse kunder er det ikke bare naboforretningene som konkurrerer. Det kan derfor være grunn til å skille ut disse kundene som egen kategori, og en vesentlig øking av bilkundenes hyppighet kan fullstendig forandre de optimale parameterverdier.

Salgsfunksjonen viser etterspørselen rettet mot den enkelte forretning. Hvis en forretning forbedrer sitt utbud, f. eks. senker prisen, mens de andre holder sin pris fast, kan det føre til at noen kunder bytter forretning. Kundemassens bevegelighet kan ligge mellom de ekstreme tilfeller at ingen bytter eller at alle bytter forretning straks det blir en liten forskjell.

Grunnen til at bare en del av kundemassen reagerer kan være uvitenhet eller treghet, eller at de fremdeles mener at den gamle forretning er gunstigst selv om fordelen er redusert. I begge tilfeller kan det være en minste verdi eller «terskel» som må overskrides før kunden reagerer. Andre kunder er derimot «marginale», og impulsen som trenges er liten. Ovenfor har vi spesielt sett at avstanden kan virke som en slik barriære mot total overflytting.

Kundenes beveglighet er en av de faktorer som, ved siden av kostnadsstrukturen og antallet av konkurrenter, er bestemmende for selgernes strategi. Jo mer bevegelige kundene er desto mer påpasselig må selgerne være.

---

[1]) Arne Rasmussen: Pristeori eller parameterteori. Khvn. 1955, p. 190.

Individuell markedstilpasning

Når den enkelte kjøpmann skal fastsette sine handlingsparametre kan det være at han må ta hensyn til konkurrentenes reaksjon før han kan beregne virkningen av sine handlinger på omsetningen og overskuddet. Først når deltakernes strategi er fastlagt kan en utarbeide en determinert markedsmodell.

Arne Rasmussen[1]) hevder at i kolonialhandelen er antallet konkurrenter så lite på grunn av markedets lokale karakter at de ikke kan la være å ta hensyn til hverandre. Hver forretning har derfor en «knekket» etterspørselskurve, og det skal derfor store avvik fra likevekten før noen våger å sette ned prisene. Avansesatsene kan også være stive av andre grunner, som offentlig prisregulering, bruttoprisfastsetting fra produsentenes side eller rent sedvanemessig adferd.

For å få en oversiktlig modell gjør vi følgende forutsetninger: Kostnadsfunksjonen er lineært avhengig av omsatt mengde og utvalg, og har formen: $a + bQ \cdot N + c \cdot v$ hvor a, b, c er positive konstanter. Forbrukermassen er jevnt fordelt, og forretningene har samme innbyrdes avstand (x). Gevinsten for en forretning, når alle andre har samme priser (p_0) og utvalg (v_0), blir:

$$(3) \quad G = (p_1 - b) \cdot Q(v_1 p_1) \cdot N\,(v_1 p_1 v_0 p_0, x) - a - c \cdot v_1$$

hvor $N = 2\sqrt{3}\, t\, r^2$

Under forutsetning av at p_0 og v_0 holdes konstante, kan en finne verdier av p_1 og v_1 som gir størst gevinst av likningene:

$$(4a) \quad (p_1 - b)\left(\frac{\delta Q}{\delta p_1} \cdot N + Q \frac{\delta N}{\delta p_1}\right) + Q \cdot N = 0$$

$$(4b) \quad (p_1 - b)\left(\frac{\delta Q}{\delta v_1} \cdot N + Q \frac{\delta N}{\delta v_1}\right) - c = 0$$

Hvis kjøpmannen venter at de andre reagerer annerledes, f. eks. endrer prisen p_0 når p_1 varierer, må $\frac{\delta N}{\delta p_1}$ i (4a) erstattes med

$$\frac{\delta N}{\delta p_1} + \frac{\delta N}{\delta p_0} \cdot \frac{dp_0}{dp_1}.$$

Hvis alltid $p_0 = p_1$, vil N bli konstant, slik at alle beholder sin kundekrets, og prisdannelsen blir som et regulært monopol.

Vi er er her spesielt interessert i avstandens betydning og skal illustrere den ved et par enkle eksempler. Den typiske forbruker forutsettes å ha følgende indikatorfunksjon: $P^* = hv - kw$, hvor h og k er er positive konstanter. Den indifferente posisjon mellom to forretninger blir bestemt av betingelsen: $hv_1 - kw - p_1 = hv_0 - k(x - w) - p_0$. som gir radien

$$(5) \quad r = \frac{x}{2} + \frac{1}{2}\frac{h}{k}(v_1 - v_0) - \frac{1}{2k}(p_1 - p_0)$$

I dette tilfelle avhenger r bare av differensene. Funksjonen $D + E \cdot P^*$ gir samme r.

Den enkelte husholdnings kjøp forutsettes å ha formen: $Q = A + Bv - Cp$.

1. Vi skal bestemme optimal pris p_1 når v_1 v_0 og p_0 er gitte. Uttrykket for r i (5) innsatt via N i (4a) gir en betingelseslikning av 2 grad for p_1, men løsningen blir ganske uoversiktelig. Hvis vi ser bort fra prisens virkning på Q, dvs. antar at C=0, forenkles uttrykket betydelig. Den lønnsomme pris blir:

$$(6)\quad p_1 = \frac{1}{3}\,(p_0 + 2b + kx + h(v_1 - v_0))$$

Antar vi at $v_1 = v_0$, og beregner likevektsprisen $p_0 = p_1$, får vi:

$$(7)\quad \bar{p} = b + k\frac{x}{2}$$

Er $p_0 > \bar{p}$ blir $p_1 < p_0$, dvs. det lønner seg å holde lavere pris. Er $p_0 < \bar{p}$ blir $p_1 > p_0$, dvs. det lønner seg å holde høyere pris. Hvis konkurrentene derfor også følger samme resonnement, vil prisene tendere mot den stabile likevekt $\bar{p}$. Denne blir høyere jo større k og x er, dvs. monopolelementet blir sterkere. Tar vi hensyn til at $\frac{\delta Q}{\delta p_1} < 0$, reduseres $\bar{p}$ noe, men resonnementet blir det samme.

Settes $\bar{p}$ inn i (3) får vi

$$(8)\quad G_1 = \frac{1}{4}\sqrt{3}\ tQ.\ kx^3 - a.$$

Er G_1 høy, kan det friste noen til å starte en ny forretning, og det punkt som gir minst risiko ligger midt imellom de gamle, slik at den nye avstand mellom forretningene blir $x_2 = \frac{x}{\sqrt{3}}$.

Holder de gamle forretningene prisen $\bar{p}_1$ fra (7), vil nykommerens gunstigste pris ifølge (6) bli:

$$p_2 = \frac{1}{3}\left(\bar{p}_1 + 2b + k\frac{x}{\sqrt{3}}\right)$$

Tilpasser de gamle forretningene sin pris til den nye situasjon, får vi likevektsprisen:

$$\bar{p}_2 = b + \frac{kx}{2\sqrt{3}} < \bar{p}_1$$

En ser at om nyetableringen fortsetter etter samme mønster, vil både butikkavstanden x_i og $(\bar{p}_i - b)$ avta etter en geometrisk rekke med kvotient $\frac{1}{\sqrt{3}}$ Differansen $(G_i - a)$ avhenger av x^3, og vil avta med kvotienten $\frac{1}{3\sqrt{3}}$ slik at gevinsten G_i avtar meget raskt mot et nivå som ikke oppmuntrer til nystarting. Forklaringen på det sterke fall i G er at både pris og omsetning faller, samtidig som en har faste kostnader.

Uttrykket (8) bestemmer x som en funksjon av G min. Hvis en strukturell forandring fører til at k avtar, vil det føre til høyere x. En høyere alminnelig levestandard kan også via G heve x, og en endring av kostnadsstrukturen med høyere a virker på samme måte.

2. Alle forretninger forutsettes å holde samme pris p, og en forretning vil finne det optimale utvalg v_1 når de omliggende forretninger holder utvalget v_0.

Settes uttrykket for r fra (5) inn i (4b), fås betingelsesligningen som et 2-grads polymon $F\ (v_1 v_0) = 0$. Likevektsverdien $v_1 = v_0$, blir:

$$(9)\quad \bar{v} = \frac{x}{2}\frac{k}{h}\left(\frac{c}{(p-b).B.N_0} - 1\right) - \frac{A\text{-}Cp.}{B.}$$

hvor $N_0 = 2\sqrt{3}\ t\left(\frac{x}{2}\right)^2$

Nevneren i brøken er produktet av bruttoavansen og omsetningsøkningen som følge av endret utvalg $(B = \frac{\delta Q}{\delta v})$, og telleren er kostnadsøkingen.

Uttrykket $-\frac{A - Cp}{B}$ er den verdi av v som gjør Q=0 dersom en følger tangenten til Q-funksjonen.

Av polymonet: $F(v_1 v_0) = 0$, finner en at

$$\frac{dv_1}{dv_0} = \frac{1}{3}$$

i skjæringspunktet med linjen $v_1 = v_0$. Det viser at når $v_0 < \bar{v}$ blir $v_1 > v_0$ og når $v_0 > \bar{v}$ er $v_1 < v_0$, dvs. at likevekten er stabil. Løsningen viser bl. a. at $\bar{v}$ avtar når h øker, k avtar eller x øker.

I en markedsmodell med en standardisert vare må alle forretningene holde samme pris, for en liten differense ville føre til en katastrofal overflytting av kunder. Kundefordelingen er ubestemt, og må forklares som «tilfeldig», hvis en ikke foretrekker å anta at kundenes «goodwill» overfor de enkelte forretninger gir en bestemt fordeling. Innføres forskjellig utvalg med tilsvarende prisdifferensiering, og forutsetter vi at kundene har ulike nyttefunksjoner, får vi en bestemt fordeling av kundene etter deres vurdering av stort utvalg kontra lav pris. Differensieres forretningene etter flere tjenester, vil det økede antall valgmuligheter ytterligere dele forbrukermassen i forskjellige kundegrupper, og det vil gi større spillerom for differenser uten katastrofale følger. Trekker vi inn forretningenes og kundenes geografiske spredning betyr det en ny slik valgmulighet. Men selv om alle forbrukere hadde nøyaktig samme etterspørselsstruktur ville avstanden gi en bestemt kundefordeling, uansett om parametrene ellers var like eller forskjellige.

Redernes tilpasningsproblemer

under dagens freight slump

AV DOSENT ARNLJOT STRØMME SVENDSEN

Den nåværende skipsfartsdepresjonen ble innledet med fraktfallet omkring årsskiftet 1956—57, for øvrig omtrent på samme tidspunkt (årstid) som ved de foregående nedgangsperioder i skipsfarten, nemlig fra 1951—52 og fra 1947—48; ja, også mellomkrigstidens verste skipsfartsdepresjon ble innledet ved årsskiftet 1928—29.

Selve fraktfallet stoppet opp alle de fire nevnte ganger etter 10—12 måneder, hvoretter det fulgte en lengre periode med relativt ubevegelige depresjonsfrakter. Etter krigen har denne periode vart fra 1½ til 2½ år. Dog etter fraktfallet i 1929 fulgte hele 5½ år med nesten stasjonære bunnfrakter.

Man kan jo spørre seg om skipsfartens nedgangskonjunkturer denne gang vil følge mønsteret fra etterkrigstiden eller mønsteret fra 1930-årene. Spørsmålet kan være berettiget nok, men å foreta noen analogislutninger på et formalstatistisk plan ville smake av tallmystikk. Vi vil også avstå fra å foreta noen prognose på et mer reelt plan, men vil isteden se litt nærmere på redernes tilpasning til de depresjonspregede markedsforholdene.

De bestemmende hovedfaktorer på fraktmarkedet nå som nesten alltid, er den sjøverts vareetterspørsel og tonnasjetilbudet. Fraktdannelsen er fortsatt i hovedtrekkene fri på verdensmarkedet, tross flaggdiskriminasjonstendenser, konferansereguleringer o. l.

Den enkelte reder eller tonnasjetilbyder betrakter fraktraten på markedet som uavhengig av hans eget tilbud av transportytelser; den er «gitt utenfra». Redernes oppgave blir å tilpasse seg til den fraktrate som til en hver tid gjelder på markedet, dvs. avgjøre den mengde transportytelser som han vil by frem på markedet. I skipsfarten gjelder den samme regel som på et hvilket som helst marked, at jo lavere prisen eller frakten er, jo mindre mengde vil bli budt frem — om alt annet ellers er det samme.

Fremstillet i et kurvediagram, der vi langs abscissen måler tilbudt transportmengde og langs ordinaten måler fraktraten, vil markedstilbudet ha form av en stigende kurve.

Men denne sammenheng gjelder det momentane marked. På litt lengre sikt kan fraktraten lede til at skip legges opp i bøyen eller/og hugges opp, slik at den tilbudte mengde transportytelser som bys frem på fraktmarkedet blir merkbart innskrenket. Men da vil man få en helt ny tilbudsstruktur (kurvens form i fraktonnasje-diagrammet blir en annen).

Den enkelte reder som tilbyder av tonnasjeytelser, kan såvel på kort sikt som på lengre sikt tilpasse sitt tilbudte kvantum og variere dette i forhold til fraktraten som betraktes som gitt utenfra. Helt omgående kan det reduseres ved at han senker skipets seilingshastighet, lar foreta reparasjoner, klassifisering o. l. som kunne ha vært utført senere, lar være å forsere havneekspedisjonene osv.

På noen ukers eller måneders sikt kan tilbudet senkes ved at skip som går ut av fraktkontrakter legges i opplag eller hugges opp.

Tilbudet kan imidlertid også bli påvirket av ytre, for rederen ikke dirigerbare faktorer, faktorer som ikke virker direkte på fraktraten.

