

Statistisk Sentralbureau
Bibliotek nr. 10
27 FEB 1961

SOSIALØKONOMEN

2

FEBRUAR 1961

AV INNHOLDET:

Norsk næringsliv og
utviklingslandene

Varebyttet

Handelspolitikken

Markedsarbeidet

Skipsfarten



Hjelpeprogrammenes dilemma

t320.5
S85

SOSIALØKONOMEN

Tidligere Stimulator

Utgitt av Sosialøkonomisk Samfunn

Nr. 2 - 15. årgang - februar 1961

Sosialøkonomer til underutviklede land

Det blir i disse dager lagt fram en komitéinnstilling om norsk innsats i og for de underutviklede land. Så vidt vi forstår tas det sikte på en sterk utvidelse av denne virksomhet.

Mange norske sosialøkonomer har etter krigen arbeidet i de underutviklede land. Økonomer — gjerne med en sterk statistisk bakgrunn som den de norske har — er av de virkelig store mangelvarer i de land det her gjelder. Selv de mest nødtørftige behov og arbeidsoppgaver er udekket. Men for tiden er jo situasjonen den at økonomer er mangelvare også her i landet. Det er forståelig at norske arbeidsgivere, stat, kommune eller privat næringsliv, nødig vil gi slipp på ansatte som de selv trenger sårt, og det til arbeidsoppgaver i fjerne land og under forhold som en antar bare i liten grad senere vil komme arbeidet hjemme til gode. På den annen side gjelder det her en politisk og økonomisk oppgave som den norske regjering, med støtte fra et så godt som samlet Storting, har forpliktet oss til å være med på å løse.

Det er åpenbart at vi her står overfor vanskeligheter som det ikke i en håndvending lar seg gjøre å finne en patentløsning på. Men myndighetene og de interesserte organisasjoner må gå sammen om å søke utveier som gjør skadevirkningene på lang sikt så små som mulige både for sosialøkonomene og for deres arbeidsgivere. Det vil være ytterst uheldig om vårt land ikke skulle makte å imotekomme de anmodninger om økonomisk-statistisk bistand som vi med sikkerhet kan gå ut fra vil bli rettet til oss i seksti-årene.

*

Erfaringer fra arbeidet i marken har vist at fagkunnskap — og i tillegg selvsagt visse språkkunnskaper — i mange tilfelle ikke er tilstrekkelig til en effektiv innsats. Det er også nødvendig å forstå og arbeide innen rammen av politiske, sosiale og religiøse for-

hold som kanskje bryter med mye i vår bakgrunn. Uansett hvilke tiltak som blir planlagt for en utvidet norsk innsats, tror vi myndighetene vil finne det nødvendig å åpne muligheter for en tilleggsutdannelse som letter ekspertens tilpassing i det land der han skal arbeide. En slik tilleggsutdannelse vil vel i første omgang best kunne organiseres ved kortere kurser. Men det er et spørsmål om ikke økonomene selv på lengre sikt bør overveie å innarbeide i det sosialøkonomiske studium grunnelementene i en slik tilleggsutdannelse, for at sosialøkonomene som yrkesgruppe lettere skal kunne gjøre nytte av sine spesielle kunnskaper i arbeidet i de underutviklede land.

*

Så kan det være grunn til å spørre om vi har økonomer som er villige til å ta på seg slike oppdrag. Mye tyder på at det ofte er «feil» person som ønsker å reise ut. Fra de underutviklede lands side blir det så å si uten unntak etterspurt høyt utdannede spesialister med årelang faglig og administrativ erfaring. Det ser imidlertid ut til at de som reflekterer på oppdragene oftest er ganske unge økonomer med relativt kort praksis. En utvei til å få utnyttet denne verdifulle — og uten tvil entusiastiske — arbeidskraft vil være å danne grupper av «junior-eksperter». De kunne bli stilt til rådighet for mere erfarne ledere i de første faser av arbeidet. For lederen vil et slikt samarbeid bety at han kan unngå den frustrerende følelse — som mange eksperter har hatt i arbeidet ute — av å virke i et tomrom. «Junior-eksperterne» vil høste verdifull praksis for senere internasjonalt arbeid. Ved å bygge på en kombinasjon av «junior-eksperter» og høyt utdannede ledere, skulle vi ha håp om å kunne tilfredsstille i hvert fall noen av de krav som vil bli stilt oss i nærmeste framtid.

Siden sist

Ny dr. oecon.



Lørdag 4. februar disputerte dosent Preben Munthe (c.o. 1946) ved Norges Handelshøyskole for den økonomiske doktorgrad. Doktoranden hadde to avhandlinger å forsvare: «Horisontale karteller» og «Produsentenes vertikale markedspolitikk som pristeoretisk problem». Som ordinære opponenter fungerte professor, dr. polit. Bjarke Fog, København, og avdelingsdirektør Asbjørn Bergan, Oslo.

Tidligere i uken hadde doktoranden holdt sine prøveforelesninger over emnene «Kan spillteorien (The Theory of Games) anvendes innenfor økonomisk teori» og «Befolkningsutviklingens stadier».

Preben Munthe er født i 1922 og tok sosialøkonomisk embetseksamen i 1946. Han var assosiat ved Universitetets sosialøkonomiske institutt i Oslo 1947 og høyskolestipendiat ved Norges Handelshøyskole fra 1947 til 1956 da han ble dosent. Han hadde studieopphold i U.S.A. 1947—48 og i England 1955—56. I 1954—55 var han konsulent ved European Productivity Agency.