Som eksempel på dette kan nevnes havari, forlis, dårlige bunkers, endring i bunkerspris, lovhjemlet avkortning i arbeidstiden ombord, tariffhjemlete hyreøkninger ombord osv. — Slike ikke-dirigerbare endringer av tilbudsfaktorene vil føre til skift i tilbudskurvene. En reduksjon av bunkersprisen vil resultere i et positivt skift av tilbudskurven; dvs. til samme fraktrate tilbys nå en større mengde transportytelser.

Også den enkelte etterspørrer etter transportytelser betrakter markedets fraktrate som en gitt størrelse, som det gjelder å tilpasse seg. Den vanlige tilpasning er at jo lavere fraktraten er, alt annet konstant, jo større tonnasjemengde vil bli etterspurt. Markedets etterspørselskurve etter tonnasje vil vanligvis være fallende. Etterspørselen etter tonnasje vil på lignende vis som tilbudet på tonnasje bli påvirket av andre faktorer enn selve fraktraten. Et fall i kullprisen i USA vil om alt annet er konstant føre til et positivt skift i etterspørselskurven for tonnasjeytelser.

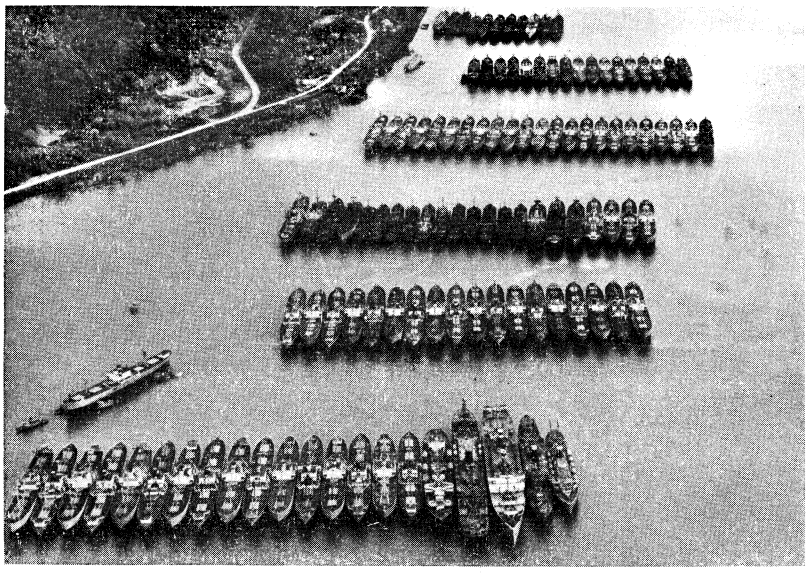
Man kan noe skjematisk angi de viktigste bakenforliggende bestemmelsesfaktorene for tilbudet og etterspørselen av transportytelser:

a) for tilbudet er det:

1/ størrelsen av den seilklare tonnasje, som kan økes ved nybygging og senkes ved opphugging, forlis m. v.

2/ skipenes gjennomsnittlige brukstid, som bl. a. kan reduseres ved langsommere havneekspedisjoner, reparasjoner, opplegg m. v.

3/ skipenes effektivitet i brukstiden, som avhenger av hastighet, navigering, maskinpass, skipets alder m. v.



Sample av den amerikanske «moth-ball-fleet».

b) for etterspørselen er det:

1/ behovet for varer som må fraktes med skip, som igjen er avhengig av produksjonen, lagernes størrelse og kjøpekraften.

2/ handels- og skipsfartspolitiske tiltak, som toll, importregulering, flaggdiskriminering osv.

3/ transportavstander, varenes volum, egenvekt m. m.

Som tidligere nevnt vil rederen kunne øke tonnasjetilbudet noe på ganske kort sikt ved at skipets seilingshastighet settes opp, søker å korte inn havneekspedisjonene ved å betale overtid, nattskift o. l., utsetter reparasjoner, klasse osv. mot å betale høyere assuranse. Men alt dette vil koste uforholdsmessig. Den marginale økning av tonnasjeytelsen krever meget store driftskostnader og en meget høy frakt. Tilbudskurven vil altså stige meget bratt. På den annen side vil tilbudskurven omkring oppleggspunktene være nokså flat. Når fraktene med andre ord er presset et godt stykke ned da vil bare et lite ytterligere fraktfall føre til temmelig omfattende opplegg av tonnasje.

Nå, det som skjedde på fraktmarkedet i 1956 og 1957 var at etter en relativt rolig utvikling i 1955 og i begynnelsen av 1956 så skjedde det høsten samme år et temmelig plutselig positivt skift i etterspørselen etter tonnasje, idet importørene av olje, kull m. v. ville sikre sine lagre så fort som mulig da den politiske utvikling truet med krig og avstengning av vareleveransene. Da så Suez-krisen førte til stengning av kanalen, rekvisisjonering av britisk og fransk handelstonnasje for de militære myndigheter, forlengelse av reiserutene rundt Sørafrika, skjedde det også et negativt skift i tilbudet. Fraktutslagene ble således på kort sikt aksentuert fra begge sider og i desember 1956 nådde de rekordhøyder for etterkrigstiden, såvel for tank som for tørrlastskip. På 8 uker steg tankfraktene fra Scala no. 2+ 122½ til + 347½ eller med over 100 prosent.

Nesten like plutselig ble denne situasjon med dobbeltsidig oppblåsing av fraktene, avløst av et negativt skift i etterspørselen og et positivt skift i tilbudet av tonnasje. Suez-krisen ble løst fortere enn tenkt og lagerhamstringen opphørte, mer og mer. På den vestlige halvkule ble det satt i gang med økende oljeproduksjon, dermed ble tankskipenes langtransporter redusert. Videre ble deler av den amerikanske reserveflåte aktivert. Bare fra november 1956 til mars 1957 ble det tatt ut over 1 mill. dvt. tørrlasteskip fra den amerikanske mothball-fleet og fra september til desember 1956 300 000 dvt. tanktonnasje (T-2). Både etterspørselsstrukturen og tilbudsstrukturen endret seg ugunstig i løpet av meget kort tid.

Men hvorfor fortsatte fraktfallet uavbrutt fra desember 1956 til august 1957 til et nivå langt, langt under fraktnivået før boomen sommeren og høsten 1956? Det kan igjen analyseres ut fra markedsstrukturen. Først fra august/september 1957 tok de amerikanske myndigheter igjen til å legge Liberty-, Victory-skip og T-2 tankere tilbake i reserveflåten. I mellomtiden var etterspørselen etter tørrlaster og olje i verden gått betydelig ned. Ifølge Westinform, London, ble det sluttet tørrlasttonnasje (løsfart) i første kvartal 1957 for 33 mill. tonn varer mot 16 mill. tonn i tredje kvartal samme år. Fra januar til september 1957 var verdens tanktonnasje blitt forøket med ca. 2 mill. tonnasje (regnet på T-2 basis) samtidig som oljetransportene til Amerika fra Det nære Østen opphørte. Samtidig begynte de 3,1 mill. dvt. supertankskip som var blitt kontrahert ved amerikanske verksteder i tiden september 1956—juli 1957, alle for tidlig levering, å settes på sjøen.

Ja, dette gir kanskje et grovt bilde av markedet for sjøtransporter. Det er grovt og ikke helt korrekt bl. a. fordi det egentlige ikke er e t t marked for sjøtransporter. Det er mange. Det er i hvert fall ett marked for oljetransporter med tankskip og ett marked for bulktransporter med dry cargo trampskip, foruten ett eller flere markeder for transport av stykkgods med hurtigseilende linjeskip. Studerer vi disse 3 hovedmarkedene litt nærmere for de siste par årene, finner vi ganske riktig høyst ulike mengde- og prisutslag: strukturen og tilpasningsprosessene har vært ulike. Ifølge de tyske fraktindekser utarbeidet av Bundesverkehrsministerium, lå linjefraktene denne høst (september 1958) bare 4—5 prosent lavere enn under Suez-krisen (i november 1956). Tørrlast trampfraktene lå under tredjeparten av nivået i november 1956,

mens tankfraktene lå på et nivå svarende til 1/8 del av fraktnivået november 1956.

Dog på litt sikt er ikke disse markedene uten direkte indre sammenheng. Tankskip kan forholdsvis lett innrettes for kornskipninger. De kan også ombygges for malmtransporter. Til gjengjeld kan store trampskip konverteres til tankskip.

En nedgangsperiode eller depresjon for skipsfarten vil ofte i grove trekk følge et utviklingsmønster. Tonnasjetilbudet og tonnasjeetterspørselen blir av en eller annen grunn forrykket, f. eks. ved stagnasjon i verdenshandelen og en forøket skipsbygging. Det oppstår fraktfall og etter en viss tids forløp tendenser til opplegg av tonnasje. Den første fase av nedgangen kjennetegnes ved det sterke fraktfall. Den andre fasen ved det voksende antall skip som går til bøyene. I denne fasen ligger fraktene omtrent urørlig. Den tredje fasen i utviklingsforløpet særmerkes ved en økt opphugging av eldre skip, mens fraktene fortsatt ligger i ro. Opplagstallene kan dog variere, først tiltagende og så avtagende.

At utviklingen innen shippingsektoren følger et mønster eller rettere sagt en bestemt mekanisme henger nært sammen med de faste tekniske og økonomisk-strukturelle forhold: at det tar fra et halvt til ett år å bygge et nytt skip, at har man først bundet kapital i skip kan den ikke substitueres fra transportformål til f. eks. industrielle formål, at kostnadene for å operere et skip pr. tonn/mil ikke er særlig elastiske nedad fordi det trengs et visst minimumsantall personer til navigering, maskinstell osv., at sikkerhetskravene og de sosiale krav til lønninger m. v. er nesten uelastiske osv.

At markedsutviklingen holder seg innenfor et bestemt mønster, betyr ikke uten videre at man kan lage prognoser for fremtiden, at man kan spå om utviklingen. Ytre såkalte eksogene krefter, utenfor mekanismen selv, kan både endre utviklingstakten og stanse den. En meget sterk og relativt hurtig utvidelse av verdenshandelen, kan nesten omgående bringe såvel opplagte skip som nedpressede frakter ut og opp, slik at man unngår opphuggingsfasen — i hvert fall i den omgangen. I samme klasse som eksogene krefter, kan nevnes endringer i handels-, valuta- og skipsfartspolitikken i en eller flere viktige land, åpningen eventuelt stengningen av viktige sjøtransportårer osv. For ikke å tale om endringer i utenrikspolitikken, krigerske forviklinger eller kald krig med kjøp og lagring av strategiske råvarer, som i vår tid absolutt hører med til de eksterne faktorer som man må regne med på markedet for sjøtransporter.

I den følgende behandling av redernes tilpasningsproblemer i dag, fortutsettes om de eksogene krefter at verdenshandelen de første årene vil vokse med 2—4 prosent pr. år og at der ikke vil skje avgjørende endringer hverken i de kommersielle eller i de politiske normer for det mellomfolkelige samkvem.

For ca. et år siden lå kullfraktene fra Hampton Roads til Kontinentet på mellom 31 til 37 shillings pr. tonn dv., hvilket angivelig skulle ligge under lønnsomhetsgrensen for Liberty-skip som man satte til 40—45 shillings pr. tonn. I dag varierer kullfraktene mellom 24 og 26 shillings, men ennå er knapt 30 prosent av trampflåten gått i opplag. Ifølge opplysninger hos Westinform i London varierer driftskostnadene selv for skip med samme spesifikasjoner, som Liberty-skipene, ganske meget selv om man ekskluderer skip under amerikansk flagg. Det er nå antatt at driftskostnadene pr. tonn for denne tonnasjekategori, Liberties, ligger mellom 22 og 28 shillings. For Liberties under amerikansk flagg ligger driftskostnadene derimot oppimot 45 shillings. Det er åpenbart at mange redere i dag seiler med sine Liberties selv om deres driftskostnader regnet i shillings pr. tonn ligger over markedsraten på 24 shillings. Hvorfor? Jo, fordi det kan koste en reder penger (i driftsunderskudd) ikke bare ved å drive det, men også ved å la være å gjøre det, dvs. ved å ha skipet liggende i opplag.

Renter og avdrag på skipet skal betales, assuransen løper. Det må holdes i hvert fall en vaktmann ombord på det opplagte skip, i mange tilfelle også en del av mannskapet for ettersyn og pass. Norske redere føler seg ofte forpliktet til å betale alle offiserene full lønn og kanskje også alle sjøfolkene som har seilt for rederiet i årevis. Dessuten påløper det en del engangsutgifter i forbindelse med å bringe skipet i opplag. Skipets posisjon vil påvirke disse engangsutgifter. Skipet må kanskje foreta en lang ballastreise (eller ta en dårlig frakt) til en hjemlig eller på annen måte hensiktsmessig opplagshavn, der enten rederiet kan holde daglig tilsyn med skipet eller det av andre grunner kan være billigere å holde skipet. Norske redere foretrekker alltid å legge opp skip hjemme, på lignende måte som britiske og italienske redere m. fl. Pan-Lib-Hon-Co skip derimot er spredt på opplagssteder hele verden over, dog med en nokså sterk konsentrasjon til Hellas og Italia, hvor mannskapene stort sett hører hjemme og der rederne også har en sterk tilknytning. På forsommeren vakte det en viss oppsikt at den greske New York-rederen Livanos lot en av sine tankskip på 27 000 dvt. under Liberia-flagg seile i ballast fra California til den Persiske Gulf for derfra å ta inn en last som knapt ga balanse, losse i Italia og så legge opp tankeren der. Hans driftsunderskudd kalkulert til $ 80 000 var dog kanskje mindre enn om skipet hadde måttet legges opp i USA og mannskapene sendes hjem til Europa, alt tatt i betraktning.

Engangsutgiftene i forbindelse med å bringe et skip i bøyen er bl. a. avmønstring av mannskap, sleping av skipet til opplagsbøyen, istandsetting av maskin og skrog (innsmøring osv.) med henblikk på opplaget og for å hindre unødig verdiforringelse.

På tilsvarende måte påløper det en del engangsutgifter når et opplagt skip skal settes

istand igjen. Alt etter hvor lenge rederen t r o r at opplaget vil eller kan vare, og dermed hvor lang tid disse engangsutgiftene kan fordeles over, kommer bestemmelsen om opplag eller fortsatt drift til å fattes. En opplagskalkyle er derfor ikke ens for alle, og det er ikke alltid de skip som har det dårligste driftsresultat som først går i bøyen.

Man kan dele inn kostnadene for et skip pr. reise i tre deler:[1])

1) de faste kostnader (kapitalslit, verdiforringelse),
2) de variable navigasjonskostnader (brensel-, havnekostnader o. l.),
3) de variable driftskostnadene ellers (assuranse av skipet, reparasjonskostnader, hyrer og mannskapskostnader, proviant- og rekvisitakostnader m. v.).

Kostnadene for et skip i opplag består dels av variable døgnkostnader og dels av engangskostnadene ved å bringe et skip inn i opplag og ved å bryte opplaget.

Sett at en reder i dag som overveier skipsopplegg kalkulerer med like dårlige eller svakere frakter i et halv år fremover, hvilket kanskje svarer til 12 rundreiser à 15 dager. For at rederen skal bestemme seg for opplag, må fraktinntektene — regnet på reisebasis — være mindre enn de variable driftskostnadene, som assuranse, reparasjoner, hyrer, proviant og rekvisita når skipet seiler + de variable navigasjonskostnadene (brensel- og havnekostnader m.v.) m i n u s de variable døgnkostnader når skipet ligger opplagt og engangskostnadene ved å bringe skipet inn i og ut av opplag delt på de 12 reisene.

Dette høres jo ut som et enkelt regneeksempel b a r e man har gjort seg opp en mening om oppleggets lengde, hvilket naturligvis beror på skjønn. Det vil kanskje derfor forbause mange å vite hvor stor avstand det er mellom minimumskalkylen og maksimumskalkylen for et skips oppleggskostende. Som eksempel nytter jeg en eldre 10 000 tonns motortanker som ble lagt i bøyen i fjor. Kalkylen basert på opplegg i ett år ga som minimum 360 000 kroner og som maksimum 840 000 kroner. Usikkerheten knytter seg særlig til engangskostnadene, istandsettelse av tankskipet for drift etter ett års opplag i bøyen. Skjønnets ytterpunkter var respektive kr. 150 000 og kr. 500 000.

Oppleggskostnadene pr. dag etter disse kalkyler skulle ligge mellom 1 000 og 2 300 kroner. De svarer ganske godt til de tall T h e E c o n o m i s t oppga 2. november i fjor for store trampskip, nemlig mellom £ 50 og £ 85 pr. dag. Engangskostnadene for å bryte opplaget ble i fjor høst angitt til £ 5 000 for en T-2 tanker (Financial Times, 29/11 1957). Herav skrev 1 000 pund seg for tørrdokking og 750 pund for oppussing og maling. Beløpet synes i minste laget, bl. a. på bakgrunn av at amerikanske skipsfarts myndigheter i 1949 anslo oppbruddskostnadene for en T-2 tanker til $ 210 000, heri riktignok inkludert «cost of dehumidification equipment».

Med andre ord, usikkerheten i kalkuleringene vanskeliggjør en helt rasjonell tilpasning til alternativene drift — opplegg for skipsrederne.

Nå vil aldri en reder legge opp et skip bare fordi det har seilt en tur hvor fraktinntektene er mindre enn de variable navigasjonskostnader og driftskostnader m i n u s oppleggskostende på reisebasis. Det er først etter et antall reiser hvor det gjennomsnittlige resultat svarer til denne betingelse, at opplegg vil bli overveiet, hvis da ikke rederens fremtidsbedømmelse av fraktmarkedet er så definitivt svart at forholdene i dag og i går ikke tillegges spesiell vekt.

For linjerederiene kan opplagspunktet ofte være av minimal praktisk betydning fordi man i linjefarten alltid må være forberedt på å drive et skip med driftstap gjennom lengre perioder, ikke bare mens man søker å innarbeide linjen (altså i «investeringsperioden» som kan strekke seg over en årrekke), men også under de periodevise depresjoner med lite laster. Skulle linjerederen trekke sine skip ut av linjen for den tid det var utilstrekkelige laster å få, ville han ødelegge hele linjen og de kapitaler som var anvendt for å opparbeide linjen, for å skape goodwill osv., ville være bortkastet. Selv om et linjeskip skulle befinne seg et godt stykke under opplagspunktet må det ta del i konkurransen og konkurrere ofte med andre skip som er i samme stilling.

Også i trampfarten inntreffer det hyppig at redere driver et skip selv om oppleggsbetingelsen er oppfylt etter de mest nøyaktige kalkyler. Grunnene til dette kan være mange.

Moderne skipsteknikk og den stadig større kapitalkonsentrasjon pr. skipsenhet samt det større økonomiske og sosiale ansvar for mannskapene, har gjort opplegg av skip til et stadig mer vanskelig og alvorlig, ja, skjebnesvangert problem.

For eierne av skipene vil det imidlertid alltid være vanskelig å avgjøre hvilket tap som blir størst, enten tapet ved å selge skipet omgående før prisene på secondhand tonnasje er sunket ytterligere, eller tapet ved å holde skipet fortsatt i opplag inntil fraktene igjen beveger seg oppover og forbi oppleggspunktet.

Under et relativt svakt fraktmarked som har vart en tid, vil mange redere etter hver reiseavslutning kunne bli stilt overfor et vanskelig valg, ikke mellom to alternativer, men mellom fem eller flere valgmuligheter. Disse kan være:

1) Å foreta ballastreise til bedre posisjon,
2) Å avvente et gunstig frakttilbud under fullt driftsberedskap,
3) Å la skipet klassifisere for senere drift,
4) Å legge skipet i bøyen uten mannskap,
5) Å hugge skipet opp.

---

1) Nærmere herom i A. Strømme Svendsen: Sea Transport and Shipping Economics. Bremen 1958, 473 sider, (se særlig side 229 ff.).

Det kan ofte bli aktuelt å kalkulere over alle fem muligheter samtidig for å bedømme situasjonen.

Spørsmålet om la skipet klassifisere når fraktmarkedet er slapt, dvs. å påbegynne den 4-årige survey tidligere enn nødvendig, enten i påvente av at fraktene vil ta seg opp eller/og fordi det kan bli lettere å slutte skipet, også dette spørsmålet må rederen ta stilling til etter en vurdering av de fremtidige fraktinntekter og driftskostnader for skipet i nyklassifisert tilstand og i ikke-klassifisert tilstand. Klasseutlegget må da fordeles over antall fremtidige reiser til neste klassifisering samtidig som man må skjønne over de variable navigasjons- og driftskostnadene etter klassifiseringen (som rimeligvis vil bli en del lavere).

At dette ofte er den første reaksjon på et fallende fraktmarked, at skip dirigeres til reparasjonsverkstedene, kunne man finne mange prov på høsten 1957. Det ble bl. a. meldt i shippingpressen at Shell hadde sendt mange av sine egne tankere til verksteder for å påbegynne 1-årig eller 4-årig survey, på tross av at det var i tidligste laget. Av den britiske Chamber of Shipping's oppleggsstatistikk for britiske og nord-irske havner, som er delt i to avdelinger: 1) laid-up for repair og 2) laid-up other than repair, økte tallet på opplagte skip «for repair» fra 1. april til 1. november 1957 med 453 000 brt., mens de rene opplag bare tiltok med 241 000 brt. I november nådde reparasjonstallene sitt maksimum og er nå bare halvdelen av dengang. De rene opplagstall har derimot stadig vokset og ligger nå over 5 ganger så høyt som i november i fjor.

Som en av rederens 5 valgmuligheter nevntes også o p h u g g i n g. I alminnelighet er rederens kalkyler for fremtiden såvidt optimistiske at han ikke straks finner grunn til å hugge skipet opp, når det ikke lenger kan seile fordelaktig. Rederen legger først skipet opp når han venter fraktbedring om ca. 10—12 måneder. Etter 13 måneders opplag og samme eller svakere fraktmarked, kan det bli aktuelt å fornye skipets klasse eller å la skipet hugge opp. Det må da settes opp nye kalkyler, første mulighet er å bryte opplaget straks og innkalkulere brytningsutlegget fordelt på x reiser for å se om fraktmarkeret kan tillate det, det neste er å klassifisere skipet og så sette skipet i fart og så kalkulere på grunnlag av fraktraten på markedet, det tredje er å kalkulere over opphuggingsresultatet i dag tillagt renter i f. eks. 12 måneder og sammenligne med det sannsynlige opphuggingsresultat i kroner om 12 måneder m i n u s de påløpne oppleggskostnader for denne periode.

Hvis der innen våren 1959 ikke er skjedd en merkbar endring til det bedre på fraktmarkedet vil de mange redere som har hatt skip liggende i bøyen 10—12 til 18 måneder komme i den situasjon, at deres kalkyler sannsynligvis vil gi bedre resultat ved omgående opphugging enn ved ytterligere venting, klassifisering e. l.

Nordisk Sommeruniversitet 1958

Sommeren 1959 vil studenter og kandidater fra alle de nordiske land møtes nær København og diskutere spesielle temaer i tilknytning til et hovedemne: «Erkjennelse, vurdering og valg». Hvert av de mere spesielle temaer skal i vårsemesteret behandles i studiekretser. Den studiekrets i Oslo som antagelig har størst interesse for økonomer skal diskutere: «Matematiske teorier for beslutninger og vurderinger». Det er her meningen i løpet av 6 møter å behandle valghandlingsteori, økonomiske desisjonsmodeller, spillteori m. v. Deltakelse i studiegruppene er gratis. Interesserte kan henvende seg til cand. filol. Christian Lange, tlf. 33 38 44, eller cand. oecon Jan Serck-Hanssen, tlf. 33 35 00.

Ved å tegne

livsforsikring

med familietillegg

kan De trygge familien med et beløp som virkelig monner mot et overkommelig utlegg til premie.

Eksempelvis kan en 28-årig økonom som nylig har giftet seg — eller som er klar over at det nu er på tide å gjøre det — for en årlig premie på *kr. 385,—* få en forsikring på kr. 10 000,— som utbetales ved hans 70. år eller tidligere død, med familietillegg som sikrer utbetaling av det femdobbelte beløp — *kr. 50 000,—* — ved død i de første 20 år.

Ved død innen 1. januar 1963 garanterer Norske Liv dessuten et tillegg som i dette tilfelle utgjør 15%, slik at den samlede utbetaling ved død før 1. januar 1963 blir *kr. 57 500,—*.

NORSKE LIV
Stiftet 1844

Nye pengepolitiske virkemidler

AV DIREKTØR

KAARE PETERSEN

Etter at pengepolitikken i de senere år i stadig større utstrekning igjen er blitt tatt i bruk som et middel til å skape stabile økonomiske forhold, først og fremst en stabil pengeverdi, har teoretikerne begynt å interessere seg for eventuelle nye pengepolitiske virkemidler. De tradisjonelle virkemidler, renten, markedsoperasjonene og valutakursene er falt i unåde dels fordi de i et moderne samfunn ikke har de samme virkninger som i gullstandardens glansdager, dels fordi disse virkemidler i den utstrekning de er effektive også har politisk og økonomisk betenkelige sidevirkninger som det er vanskelig å eliminere. Man har derfor søkt etter pengepolitiske virkemidler, som er effektive når det gjelder å påvirke pengemengden i samfunnet, og som dessuten har en slik karakter at virkningen er politisk akseptabel.

Det primære er nå i de fleste land blitt å bevare en relativt stabil pengeverdi, og enkelte steder har man ofret den fulle eller overfulle sysselsetting for å nå dette mål. Det er imidlertid ingen enkel formel som fører frem til målet. En stabil pengeverdi forutsetter et samspill av finans- og pengepolitikken. I årene rett etter krigen var det finanspolitikken som spilte hovedrollen. I de senere år er pengepolitikken i stigende grad kommet i forgrunnen. I det følgende skal jeg behandle to nye pengepolitiske virkemidler som har fått særlig aktualitet i de senere år, nemlig innskuddsreserver i Sentralbanken og avtaler mellom bankene og Sentralbanken om utlånsbegrensning. Begge disse virkemidler har vært tatt i bruk i en rekke land, og har særlig vært benyttet for å skaffe økonomisk balanse i et overlikvid samfunn.

Idéen med innskuddsreservene er enkel nok. Forretningsbankenes utlånsevne er avhengig av deres likviditet. Jo større likvide midler de har til disposisjon, dess større kreditter kan de yte. I enkelte perioder kan utlånene stige så sterkt at det blir for megen kjøpekraft i samfunnet, noe som igjen kan skape inflasjon. Det blir da pengepolitikkens oppgave å begrense utlånsmengden. Det kan gjøres ved å binde en del av de likvide midler. Ifølge banklovene må bankene alltid ha en viss likvid reserve som en bankmessig sikkerhet for å møte pågang fra innskyterne, men i etterkrigstiden har de likvide reserver i mange land vært betydelig større enn det som kreves av bankene av sikkerhetsmessige grunner. Tanken med innskuddsreservebestemmelsene er da at de pengepolitiske myndigheter gjennom lovgivningen skal kunne binde en større del av de likvide midler enn det bankloven forlanger. Innskuddsreservebestemmelser i pengepolitisk øyemed ble først tatt i bruk i USA i midten av 1930-årene, men i etterkrigstiden har systemet vært forsøkt innført i en rekke land. Vi har fått innskuddsreservebestemmelser bl. a. i Vest-Tyskland, i Nederland, Sverige og Norge.

Direkte avtaler mellom Sentralbanken og banksystemet om utlånsbegrensning representerer i grunnen en annen måte å oppnå samme resultater på som ved en innskuddsreservelov. Istedenfor indirekte å påvirke utlånsnivået gjennom likviditeten, begrenser man her utlånene direkte gjennom kvantitative bestemmelser om utlånenes høyde. Slike utlånstak har vært forsøkt i en del land, bl. a. Storbritannia, Nederland, Sverige og Norge.

Både innskuddsreserve og utlånstak har nå vært benyttet såpass lenge i så mange land at det kan være grunn til å foreta en vurdering av de resultater man er kommet frem til.

Nederland.

De arrangement som er gjennomført i Nederland for å begrense kredittytelsen, kan tas som et eksempel på de forsøk enkelte land i etterkrigstiden har gjort for å komme frem til nye midler i pengepolitikken. Under Korea-krisen og frem til 1953 var det en utpreget overlikviditet i det nederlandske banksystem. For å bringe denne overlikviditeten under kontroll, inngikk den nederlandske bankforening og de to sentralorganisasjoner for landbrukskredittinstituttene i Nederland en avtale med den nederlandske nasjonalbank om visse retningslinjer for bankenes utlånsvirksomhet basert på tidligere generell lovgivning. Avtalene, som ble undertegnet den 19. februar 1954, representerer

i virkeligheten et sett av virkemidler for en — såvidt mulig — elastisk kontroll med banksystemets likviditet. Som et første tiltak ble det utstedt spesielle stasobligasjoner med 8, 10 og 12 års varighet. Disse kunne bare overtas av banker og forhandles bankene imellom. Hensikten med dem var at bankene skulle plasere en del av sine likvide midler på denne måte. For at bankene ikke skulle risikere å bli sittende med disse obligasjoner i perioder hvor de hadde bruk for likvide midler til sin ordinære virksomhet, ble det gjennomført den bestemmelse at hvis innskuddene i bankene gikk ned, kunne bankene kompensere inntil 50% av innskuddsnedgangen ved å belåne de spesielle statsobligasjonene i nasjonalbanken. Hvis denne belåningen gikk utover et år, skulle nasjonalbanken som en del av sine markedsoperasjoner påta seg å kjøpe tilbake obligasjonene. På den måten ble disse statsobligasjoner en form for likviditetsreserve.

Som en annen del av avtalen ble det satt i verk en bestemmelse om kassareserver i sentralbanken. Som kassareserver ble betraktet kontanter, statskasseveksler og obligasjoner. Bankene skulle sitte med minimum 30%, men maksimum mellom 40 og 45% i slike reserver.

Som et tredje ledd i det nederlandske system kom en gentleman's agreement om kassareserver for å binde den likviditetstilførsel som var et resultat av seddelbankens valutakjøp. I perioder med valutatilstrømning til et land, vil også den innenlandske likviditet øke, fordi importørene selger sin fremmede valuta til sentralbanken og får innenlandsk valuta istedet. I perioder med sterk valutatilstrømning kan disse valutakjøpene føre til en ganske betydelig likviditetstilførsel til banksystemet. For å hindre at den økte likviditet skulle resultere i en utlånsekspansjon som det ikke var realøkonomisk grunnlag for, påtok bankene seg å holde en spesiell kassareserve i den nederlandske nasjonalbank. Størrelsen var avhengig av de innskudd bankene sitter inne med. Til å begyne med ble prosenten av kassareserver satt til 5%, og den kunne bare endres med 1% om måneden til maksimum 15%. For å ta hensyn til de enkelte bankers ulike evne til å holde kassareserver, ble de 10 første millioner gylden i innskudd holdt utenfor beregningen, og for de neste 50 millioner skulle kassareserven bare være halvparten av det fastsatte beløp. Gikk behovet for kassareserver over 10%, skulle sentralbanken søke å redusere behovet for binding av likvider gjennom salg av statskasseveksler eller obligasjoner, m.a.o., ved markedsoperasjoner.

Som en ytterligere foranstaltning ble bankene og sentralbanken enige om at sentralbanken kunne sette «tak» over utlånene, f. eks. ved at de skulle ligge en viss prosent høyere eller lavere enn utlånene på et basistidspunkt. Denne del av avtalen har likhet med de kredittbegrensninger man bl. a. har hatt i Storbritannia, Sverige og Norge, men forskjellen for Nederlands vedkommende er at den har vært et av mange tiltak, og i praksis har den fått liten eller ingen betydning.

Under krisen høsten 1957 kom bankene i betydelige likviditetsvansker, vesentlig på grunn av utstrømningen av valuta som tappet bankene for innskudd. For å møte situasjonen ble likviditetsprosenten satt ned til 4%, samtidig som bankene lånte betydelige midler fra den nederlandske nasjonalbank. Den påfølgende bedring i valutasituasjonen førte til den motsatte bevegelse, en sterk økning i bankenes likvide beholdninger, som har muliggjort en tilbakebetaling av lån til sentralbanken. Samtidig er likviditetskravet igjen satt opp.

Som et ledd i kredittpolitikken ga den nederlandske nasjonalbank i januar 1957 direktiver om bankenes utlån. De skulle i første halvår ikke ligge høyere enn i fjerde kvartal 1956. Sesongmessig kan utlånene fluktuere 2% over dette nivå, men går de høyere, må banker som har overskredet utlånsgrensen betale en strafferente på det for meget utlånte med 1% over den offisielle diskonto.

Det er ikke lett å gi noen generell karakteristikk av det nederlandske system med avtaler. Noe perfekt middel til regulering av kredittnivået representerer de ikke. Avtalen har imidlertid den vesentlige fordel blir det sagt i Nederland, at de to hovedparter på pengemarkedet, sentralbanken og forretningsbankene, gjennom avtaleformen har kommet mere på talefot med hverandre enn tidligere. Det har gjort systemet vesentlig mere fleksibelt enn et rent lovfestet system, hvor reguleringen av pengemarkedet foregår ensidig fra sentralbanken via bestemmelser gitt ved lov eller kongelig resolusjon. De regulære møter som er blitt holdt mellom den nederlandske bank og representantene for den nederlandske bankforening, har ført til at begge parter nå har en større forståelse for hverandres problemer enn tidligere. Nettopp på dette område ligger kanskje den største praktiske verdi av det avtalesystem som nederlenderne innførte i begynnelsen av 1954.

Sverige.

I Sverige ble det i 1949 innført en lov om at Kongen i visse tilfeller kunne gi særskilte bestemmelser om forretningsbankenes kassareserver med sikte på å binde deres utlånsevne. Denne loven, som var i kraft et par år, var ikke særlig effektiv, og den ble erstattet i 1952 av en frivillig avtale mellom bankene og riksbanken. Avtalen gikk stort sett ut på at bankene forpliktet seg til å binde visse likvide reserver, som derved ikke skulle kunne brukes som grunnlag for utlån. Som likvider i denne forbindelse ble regnet kasse, innskudd på folio i riksbanken og alle slags statsobligasjoner og gullkantede obligasjoner. Disse likvider ble satt i forhold til bankenes forpliktelser på folio og tidsinnskudd, men eksklusive innskudd på sparekasseräkning. Formålet med denne frivillige avtale var at bankene hurtig og effektivt skulle binde en del

av sine likvide midler. Derfor ble bindingsprosenten satt så høyt at flere banker måtte gå til betydelige omdisponeringer av sine plaseringer. De måtte si opp eller la være å fornye lån og kjøpe obligasjoner istedet.

Tanken i Sverige var å dele bankene opp etter visse grupper, først og fremst på grunnlag av deres likviditet, men i realiteten ble det en oppdeling etter størrelsen av bankene, slik at de tre største banker kom i en gruppe for seg, og de øvrige banker i fire grupper etter størrelsen. Gruppen av de største banker skulle ha en bundet likviditet tilsvarende 33% av sine forpliktelser. Prosenten varierte så helt ned til 15% for den minste gruppe.

Noen særlig betydning fikk denne avtalen ikke, fordi likviditeten i banksystemet økte meget sterkt i årene etter 1952 på grunn av de store underskudd på det svenske statsbudsjett. Bankene hadde derfor til å begynne med ikke noe problem med å oppfylle likviditetsreservekravet. Men de var i denne tiden utsatt for et meget sterkt utlånspress, og den økte likviditet ble derfor utnyttet til en så sterk kredittekspansjon at de likvide ressurser etter hvert ble oppbrukt. En rekke banker oppfylte derfor ikke lenger avtalen. Det førte imidlertid ikke til konsekvenser for dem. Det var først våren 1955 at den nye riksbankledelse som da kom, igjen skjerpet kravene og krevet oppfyllelse av den gamle avtalen.

En analyse av de svenske erfaringer med innskuddsreserveprosentene viser at de i den form de hadde i Sverige var lite hensiktsmessige, fordi de gjorde utlånssystemet uelastisk. Det største problem var at de ikke tok hensyn til sesongvariasjonene. Under sesongtoppene ble bankenes utlånsevne for liten. Skulle bankene på den annen side holde likvider nok til å greie de sesongmessige utlånstopper, ville de i de stillere perioder måtte sitte med uforholdsmessig store likvider. Særlig for de små banker ble dette et problem. De større banker, som opererer innen mange forskjellige næringer og over store deler av landet, har lettere her for å drive en sesongutjevnende utlånspolitikk.

En annen svakhet ved systemet er at likviditetsreservene ikke er noen garanti mot kredittekspansjonen i perioder med sterk likviditetsstrømning til markedet, f. eks. på grunn av et betydelig underskudd på statsbudsjettet eller innstrømning av utenlandsk valuta — i alle fall ikke om ikke reservekravene kan varieres meget sterkt. Det var vel også av denne grunn at Sverige i 1955 i virkeligheten ga avkall på å bruke likviditetsreservene og istedet gikk over til en kvantitativ kontroll med utlånsvirksomheten. Utlånene skulle i løpet av sommeren det året og frem til utgangen av oktober for hver enkelt bank reduseres med 1%. Tallet 1% betød i og for seg ingenting, men var satt for å markere at myndighetene ønsket en kredittkontraksjon.

I 1956 ble kreditt-taket i Sverige senket noe, idet det ved utgangen av august det år skulle ligge 5% lavere enn utlånene ved utgangen av juli 1955. De svenske banker gjennomførte denne kredittbegrensning. Den virkning begrensningen hadde på næringslivet var imidlertid problematisk. For det første var det i Sverige på den tiden et grått marked, hvor låntagerne kunne skaffe seg kreditt — forøvrig på høyst lovlig måte — utenom bankene. Dessuten søkte importørene i større utstrekning å skaffe seg kreditt i utlandet. Ytterligere foregikk det en kredittforskyvning innen næringslivet fra de finansielt svakere til de finansielt sterkere ledd i omsetningskjeden. Dessuten kan man si at de kredittmidler som ble stilt til disposisjon, ble bedre utnyttet enn tidligere, med andre ord at omsetningshastigheten for bankpenger økte.

I forbindelse med kredittbegrensningen foretok det svenske Konjunkturinstitutet en undersøkelse over hvilke virkninger begrensningen hadde hatt på næringslivet. Resultatet ble at stort sett 60% av de bedrifter som svarte ikke hadde merket noen uheldige virkninger av kredittrestriksjonene, mens 40% mente at kredittrestriksjonene på en eller annen måte hadde påvirket deres virksomhet. En analyse av disse 40% viste imidlertid igjen at bare rundt regnet halvparten eller 20% av alle som ble spurt i første omgang, hadde merket skadelige følger av kredittgivningen.

Som disse enkle tallene viser, ga det svenske kredittaket ikke den virkning som riksbanken vel hadde tilsiktet. Det var vel også av denne grunn at riksbanksjefen sommeren 1957 gikk til det radikale skritt å sette opp diskontoen uten å spørre den svenske regjering, samtidig som utlånsbegrensningen ble fjernet. I Sverige hadde man da gått sirkelen rundt, fra tradisjonelle pengepolitiske midler, gjennom kredittkontroll i mange avskygninger og tilbake til det tradisjonelle pengepolitiske mønster.

Storbritannia.

Storbritannias økonomisk utvikling i den første tiden etter krigen var preget av den britiske arbeiderregjerings tro på de keynesianske idéer om de billige penger og på mulighetene av kvantitativ kontroll med næringslivet. Med den overlikviditet man hadde i det britiske samfunn, var det ikke til å unngå at landet gikk fra valutakrise til valutakrise. Det var først høsten 1951 myndighetene for alvor brøt med den tidligere økonomiske politikk og igjen i større grad begynte å ta i bruk de tradisjonelle pengepolitiske virkemidler, samtidig som Staten førte en forsiktigere finanspolitikk. Allikevel har det i Storbritanna også i årene etter 1951 vært en viss overlikviditet som særlig ga seg utslag under boomen i 1955. Kjøpekraftsoverskuddet truet med å ødelegge den balanse i den indre og ytre økonomi som bl. a. var en forutsetning for pundets stabilitet.

I Storbritannia har man ikke som i en rekke andre vest-europeiske land søkt å bruke innskuddsreservebestemmelser som pengepolitisk virkemiddel. Riktignok følger bankene i Storbritannia meget strenge regler for den likvidi-

tet de bør sitte inne med, men størrelsen av denne likviditet er tradisjonelt bestemt og det har aldri vært snakk om å heve eller senke den for derved å redusere eller øke banksystemets utlånsevne.

I 1955, da de tradisjonelle pengepolitiske virkemidler viste seg utilstrekkelige, forsøkte de pengepolitiske myndigheter seg med direkte kontroll over utlånsnivået. I formen var begrensningen en henstilling fra Bank of England til bankene om å begrense sine utlån. Noen særlig virkning hadde tiltaket neppe, da bankbetalingspengenes omløpshastighet samtidig økte.

I 1957 under den franske franc-krisen og den pundkrise som fulgte med den, var Storbritannia igjen oppe i en meget alvorlig økonomisk situasjon som bl. a. førte til at diskontoen ble satt opp til 7% og alle reserver mobilisert i forsvar av pundet. Som et ledd i de tiltak som den gang ble satt i verk, ble bankene igjen anmodet om i de kommende 12 måneder å ikke la sine utlån stige over de tilsvarende tall i de foregående tolv.

Det er nå gått såpass lang tid i Storbritannia at man i noen grad kan vurdere verdien av utlånsbegrensningen i september 1957. På samme måten som i Nederland har effekten av det siste tiltak blitt forsterket av konjunkturomslaget. Bankene har ikke hatt noen vanskeligheter med å holde sine utlån nede. I mars 1958 lå således utlånene 3% under nivået ett år tidligere, men det skyldtes kanskje mere den reduserte etterspørsel etter lånekapital enn den grense som er blitt satt. Ser man på utviklingen i de perioder hvor det har vært kredittbegrensning, finner man i Storbritannia, som forøvrig også i de andre land som har hatt lignende system, at vel er utlånsmengden holdt noenlunde konstant, men på grunn av den store etterspørsel etter lånekapital er bankbetalingsmidlene blitt bedre utnyttet. Det har m.a.o. vært en stigning i omløpshastigheten. Effekten av en reduksjon i den utlånte mengde er derfor blitt svekket ved at midlene er blitt tilsvarende mere effektivt brukt. Dette er en helt naturlig reaksjon fordi det er en klar sammenheng mellom bankbetalingsmidlenes mengde og deres omløpshastighet. Rett etter krigen var omløpshastigheten på grunn av overlikviditeten i de fleste land meget liten, men etter hvert som overlikviditeten er redusert og tempoet i næringslivet økt, har bankbetalingsmidlene sirkulert stadig hurtigere. Omløpshastigheten ligger forlengst for de fleste land høyere enn før krigen, og den har vist en særlig sterk stigning i de perioder hvor det har vært satt tak over utlånene.

Nettopp denne faktor er av betydelig interesse når det gjelder å vurdere utlånsbegrensning via kvantitativ kredittkontroll. Erfaringene viser at mengden av bankbetalingsmidler ikke er noen særlig aktiv faktor i samfunnslivet. Forutsetningen for at bankkreditten skal kunne øke aktivitetsnivået er at noen ønsker å låne og kan beskjeftige disse midler lønnsomt. Ligger forholdene i et samfunn tilrette for en sterk ekspansjon, enten på grunn av en uforholdsmessig stor etterspørsel skapt ved overskuddskjøpekraft, eller årsaken er en stor etterspørsel, fordi man rent spekulativt regner med en synkning i pengeverdien og følgelig en fortjeneste ved å oppta lån i dag, omsette det i realverdier og betale tilbake i reduserte penger i morgen, vil den disponible bankkreditt bli tatt i bruk i så stor utstrekning som det er nødvendig for å gjennomføre de beslutninger næringslivet treffer. Og begrenses bankkredittene, vil i hvert fall for svært mange typer av lån omløpshastigheten stige tilsvarende. I dette fenomen ligger også den kvantitative kredittkontrolls begrensning.

I juli 1958 la britene igjen om sin pengepolitikk. «Taket» over utlånene ble opphevet. Samtidig ble det innført et nytt system som gir Bank of England adgang til om nødvendig å kalle inn spesielle innskudd fra bankene for på den måte å redusere deres utlånsevne. Disse innskudd vil ikke bli regnet med i bankenes likvide reserver. Det forutsettes allikevel at bankene opprettholder den tradisjonelle relasjon mellom likvider og samlede aktiva.

De spesielle innskudd vil bare bli brukt i særlige tilfeller hvor de øvrige pengepolitiske virkemidler viser seg utilstrekkelige. I virkeligheten har derfor Storbritannia nå gått tilbake til den tradisjonelle pengepolitikk.

Norge.

I Norge har vi som kjent i etterkrigstiden hatt en betydelig overlikviditet, som også har gitt seg utslag i bankenes utlånsevne. Men i ennå mindre grad enn i de andre vest-europeiske land har myndighetene her tatt i bruk de tradisjonelle pengepolitiske virkemidler. Vi fikk imidlertid etter mange og lange drøftelser i 1952 en lov om innskuddsreserver i Norges Bank. Loven ble imidlertid først satt i verk i forbindelse med februartiltakene i 1955. Hensikten var å redusere bankenes utlånsevne. Bestemmelsene gikk ut på at banker med over 100 mill. kroner i forvaltningskapital skulle holde en likvid reserve som innnskudd i Norges Bank tilsvarende 10% av sine avista forpliktelser. Banker med forvaltning mellom 10 og 100 mill. kroner skulle holde en reserve tilsvarende 5% av de likvide midler.

I praksis fikk denne avtale liten betydning for likviditetsutviklingen, fordi de prosenter som ble fastsatt var såpass små at de bundne beløp var langt mindre enn de innskudd bankene allerede hadde i Norges Bank. Hensikten med å sette prosenten så lavt i første omgang var, ble det sagt, at systemet skulle innarbeides. Det var imidlertid også andre grunner til at innskuddsreserveloven i Norge ikke fikk den betydning som dens skapere hadde tenkt seg. Det norske bankvesen er som kjent sterkt desentralisert med 74 forretningsbanker og omtrent 600 sparebanker fordelt over hele landet. De fleste banker har som kunder sesongpregede industrier hvis kredittbehov varierer meget

sterkt. En betydelig binding av likvide midler gjennom en innskuddsreservelov ville i vesentlig grad hemme ytelsen av sesongkreditter og ville gjøre hele det norske bankkredittsystem meget stivt. Riktignok hadde Norges Bank i forbindelse med innskuddsreservebestemmelsene sagt seg villig til at banker som kom i midlertidige likviditetsvansker, bl. a. som følge av innskuddsreservebestemmelsene, lettvint kunne låne penger i Norges Bank mot deponering av verdipapirer uten å behøve å legitimere behovet for kreditt. Bankene kunne også for en tid la være å holde de foreskrevne reserver i Norges Bank mot å betale en strafferente på 3½%. Den mulighet sto selvfølgelig også åpen at bankene kunne rediskontere i Norges Bank. Ingen av disse fremgangsmåter for å styrke likviditeten er imidlertid populære blant bankene. Resultatet er at Norges Bank ikke har kunnet stramme til likviditetskravene slik som vel opprinnelig var meningen. De innskuddsreservebestemmelser som ble fastsatt i februar 1955 er derfor blitt stående uforandret. I den sterkt ekspansive perioden i 1956 og 1957 hadde disse bestemmelser praktisk talt ingen betydning for kredittgivningen, fordi bankenes likviditet i disse år var betydelig. De kunne derfor øke sine utlån uten å komme i konflikt med innskuddsreservebestemmelsene.

I løpet av 1955 ble det imidlertid mere og mere klart at noe måtte gjøres for å bremse på den kredittfinansierte etterspørsel. Finansdepartementet holdt på en skjerping av innskuddsreservebestemmelsene mens Norges Bank gikk inn for en kvantitativ kontroll med utlånene — et utlånstak.

Det syntes også klart fra bankenes side at det ville være uheldig om kredittekspansjonen fikk et så stort omfang at den i vesentlig grad medvirket til å øke det inflasjonspress som allerede eksisterte. For å hindre en slik utvikling gikk Norges Bank, forretningsbankene, sparebankene og forsikringsselskapene i desember 1955 inn for en frivillig begrensning av kredittvolumet. For forretningsbankenes vedkommende artet denne begrensning seg som en serie retningslinjer utstedt fra Norges Bank til bankene, retningslinjer som Den norske Bankforening på sin side endosserte og anbefalte overfor sine medlemmer. Det forelå derimot ikke noen juridisk bindende avtale for bankene, og den enkelte bank var bare bundet til retningslinjene ved sin lojalitet overfor de øvrige banker.

På den tid avtalen ble formulert, i desember 1955, var Den norske Bankforening klar over at en slik kredittbegrensning måtte være relativt kortvarig av natur og at den ikke alene kunne føre til de ønskede resultater og bremse på inflasjonspresset. Det ble derfor sagt fra Bankforeningen i forbindelse med avtalen at det var en forutsetning for et vellykket resultat at myndighetene på sin side gjorde sitt til å forsøke å bremse på inflasjonspresset, dels ved tradisjonelle pengepolitiske virkemidler, dels ved en større forsiktighet i finanshusholdningen. Næringsorganisasjonene hadde forøvrig kort tid i forveien i et brev til Statsministeren gitt uttrykk for sitt syn på den politikk som burde føres for å stoppe inflasjonsspiralen. Når det gjaldt kredittavtalen av desember 1955 var vel målet allerede den gang at man gradvis skulle kunne gjøre den overflødig og komme tilbake til en kontroll med likviditeten i samfunnet basert på de tradisjonelle pengepolitiske virkemidler, diskontoen og markedsoperasjonene, eventuelt supplert med generelle innskuddsreservebestemmelser.

De retningslinjer som Norges Bank stillet opp gjaldt i første rekke utlånsnivået. Det ble bedt om at utlånene i 1956 og 1957 ikke skulle ligge høyere enn i 1955. For de bevilgede kassakreditter burde nivået ligge lavere enn i 1955. Fra denne generelle regelen ble det gitt visse unntak, bl. a. for lån til stats- og statsgaranterte banker og byggelån som var gitt på grunnlag av konverteringstilsagn fra statens to boligbanker.

I og med at bankene skulle begrense sine utlån, kunne de om innskuddene fortsatte å stige regne med å få stadig større mengder likvide midler. Det ble sagt i retningslinjene at disse likvide midler for forretningsbankenes vedkommende såvidt mulig burde plaseres i kortsiktige statslån av typer og til betingelser «som man senere skulle komme tilbake til». Sparebankene ble anmodet om å plasere halvparten av sin innskuddsstigning i stats- eller statsgaranterte lån.

I det første år av denne avtalen hersket det adskillig uklarhet om en rekke fortolkningspunkter, og bankene ble i pressen flere ganger beskyldt for ikke å respektere avtalen. I ettertid kan man imidlertid si at avtalen i det store og hele ble lojalt fulgt av bankene. Det som skapte uklarheter var to forhold. Det ene gjaldt sammenligningsgrunnlaget for utlånsnivået året 1955. I det året hadde vi en relativt sterk stigning i utlånene frem til sommeren, og fra den tid omtrent en horisontal utlånsbevegelse, om man ser bort fra sesongvariasjonene. Det ble imidlertid ikke uttalt i retningslinjene noe om hvorvidt utlånene i 1956 og 1957 skulle sammenlignes med 1955-tallet måned for måned, eller om det skulle være gjennomsnittet for alle de 12 måneder som helhet eller tallet ved utgangen av 1955. Heller ikke ble det sagt klart fra om utlånene til enhver tid skulle ligge på 1955-nivået eller om de sesongutslag som alltid gjør seg gjeldende i de norske utlånstallene skulle godkjennes som legitime utlån, selv om de var sterkere enn utslagene i 1955.

Det annet spesielle forhold var den sterke prisstigning vi fikk i 1956 som følge av engangsinflasjonen. På den tid man førte forhandlingene om avtalen, var det ennå god latin å dosere prisstabilitet. Det var først ved pris- og lønnsministerens uttalelse om engangsinflasjonen under valgkampanjen høsten 1955 at offentligheten fikk en antydning av omfanget av de lønns- og prisoppgjør som foresto. Men på det

tidspunktet retningslinjene ble sendt ut, håpet myndighetene fremdeles på å kunne få et oppgjør som resulterte i minimal prisstigning, og i avtalen kunne man følgelig heller ikke ta inn punkter som godkjente en utlånsstigning f. eks. i takt med prisstigningen. I virkeligheten steg som kjent prisene sterkt i løpet av sommeren 1956, og resultatet ble oppsvulmede verditall i den innenlandske omsetning. Behovet for driftskreditter ble derfor større, og det samme kan sies om behovet for byggelån og andre kreditter. Konstant utlånsnivå betydde derfor egentlig en nedgang i realverdien av utlånene. Å holde utlånene strengt på 1955-nivået måned for måned ville uten tvil ha medført skadevirkninger for næringslivet. I tillegg til de faktorer som er nevnt, kom også ekstraordinære kredittbehov som følge av det eksepsjonelt gode sildefiske og den store avvirkning i skogene. Men sluttresultatet for året 1956 ble allikevel at utlånene ved utgangen av året for forretningsbankenes vedkommende lå noe lavere enn ved utgagen av 1955, takket være en sterk nedgang i utlånene i desember. Dermed ble avtalen betraktet som oppfylt for det året.

De ekspansive faktorer som gjorde seg gjeldende i 1956 var fortsatt fremtredende i store deler av 1957, som var annet avtaleår. Det viste seg også at sesongutslagene ble meget store. Allikevel var det mere ro omkring bankenes utlånstall i 1957 enn i 1956. Det skyldtes bl. a. at Norges Bank klart sa fra at bankutlånene måtte kunne variere med de skiftende sesongbehov uten at man måned til måned skulle sammenligne utlånstallene med basisårets tall. Det var helhetsinntrykket som ble avgjørende.

Sluttresultatet for 1957 ble at utlånene ved utgangen av året lå noe høyere enn året før og 1955, men alle ting tatt i betraktning ble resultatet av kredittbegrensningen betraktet som tilfredsstillende.

Det var en alminnelig oppfatning at den avtale som ble laget i 1955 for to år var en nødutvei i en spesielt vanskelig situasjon. Man ville utvilsomt ha kunnet oppnå noe av de samme resultater ved en strammere finans- og pengepolitikk, men slik de politiske forhold nå engang var, kunne man ikke regne med å få en slik politikk akseptert fullt ut.

En vesentlig svakhet ved avtaleformen var selvsagt at den påvirket utlånenes struktur. Det primære ble å holde utlånene nede. Men mulighetene for å bremse på utlånsvirksomheten var forskjellig for de ulike låneformer. Driftskreditt og varekreditt måtte i alle tilfeller bevilges. Man kunne ikke la fisken stå i sjøen og trærne i skogen av mangel på kredittomsetningsmidler. Heller ikke kunne man nekte varekreditter som var nødvendige for å skaffe næringslivet råstoffer. Varekreditter lar seg i det hele tatt vanskelig kontrollere ved et «tak». Sett at en importør låner 100 000 kroner den første hver måned for å kjøpe et parti importvarer. Varene selges ut i månedens løp, og lånet tilbakebetales etter hvert. Den første neste måned opptar importøren et nytt lån på 100 000 kroner osv. Reduserer banken dette lån til 50 000 kroner er taket halvert. Er etterspørselen etter hans varer like stor, blir det vareparti han da kan importere for de 50 000 kroner utsolgt på en halv måned og lånet tilbakebetalt tilsvarende fort. Han kan så oppta et nytt lån på 50 000 kroner og selge de varer han dermed importerer i den annen halvpart av måneden. Hans kreditt er halvert, men han kan innføre like meget som før fordi omløpshastigheten er økt til det dobbelte. «Taket» har altså i dette tilfelle ikke hatt den tilsiktede virkning.

De som særlig merket utlånsrestriksjonene var alle som søkte mellomlange kreditter til å finansiere formål som vel var nyttige, men ikke påtrengende nødvendige, særlig mindre reparasjoner og investeringer. For en tid kunne man skjære ned slike investeringer — det var nettopp en slik reduksjon som var en del av formålet med utlånstaket — men på litt lengre sikt hemmer en slik utlånspolitikk næringslivets modernisering og utbygging. Opprettholdes utlånstaket år etter år, kan derfor virkningene bli alvorlige.

En annen side ved slike kredittrestriksjoner er at de virker hemmende for nye bedrifter. Så lenge bankene må begrense utlånene til gamle og gode forbindelser, er de naturlig nok lite interessert i å engasjere seg med nye og ukjente kunder.

Høsten 1957 hadde man fremdeles et inflasjonspress i Norge. Men forholdene var vesentlig forskjellige fra dem man hadde høsten 1955. Den gang sto man ved begynnelsen av en høykonjunkturperiode som man ikke kunne øyne slutten på. De ekspansive krefter i samfunnet var meget sterke, lånebehovet var nesten ubegrenset og muighetene for den som kunne skaffe seg virkemidler syntes meget store. Høsten 1957 hadde vi fremdeles et rekordmessig høyt aktivitetsnivå, men tendensen var tydelig nedadgående. Omslaget i USA var et faktum, og den store krisen i Europa i august-september da francen falt og bl. a. det britiske pund og den nederlandske gylden ble utsatt for svært press, gjorde det tydelig at vi i Europa også ville komme med i en nedgangsperiode. Det var derfor ikke samme intensitet i kredittetterspørselen og investeringslysten.

Til det kom at det var foregått betydelige endringer i bankenes likviditet. Høsten 1955 var bankenes likvide reserver og følgelig deres utlånsevne meget betydelig. Høsten 1957 var de likvide reserver relativt sett betydelig beskjednere, og tendensen gikk mot stadig mindre likvide reserver. Behovet for å begrense utlånsevnen gjennom avtaler eller på annen måte var derfor ikke tilstede i samme grad som da den første avtale ble inngått.

Allikevel var man klar over at det fortsatt kunne virke gunstig i noen grad å bremse på utlånene og derved den kredittfinansierte etterspørsel. Diskusjonen dreiet seg om på hvilken måte dette skulle gjøres. Fra bankhold ble det

fremholdt at Norges Bank skulle benytte de tradisjonelle pengepolitiske virkemidler, diskontoen og markedsoperasjonene, og at de derved sammen med våre finansmyndigheter ville kunne redusere likviditeten i samfunnet i så sterk grad at man via den generelle likviditetskontroll kunne holde utlånene på et nivå som ville tilsvare en høy og stabil sysselsetting, men som ikke ville inneholde noe inflatorisk element. Noen prinsipiell uenighet om det ønskelige i å bruke pengepolitiske og finansielle virkemidler for å oppnå stabilitet er det vel egentlig ikke lenger, men myndighetene fant på sin side ikke å kunne gå så langt som helt å gi avkall på den frivillige avtaleformen. Man fikk derfor som et kompromiss en ny frivillig avtale mellom Den norske Bankforening, Sparebankforeningen og De norske Livsforsikringsselskapers forening og Norges Bank. Hovedretningslinjen i den nye avtalen er som i den første, men avtalen er vesentlig rundere avfattet. Først og fremst forlot man for bankenes vedkommende det gamle basisåret 1955 og ba om at utlånene i 1958 ikke måtte ligge høyere enn de tilsvarende tall i 1957. Det ble dessuten gjort klart at det ikke skulle være noen streng sammenligning måned for måned, men at det var helhetsinntrykket av utlånene i 1958 sammenlignet med 1957 som ble det avgjørende.

Man var klar over at konjunktursituasjonen ved nyttårsskiftet 1957—58 var ganske annerledes usikker, og utsiktene for 1958 mindre gunstige. På den bakgrunn ble avtalen bare sluttet for ett år, og det ble tatt uttrykkelig forbehold om at man når som helst skulle kunne ta avtalen opp til revisjon om det skulle vise seg nødvendig heller å stimulere utlånsvirksomheten enn begrense den.

I de første måneder av 1958 lå utlånene i forretningsbankene relativt høyt, men fra og med april kom utlånene omtrent ned på fjorårets nivå.

Forretningsbankenes Konjunkturinstitutt foretok i slutten av mai 1958 en enquete blant en del av de større banker rundt om i landet for å bringe på det rene hva årsaken til denne nedgang i utlånene var. Svarene varierte selvsagt noe, men hovedinntrykket av en analyse av de innkomne oppgaver var at nedgangen i de likvide reserver var en av hovedårsakene til den svakere utlånsstigning. For de enkelte banker hadde det også vist seg en noe mindre etterspørsel etter lån, men for nesten alle de banker som ble spurt gjaldt det at kredittavtalen som sådan ikke lenger hadde noen særlig innflytelse på utlånsnivået. Det er de bankmessige og forretningsmessige vurderinger som nå var avgjørende for utlånsnivåets høyde.

Skal man i ettertid forsøke å vurdere kredittavtalene, må man ha lov til å si at de i den foreliggende situasjon og med den politiske konstellasjon vi nå engang har i dette land representerte den for alle parter fornuftigste korttidsløsning på overlikviditeten. I 1956 og 1957 var kredittavtalen utvilsomt av stor betydning når det gjaldt å bringe overekspansjonen i det norske næringsliv under kontroll. Erfaringene fra de snart 2½ år vi har hatt avtaler lærer oss imidlertid også at kredittavtaler av den forholdsvis strengt utformede type vi fikk i 1955 har sin store begrensning. En slik avtale vil i følge sin natur påvirke utlånenes sammensetning. På kort sikt kan det nettopp være hensikten med avtalen, men på lengre sikt kan, som jeg allerede har nevnt, en for sterk begrensning i spesielle typer av kreditt, som i disse årene av mellomlange kreditter, virke direkte hemmende på næringslivets utvikling. Lignende erfaringer som de norske har man forøvrig gjort i andre land hvor det har vært kredittbegrensning noenlunde etter samme retningslinjer. Av den grunn gikk man i Sverige i fjor sommer som nevnt bort fra kredittbegrensningen og har igjen kommet tilbake til sterkere bruk av pengepolitiske virkemidler. Storbritannia gjorde det samme i sommer.

Det synes derfor å være en alminnelig tendens i de fleste land som har forsøkt avtaleformen, etterhvert å komme over på mere automatisk virkende pengepolitiske virkemidler. Det betyr imidlertid ikke at man for all fremtid gir avkall på avaler mellom myndighetene og bankvesenet. De to avtaler vi har inngått har vist at det er mulig å komme til enighet om for landet livsviktige pengepolitiske problemer, til tross for uoverensstemmelser i det politiske grunnsyn og til tross for divergerende interessert på det økonomiske område.

LEIF HØEGH & CO. A/S

Parkveien 55

OSLO

Sentralbord 56 35 80

SKIPSREDERI

Bør skattesystemet legges om?

AV HERMOD SKÅNLAND

Den følgende artikkel er basert på et innlegg i en rundebordsdebatt i Sosialøkonomisk Samfunn om omlegging av skattesystemet. Skånland har foretatt enkelte mindre endringer i sitt innlegg.

Red.

Når man skal drøfte om skattesystemet bør legges om, kan det være grunn til først å begrense emnet slik at man bare drøfter skattesystemet og ikke i samme forbindelse tar opp mer generelle finanspolitiske spørsmål. Dette innebærer at man går ut fra at det offentliges skatteinntekter skal være så store at de kan finansiere den samme etterspørsel fra det offentliges side og gi samme muligheter for løsning av sosialpolitiske oppgaver som de gjør i dag og dessuten gi det nødvendige rom for offentlige nettofinansinvesteringer slik at de private investeringer kan opprettholdes på samme nivå. I praksis betyr dette at man tar som utgangspunkt at de samlede skatteinntekter skal være noenlunde uforandret i forhold til i dag.

Det vil også være hensiktsmessig å begrense emnet til å omfatte slike omlegninger som betyr at skatten skal liknes ut på et annet grunnlag enn tidligere eller at de forskjellige skatteformer får en helt annen vekt i forhold til hverandre enn før. Endringer i progresjonssatser eller liknende innenfor det eksisterende system skal vi ikke ta opp her.

Hvilke hensyn har vi så å ta ved utformingen av et skattesystem som kan gi det offentlige inntekter av denne størrelse. Vi kan kanskje kort sammenfatte dem slik:

a) Hensynet til at fordelingen av skatten mellom personer skal være i overensstemmelse med evneprinsippet.

b) Hensynet til optimal utnytting av produksjonsressursene.

c) Hensynet til billig administrasjon av innkrevingen.

I den praktiske utforming av skatteleggingen vil disse hensynene igjen og igjen komme i konflikt med hverandre. Om vi kunne sette våre særinteresser til side og vi visste nok om skattenes virkemåte, skulle meningsforskjeller om skattepolitiske spørsmål bunne i at vi legger forskjellige vurderinger til grunn når vi i en slik konfliktsituasjon skal foreta den nødvendige avveining.

Før vi går videre kan det være grunn til å knytte noen merknader til hva vi kalte hensynet til optimal utnytting av ressursene. Det er ikke her tale om å oppnå noen m a k s i m a l utnytting. Et skattesystem er f. eks. ikke bedre enn et annet om det får folk til å arbeide mer. Det kan jo være at den kombinasjon av inntekt og fritid som det første systemet gir, er den som er best i overensstemmelse med den samfunnsmessige prioritering. Spesielt i den nåværende situasjon ville det være liten konsekvens i å legge om skattesystemet med sikte på generell øking av arbeidsinnsatsen samtidig som Stortinget vedtar å sette ned arbeidstiden. For det andre gjelder den optimale anvendelse også fordelingen av ressursene mellom investeringsformål og forbruksformål. Men det er ikke på noen måte gitt at et skattesystem som gir større privat sparing enn et annet og dermed under visse vilkår større investeringer skal anses som det beste. Retningslinjene for anvendelsen av ressursene på noe lengre sikt trekkes opp i langtidsprogrammene og i det som sist ble lagt fram var det ikke gjort til noe program å øke den private sparerate.

Spørsmålet «skal skattesystemet legges om?» antyder at det er noe man ikke er fornøyd med i det nåværende system. Før vi går i gang med en omlegging, må vi gjøre oss klart hva det er vi vil ha annerledes, og fremfor alt burde vi ha klarlagt hva skattyterne vil ha annerledes. Det siste spørsmålet vet vi lite om og det er et sterkt behov for mer presis kunnskap på dette feltet, en kunnskap sosiologene burde kunne hjelpe oss å skaffe til veie. Det jeg her kan gjøre er å trekke fram innvendinger som jeg selv vil reise mot det nåværende system. Jeg tror likevel at skattyterne i alle falle for en stor del har de samme innvendingene og at de for så vidt også har almen gyldighet.

De første to innvendingene er av sosialpsykologisk natur. Det skaper en motvilje mot myndighetene at de krever av oss at vi skal avgi en del av vår egen inntekt til dem. Denne motviljen er ikke nødvendigvis rasjonelt begrunnet. Det er de færreste som gjør seg det klart at på det frie marked ville de være villige til å betale langt mer for de tjenester og den trygghet det offentlige yter enn hva de f a k t i s k betaler i form av skatt. Denne motvilje kan føre med seg at man ikke vil identifisere seg med og føle medansvar i det fellesskap stat og kommune representerer, og det må være uheldig i et demokrati å opprettholde ordninger som bidrar til å utdype kløften mellom borgerne og deres egne institusjoner. Vi ser også at presse og politiske partier bevisst gjør bruk av denne følelsesbetonte motvilje mot direkte skatter uten særlig tanke på virkningen av taktikken utover den å ramme det parti som for tiden

sitter med makten. Ett av formålene med en omlegging må være å svekke grunnlaget for denne motviljen overfor samfunnsorganene.

Vårt nåværende skattesystem forutsetter at man leverer inn selvangivelse som skal legges til grunn for likningen og det har vist seg at dette innbærer en ganske sterk oppfordring til småfusk, snyteri og misunnelse. For min egen del tror jeg ikke at den økonomiske betydning av skattesnyteriet er så stor, men jeg tror det er betenkelig at man her har fått et område der uhederlighet er alment godtatt og mistillit til naboens ærlighet er blitt noe i retning av en borgerdyd.

Min neste innvending er at enkelte sider ved vårt skattesystem har lett for å føre til en uøkonomisk anvendelse av produksjonsressursene. Jeg tror det særlig gjelder avskrivningsreglene i bedriftsbeskatningen.

Endelig vil jeg innvende at systemet er stivt, slik at det sent lar seg tilpasse en nye økonomisk situasjon. Dette lar seg bøte på ved mer spesielle tiltak, men da med fare for at systemet blir stadig mer komplisert og lite konsekvent.

Det er forhåpentlig unødvendig å presisere at når jeg skal forsøke å skissere noen hovedlinjer i et alternativt skattesystem, representerer disse tankene ikke på noen måte endelige synsmåter, og jeg innrømmer gjerne at jeg ikke har noen full oversikt over hvordan systemet ville virke. Meningen er å legge fram noen ideer som jeg tror det kan være verdt å ta med i debatten om vårt skattesystem. Det kan være grunn til å skille mellom på den ene side utlikningen av skatt på skattytere med noenlunde stabil og moderat inntekt som f. eks. lønnstakere, bønder og de som lever av trygder og pensjoner, og på den annen side utlikningen av skatt på bedrifter enten disse er organisert som personlige bedrifter eller som selskap. La oss bruke betegnelsene personskatt og bedriftsskatt. Den omlegging jeg vil foreslå, tar ikke primært sikte på en annen virkning på fordelingen av disponibel inntekt mellom skattytere i ulike inntektsgrupper enn den man nå har, men et av resultatene vil utvilsomt bli at noen får større og noen mindre disponibel inntekt enn før. Ved variasjoner i skattesatser og stønader, kan et bestemt skattesystem nyttes til å få frem mange forskjellige fordelinger, og vi behøver derfor ikke ta noe bestemt standpunkt med hensyn til hvilken fordelingspolitikk vi vil følge før vi tar opp skattesystemet, i alle fall ikke så lenge det ikke er en helt radikal r e v i s j o n av inntektsfordelingen vi vil ha fram. Mitt alternative skattesystem inneholder følgende punkter:

1. Den direkte skatt til staten sløyfes på alle inntekter innenfor f. eks. de tre første progresjonstrinn, altså opp til 30 000 kroner, mot at staten erstatter tapet av skatteinntekter med en heving av omsetningsavgiften. Noen løse overslag tyder på at en ikke skulle behøve å gå lengre enn til 12 prosent. Barnetrygden og de direkte stønader til de som ikke har inntekt av eget arbeid økes så mye at trygdede og familier med barn har minst så høy realinntekt som tidligere. Kan hende bør også stønadene suppleres med prissubsidier som er bestemt ut fra sosialpolitiske overveielser. Det nåværede system av særavgifter til staten tror jeg i hovedtrekkene bør opprettholdes og formodentlig etter hvert bygges ut videre.

2. På inntekter over det nivå som vi her satte til 30 000, utliknes det fortsatt direkte skatt på den overskytende del. Hensikten med dette er å unngå et for sterkt brudd med den nåværende fordelingsvirkning av skatteleggingen. Denne skatten ville ramme ca. 2 pst. av skattyterne, mens nå ca. 55 prosent betaler statsskatt. Ønsker man å svekke progresjonen i den samlede skattlegging til staten, kan grensen for ekstraskatten heves og systemet blir dermed desto enklere.

3. Det meste av inntektsskatten til kommunen på personer skulle kunne erstattes med kildebeskatning. Det ville for det første være behov for skatt på lønn. En liknende skatt måtte legges på lottfiskernes lotter, slik Brofoss-komiteen nå har foreslått. Videre måtte en ha en sterkere eiendomsbeskatning og en skatt på skog og jord som kunne erstatte inntektsskatten til kommuner fra bønder og skogeiere. Alle disse skatter forutsettes utliknet etter flate satser. Inntektsskatten til kommunene på personer med selvstendig erverv utenom jord- og skogbruk opprettholdes.

Kildebeskatning med flate satser kombinert med omsetningsavgift til staten kan gi inntrykk av at det meste av progressiviteten i systemet faller bort. Med det avgjørende kan ikke være progressiviteten i b e s k a t n i n g e n, men i skatter, avgifter, stønader og subsidier under ett. Og med en samtidig utbygging av stønads- og eventuelt subsidiesystemet skulle det være mulig innenfor rimelige grenser å få fram den progressivitet en måtte ønske også innenfor de inntektsintervaller som ikke rammes av ekstraskatten til staten på høyere inntekter.

Det man ville vinne ved denne omleggingen, er for det første at den overveiende del av skattyterne ville få skatten på en måte som etter alt å dømme føles lettere for de fleste enn den nåværende. Anslagsvis 90 prosent av skattyterne skulle kunne slippe å inngi selvangivelse og de kunne med god samvittighet beholde de inntekter som ikke var gjenstand for kildebeskatning for seg selv. Det ville bli langt lettere enn nå å tilpasse skatten skiftende økonomiske behov. Det kunne gjøres nesten på dagen med en endring i satsene. Administrativt ville systemet være enklere enn det nåværende, selv om de 10 prosent som fortsatt må levere selvangivelse er de som også nå krever mest arbeid fra likningsmyndighetenes side. Det koster 2 prosent av inntektene å kreve inn den direkte skatt, men bare 1 prosent å kreve inn omsetningsavgiften. På systemets minus-side må det skrives at det er mindre rettferdig hvis man mener at det er den samlede inntekt i penger eller pengers verdi som er den beste indikator for skatteevnen. Men

dette er ikke uten videre gitt, og det er jo også en kjent sak at mye av bi-inntektene heller ikke under det nåværende system blir skattlagt. Systemet vil under de enkleste utforminger medføre en annen inntektsfordeling enn nå for så vidt som progressiviteten i skatter og stønader under ett i mindre grad ville følge husholdningens inntekt og mer bli lagt om til inntekt pr. forbruksenhet. Men det er vel ikke usannsynlig at dette gir et bedre uttrykk for skatteevnen. En annen ulempe er at systemet med selvangivelse og skatt etter inntekt må opprettholdes for store grupper av selvstendige næringsdrivende og for de som har så stor inntekt fra en inntektskilde at det er grunn til å tro at de i samlet inntekt kan komme over grensen for ekstraskatt til staten. Denne ekstraskatten reiser i det hele så mange problemer at det er all grunn til å se nærmere på om en kan finne en enklere måte for å få fram den progressivitet en ønsker.

5. I bedriftsbeskatningen bør en forsøke å komme bort fra de forskjellige bestemmelser som innebærer at skattegrunnlaget, den skattbare inntekt, er forskjellig fra den inntekt bedriften selv regner med å ha oppnådd.

De innvendinger som ofte blir reist mot å basere skatteleggingen av bedriftene på deres inntekt, bygger for en stor del på at når det offentlige betaler en vesentlig del av utgiftene ved nye investeringer i form av reduserte skatteinntekter, fører dette til en jakt på avskrivningsobjekter. Dette kan bare være tilfelle om de skattemessige avskrivninger er større enn den reelle kostnad for bedriften ved at vedkommende kapitalgjenstand slites og blir eldre. Så lenge skattleggingen er bestemt ut fra fiskale hensyn, bør en regulering av skatten derfor skje ved endringer i skattesatsen og ikke i skattegrunnlaget ved endringer i avskrivningsregler og liknende. Annerledes stiller det seg om en vil påvirke investeringenes omfang eller sammensetning i en bestemt retning. Bestemmelser med et slikt formål kan imidlertid bedre gis som midlertidige tillegg til skattelovene enn å innarbeides i selve systemet.

Jeg tror ikke det foreløpig er mulig å komme bort fra at det som hovedregel skal være inntekten som er grunnlaget for bedriftens skatt. En omlegging av skatten slik at den i stedet legges på produksjonsfaktorene eller på utgiftene vil blant annet føre med seg overveltningsproblemer som jeg ikke ser hvordan man skal løse. Jeg tviler også på at en skatt på inntekt har så uheldige konsekvenser for anvendelsen av produksjonsressursene som det ofte fryktes, hvis man så langt det er mulig unngår uoverensstemmelser mellom den skattemessige og den reelle inntekt.

UNITED NATIONS

UNITED NATIONS REVIEW

To keep currently informed, read the *United Nations Review* — an illustrated magazine which objectively reports each month on events of international importance. Its special articles on UN activities provide essential information to full understanding of world affairs. Annual subscription (12 issues) kr. 24,75.

YEARBOOK OF THE UNITED NATIONS, 1957

A reference volume of permanent value providing a complete and fully documented record of all activities of the United Nations during the year for the use of researchers, advanced students and teachers of international relations. 585 pages, clothbound. Kr. 110,-.

From:

JOHAN GRUNDT TANUM FORLAG

Kr. Augustsgate 7 A, Oslo.

Descriptive literature and catalogues on UN publications available on request.

Tale for universitetet

ved 50-årsfesten for Sosialøkonomisk Samfunn og Sosialøkonomisk eksamen, den 25. oktober 1958.

Av Petter Jakob Bjerve

Universitetet i Oslo har alltid stått høgt i folkemedvetet, og vyrdnaden for Universitetet er stor.

Dette heng nok saman med

at Universitetet, endå før det vart til, stod som eit symbol for det nasjonale sjølvstendet,

at Universitetet seinare gjennom forsking og undervisning la eit nødvendig grunnlag for at vi skulle kunne vinne dette sjølvstendet, og

at Universitetet, då fridomen vart truga, stod fast saman med heimefronten elles. Dessutan heng vel vyrdnaden for Universitetet saman med den revolusjonerande rolla som vitskapen har spelt i det siste hundreåret — kulturelt og økonomisk. Universitet i Oslo har kanskje ikkje ytt så *store* tilskot til den ålmenne vitskapelege framgangen, men på somme område har då norske vitskapsmenn sett varige spor etter seg.

Universitetet i Oslo hadde vel størst posisjon så lenge det var den einaste vitskaplege institusjonen i landet. Etter kvart som høgskulane voks fram vart Universitetet mindre dominerande, og etter at vi i dei siste 10—12 åra har fått det eine forskningsinstituttet etter det andre utanom Universitetet og dessutan endå eit universitet, har Universitetet i Oslo teikna seg mindre og mindre skarpt i det vitskapelege biletet. For ein som er glad i Universitetet og som trur at stordrift er mest effektivt jamvel i vitskapen, er dette ei syrgjeleg utvikling, og ein spør seg sjøl kva åsaka kan vere. Spesielt er det grunn til å spørre korfor ikkje Universitetet — like mye som andre forskningsinstitutt — har nytt godt av den drivande krafta til vitskapelege «gründerar»?

Svaret trur eg er at Universitetet i Oslo ikkje berre manglar administrasjon som fag, men og som effektivt hjelpemiddel til eige bruk. Først når Universitetet får ei administrativ oppbygging

som gjer det mogleg å samordne forskingsprosjekt og undervisning både innanfor og mellom faggruppene,

som kan gje rom og slagkraft for vitskapelege gründerar med evne til å lage opplegg og åpne perspektiv både for forskarar og departement, og

som gjev trygd for at initiativ vil føre til avgjerd — positiv eller negativ — innan rimeleg tid, først då trur eg at Universitetet i Oslo kan vinne att den gamle posisjonen i folket og hos dei som fastlegg budsjettet.

Desse frimodige ytringane gjeld Universitetet i det heile. Om den sosialøkonomiske seksjonen skal eg — på ein kveld som denne — dra fram først og fremst det som vi kan rose og takke Universitetet for.

Eg skal såleis ikkje gå inn på det evige ordskiftet om den sosialøkonomiske studieordninga. At det gjekk mest hundre år før vi fekk den første studieordninga og 30 år før vi fekk den andre, skal vi ikkje laste den økonomiske seksjonen for, men administrasjonssystemet. Dessuten har seksjonen nyleg offentleggjort eit framlegg til studieordning nr. 3 som etter mitt skyn lover sers godt — og som det har teke mindre enn 20 år å få til!

Det som vi i kveld først og fremst vil takke Universitetet for, er

at det i 50 år har vore høve til å ta ein sosialøkonomisk eksamen — ein eksamen god nok for dei høgste embete når berre kandidaten har vore god nok —

at studiet har skapt ein stand av sosialøkonomar som er glad i faget sitt og oppglødd for oppgåvene sine, og

at produktet av sosialøkonomisk eksamen er godt nok til å gje både stat, kommunar og private større appetitt di meir dei forsyner seg av det.

Dei fleste sosialøkonomar er vel og takksame for den hyggelige studietida ved Universitetet i Oslo. Dette gjeld kanskje serleg oss som fekk nyte godt av Frederiksgt. 3. Det kameratskapet og samarbeidet som Frederiksgt. 3 skapte, har vore og er til umåteleg stor glede og nytte for alle som fekk nyte godt av det. For dette skal vi serleg takke professor Wedervang, som vi saknar her i kveld, og som fortener ei serskilt helsing.

Til slutt vil eg nemne det som sosialøkonomane i Noreg etter mi meining ikkje har minst grunn til å takke for, nemleg det høge vitskapelege nivået som faget vårt står på ved Universitetet i dag — både i undervisning og forsking. Sosialøkonomien er eit av dei få fagområde der Universitetet i Oslo står på internasjonalt toppnivå.

Kor mye dette har hatt å seie for den yngre generasjonen av sosialøkonomar og kva det vil få å seie for komande økonomgenerasjonar, trur eg ikkje alle er klår over. Men eg er viss på at det vil bli emnet for talen til Universitetet ved 100-årsjubileet.

Med dette vil eg be alle være med på ei helsing til Universitetet i Oslo, ei helsing

med takk for at vi fekk sosialøkonomsk eksamen,

med ynskje om at den nye studieordninga må bli til lukke for faget, og

med von om at vi heretter må få ro kring det sosialøkonomiske studiet.

Skål for Universitetet!

FRA REDAKSJONEN;

Selv om dette nummer fra redaksjons side er tenkt å ha en spesiell karakter, har vi ikke funnet det riktig helt å la det mer aktuelt pregede stoff utgå. Siden Sosialøkonomen er et månedstidsskrift, ville det som nå er aktuelt være adskillig mer uaktuelt når neste nummer kommer ut. På de følgende sider presenterer vi derfor stoff som tar sitt utgangspunkt i tidligere nummer av tidsskriftet.

Hva er rasjonalisering?

LEIF H. SKARE

Leif H. Skare, Statsbanenes rasjonaliseringsekspert og tidligere Rasjonaliseringsdirektør, har i anledning Mikros artikkel om rasjonalisering i Sosialøkonomen nr. 5 gjort oss oppmerksom på en artikkel i Nordisk Administrativt Tidsskrift, hvor han nettopp behandler en del av de spørsmål Mikro var inne på. Med Skares velvillige tillatelse gjengir vi en del av artikkelen nedenfor.

Red.

Ordet rasjonalisering har, siden vi fikk det fra Tyskland i begynnelsen av 1920-årene, ikke oppnådd å få den entydighet og klarhet som det er behov for. Det mangler ikke definisjoner av begrepet, og de fleste tar naturlig nok utgangspunkt i ordets latinske opprinnelse: ratio= fornuft. Så lenge menneskene ikke er enige om hva som er fornuft hjelper dette oss lite, og vi finner hos dem som har gjort seg opp en mening om begrepet rasjonalisering høyst forskjellige oppfatninger. Noen setter likhetstegn mellom mekanisering eller automatisering og rasjonaliseringen, andre går noe lenger og knytter begrepet til all forenkling av arbeid som skal utføres. Andre igjen knytter ordet direkte til spare-begrepet, og hevder at formålet med rasjonalisering må være å spare utgifter eller kostnader. Et felles trekk ved de vanlige oppfatninger er at de som regel er for snevre og ensidige.

Rasjonaliseringsbegrepet kan best forklares gjennom et annet begrep: *effektivitet* eller *effektivisering,* ut fra det grunnlag at *alle tiltak for å øke effektiviteten i en virksomhet er rasjonaliseringsarbeid.* Vi blir da nødt til å definere ordene effektivitet og effektivisering.

Effektiviteten i en virksomhet kan defineres som *forholdet mellom virksomhetens ytelser (de tjenester den gir) og de oppofringer (kostnader) den krever.*

En virksomhet er effektiv, når den fyller sitt formål med et minimum av kostnader og med et minimum av bivirkninger som ikke er ønsket. I den offentlige forvaltning vil man som regel ha en gitt begrensning av ressursene av de kostnader som virksomheten kan medføre. Målet på effektivitet blir da hvor stort resultat virksomheten kan gi med de kostnader som er fastlagt.

Det er avgjørende at effektiviteten alltid vurderes ut fra *virksomhetens formål.* En forutsetning for å kunne måle eller vurdere effektiviteten i en virksomhet må være at formålet er fullt klarlagt. På dette viktige punkt synes det ofte å herske uklarhet innen den offentlige forvaltning.

I diskusjoner om offentlig forvaltning har det vært hevdet at effektivitetskravet står i strid med kravet om rettssikkerhet og de såkalte «betryggende former» i forvaltningen. Ut fra den definisjon av effektivitetsbegrepet som er gitt her er det *ingen reell motsetning mellom effektivitetskravet og kravet om rettssikkerhet og «betryggende former».* Med sitt hovedformål: å tjene samfunnet, ut fra vår demokratiske rettsoppfatning, vil en forvaltning som ofrer rettssikkerheten for å spare tid og penger være lite effektiv, og en forvaltning som bruker *mer* tid, penger og arbeidskraft enn det reelt er behov for, vil også være lite effektiv. En vurdering vil alltid være nødvendig.

Det er i denne sammenheng viktig å være klar over at en stadig større del av statsforvaltningen utfører arbeidsoppgaver som *ikke* har direkte sammenheng med rettssikkerheten og kravet til «betryggende former». I Norge er over 90% av personalet i statsforvaltningen (ekskl. forsvaret) beskjeftiget med forretningsmessig virksomhet (f .eks. Postverket) og annen virksomhet som produserer tjenesteytelser (f. eks. vegvesenet). Dette er virksomhet som gir muligheter for effektivitetsmålinger og effektivitetskontroll.

Effektiviseringsarbeidet vil alltid gå ut på å gjennomføre *forandringer i det bestående,* og her ligger årsaken til mange av de vanskeligheter, særlig av menneskelig art, som oppstår i forbindelse med rasjonaliseringen. Behovet for forandringer og nytten av forandringene kan man bare få klarlagt ved å undersøke *hvilke alternative handlemåter som kan komme i stedenfor dem som brukes,* uansett om det gjelder spørsmålet om arbeidsdeling, ansvar og myndighet hos det øverste ledd i virksomheten, retningslinjer for lønnsfastsettelsen eller detaljene ved bokføringen i et regnskap. Grunnlaget for

rasjonaliseringsarbeidet blir derfor alltid at man må skaffe seg oversikt over hvilke alternative framgangsmåter som kan brukes på vedkommende felt, og hvilke positive og negative virkninger overgangen til en ny handlemåte vil ha.

Den oppfatning av rasjonaliseringsarbeidet som er kommet til uttrykk her skulle klart vise at det i og for seg ikke dreier seg om et nytt element eller en ny funksjon innenfor det administrative arbeid og ansvar. Behovet for å rasjonalisere eller effektivisere har alltid vært tilstede og vil alltid være tilstede innenfor enhver virksomhet eller organisasjon. Det nye i rasjonaliseringsarbeidet er at det nå blir drevet langt mer systematisk og i større omfang enn tidligere. Dets betydning er på grunn av utviklingen i hele vårt samfunnsliv blitt stadig større. Dette skyldes særlig spesialiseringen i arbeidslivet, veksten i de enkelte organisasjoners eller virksomheters omfang og antall, og ikke minst den sterke stigning i tempoet i den tekniske utviklingen. I enhver større virksomhet er det blitt nødvendig å planlegge og organisere effektiviseringsarbeidet på en helt annen måte enn tidligere, for å kunne utnytte de nye tekniske og organisatoriske muligheter.

Verdifast sparing i livsforsikring

Av direktør R. Holmsen

Dosent Ole Hagens artikkel i oktober-nummeret inneholder interessante opplysninger, og jeg er enig i meget av det han skriver. Likevel vil jeg gjerne be om plass til noen få bemerkninger.

Herr Hagen innleder med å si at diskusjonen om livsforsikring og inflasjonstap i stor utstrekning har konsentrert seg om spekulasjoner om «verdifaste» livsforsikringer. Dette stemmer ikke hvis det er diskusjonen innen livsforsikringskretser han sikter til. Jeg tror de fleste livsforsikringsfolk er klar over at den helt verdifaste livsforsikring er en ønskedrøm. Det vi kjemper for er noe annet og mere realistisk, nemlig adgang for livsforsikringsselskapene til å plasere forsikringstagernes penger på en mere verdifast måte enn i vanlige obligasjoner.

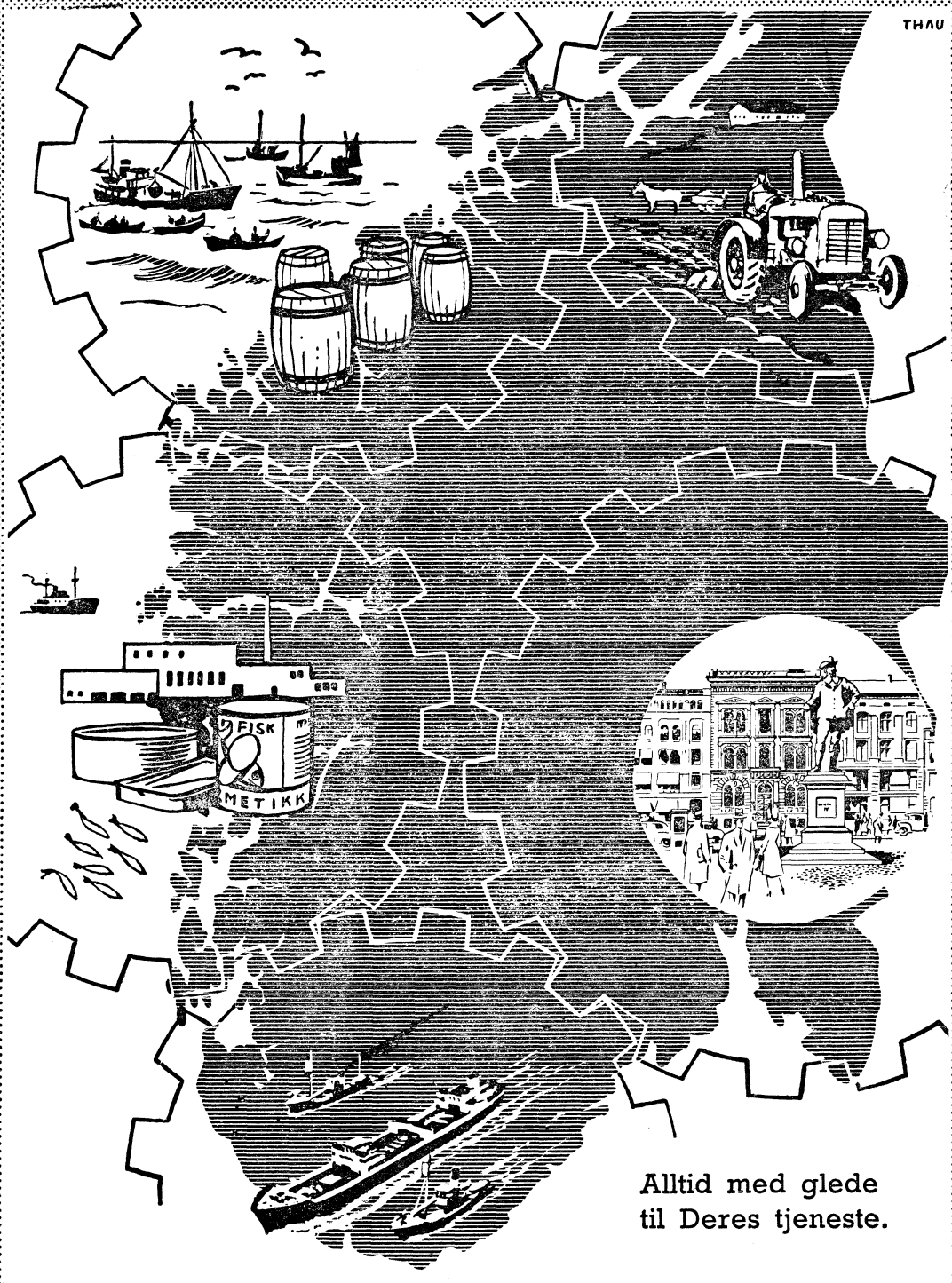
Herr Hagen har selvsagt rett i at også ved vanlige obligasjonstyper kan långiverne unngå tap som følge av prisstigning, nemlig ved å kreve en rente som er så høy at den foruten den normale lånerente også gir en erstatning for kapitalens verdiforringelse i lånetiden. Vanskeligheten er bare den at ingen på forhånd kan vite hvor stor eller liten prisstigningen vil bli i løpet av en viss tid fremover. Det skulle derfor være meget logisk å fastsette inflasjonsgodtgjørelsen i form av et indekstillegg til den vanlige renten. Herr Hagen omtaler indeksobligasjonene som «kunstige åndsprodukter». Ikke desto mindre er indeksobligasjoner nu alminnelig gjennomført både i Finnland og i Frankrike og har i disse land vesentlig grad bidratt til å holde den private sparing oppe. En interessant form for realobligasjoner er tatt i bruk her i landet ved finansiering av kraftutbygging. Kommuner og private bedrifter har nemlig bidratt til finansiering av enkelte kraftverk ved å skyte inn penger som foruten å gi en rimelig renteavkastning også sikrer långiverne langsiktige kraftleveranser til produksjonspris.

Her Hagens innvending mot at livsforsikringsselskapene skal anbringe midler i realverdier, har jeg ærlig talt vanskelig å forstå. Det er riktig nok som han sier at forsikringskontrakten klart og presist må fiksere selskapets forpliktelser, men jeg kan ikke være enig i at dette krav ikke blir oppfylt hvis kontraktene er kalkulert så forsiktig at betydelig bonus vil være en normal forventning. Det ligger tvertimot i sakens natur at så langsiktige kontrakter som livsforsikring vanligvis er, må bygges på meget forsiktige forutsetninger både m.h.t. rente, dødelighet og omkostninger. Selv med den form for kapitalplasering som selskapene hittil har vært henvist til, er det i årenes løp inntruffet store svingninger i renteavkastningen. Dødeligheten har også vist seg å være alt annet enn stabil. Det er derfor helt nødvendig at livsforsikringsselskapenes premier inneholder betydelige sikkerhetsmarginer, og disse marginene vil normalt gi overskudd som kan brukes til forhøyelse av forsikringsytelsene. Hvis renteinntekten under en lengere inflasjonsperiode innstiller seg på et høyt nivå, er det helt logisk at den del av renteavkastningen som i realiteten er inflasjonsgodtgjørelse, brukes til forhøyelse av forsikringssummene, slik at forsikringstagerne på den måten i hvert fall får noen kompensasjon for fallet i pengeverdien.

Herr Hagen peker på en annen utvei som neppe er særlig praktisk. Han foreslår at den enkelte forsikringstager belåner polisen opp til gjenkjøpsverdien og kjøper aksjer for pengene. Ville det ikke være mere rasjonelt at livsforsikringsselskapene, som har anledning til å følge aksjemarkedet bedre enn den enkelte forsikringstager, plaserer en del av sin forvaltningskapital i aksjer og lar avkastningen komme samtlige forsikringstagere til gode? Derved oppnås også den utjevning av risikoen som er nødvendig i all aksjeplasering.

Spørsmålet om verdifast sparing er et omfattende og mangesidig problem som for tiden utredes av en offentlig komite, hvor jeg selv har den ære å være medlem. Jeg skal derfor på det nåværende tidspunkt ikke innlate meg på noen mer inngående drøftelse av problemet.

Statistisk Sentralbyrå,
Biblioteket,
Stenningensgt. 16,
Oslo.



Alltid med glede
til Deres tjeneste.

KREDITKASSEN

Christiania Bank og Kreditkasse

LANDETS ELDSTE FORRETNINGSBANK

Hovedkontor: Stortorvet 7 - Oslo - Telefon: 33 68 70 Telegr.adr.: KREDITKASSEN

Brødrene Tengs
Oslo