Preben Munthe kommer til å fordoble antallet av doctores oeconomiae her i landet. Det har tidligere vært kreert én dr. oecon. ved Norges Handelshøyskole, nemlig professor Ole Myrvoll som tok doktorgraden i 1956.

Sosi-A-tetsnytt

Audun Bugjerde (c. o. 1949) har fått et års permisjon fra sin stilling som leder av Kontoret for områdeplanlegging i Bergen og Hordaland for å arbeide ved Bergens Privatbank.

Harald Vikre (c. o. 1949) har sagt opp sin konsulentstilling i Statistisk Sentralbyrå for å tiltre en stilling hos C. Tennant Sons & Co. A/S.

Frode Akstun (c.o. 1953), som siden 1955 har vært ansatt i Norges Rederforbund, skal tiltre stilling som direktør hos Wilh. Wilhelmsen.

Halvor Skraastad (c. o. 1956), som siden 1958 har vært ansatt i Norsk Avisforening for Rødt og Hvitt Fe, Hamar, er tilsatt som sekretær i Statistisk Sentralbyrå.

Roald Hem (c. o. 1957) har gått fra sekretærstilling i Statistisk Sentralbyrå til stilling som fullmektig ved Vinmonopolets statistiske avdeling.

Betydelig stigning

i

Samfunnets medlemstall

Sosialøkonomisk Samfunns medlemsgruppe for statsansatte hadde pr. 1. januar 1961 202 medlemmer, mot 186 pr. 1. januar 1960. Privatgruppens medlemstall var ved siste årsskifte 61, mot 63 et år tidligere. Den største stigningen finner vi for studentgruppen hvor medlemstallet gikk opp fra 12 til 55.

Formannvalg i Samfunnets medlemsgrupper

Per Monsrud (c. o. 1957), Christiana Bank og Kreditkasse, ble på årsmøtet 24. januar valgt til ny formann i Sosialøkonomisk Samfunns medlemsgruppe for privatansatte. Han avløser Einar Magnussen (c. o. 1957), Norges Bank.

Idar Møglestue (c. o. 1952), Statistisk Sentralbyrå, er gjenvalgt som formann i Samfunnets medlemsgruppe for statsansatte.

Referat fra årsmøtene finnes under «Foreningsnytt» bakerst i bladet.

Kappløpet mellom folkeflom og produksjonsvekst setter hjelpeprogrammene i et dilemma

*Vanskelig å få
både i pose og sekk*



Sist høst kom det ut et memorandum fra Sosialøkonomisk Institutt med tittelen «Økonomiske problemstillinger i underutviklede områder». Det var et referat, utarbeidet av cand. oecon. Per Schreiner, av en forelesningsserie som professor Trygve Haavelmo holdt høsten 1959. Det er relativt sjelden at selve tittelen på en forelesningsrekke ligger så nær opp til det vi kan kalle aktuelt avisstoff. Sosialøkonomen har derfor benyttet anledningen til å ta et kort intervju med professor Haavelmo om emnet.



— De har holdt en forelesningsrekke om økonomiske problemstillinger i underutviklede områder. Kunne De nevne noen hovedmomenter?

— Det enkleste ville jo være å lese referatet av forelesningene. Problemfeltet er så stort at selv referatet bare berører noen hovedpunkter. Løsrevne momenter kan derfor bli nokså misvisende. Dessuten er det en lite takknemlig oppgave å angripe disse problemene på rent økonomisk basis. En kan så lett bli beskyldt for å være en fæl kyniker.

— Men er det ikke her et spørsmål om hjelp til disse områder og er ikke det tvert imot praktisk humanitet?

— Det å overføre ressurser fra f. eks. Norge til underutviklede områder er vel humanitet fra vårt synspunkt. Det er imidlertid ikke mulig bare ved økonomiske resonnmener å fastsette noen «riktig» størrelse på den ressursmengde giverlandet burde stille til disposisjon. Det er igrunnen først når det blir spørsmål om hvordan ressursene skal anvendes i mottakerlandet at økonomiske resonnmener kommer inn for fullt. Men hvis nøden er stor i mottakerlandet og hjelpen begrenset, vil det å hjelpe noen kunne bety det samme som å prisgi andre. Det å ta stilling til dette på et rent økonomisk effektivitetsgrunnlag vil lett virke hardhendt.

— Hvordan mener De at hjelpen skal legges an?

— Det synes som om en målsetting i retning av «hjelp til selvhjelp» har vært en slags rettesnor for

hjelpeprogrammene hittil, hvis man i det hele tatt har kunnet spore noen målsetting utover det å ville hjelpe. Med hjelp til selvhjelp menes det vel noe i retning av å få igang en økonomisk utvikling i disse områdene, så de på lengre sikt kan følge etter de mer utviklede landene.

— Betyr dette at vi bør sende maskiner?

— Det eneste som er sikkert er at det er vanskelig å svare. Blant en rekke momenter kan vi f. eks. tenke på de problemer som ligger bak diskusjonen om «balansert vekst». Ser vi på hele kryssløpet i en utviklet økonomi er det meget vanskelig å avgjøre hva som er det «viktigste», hvor man skulle begynne hvis man ville lage noe liknende. Hvis man skal lage en fabrikk for å dekke et bestemt varespektrum, blir man faktisk nødt til å satse samtidig på noe liknende på en rekke områder, ellers kan fabrikk bli stående der som en øde øy. Den kan ikke benytte sine egne varer, den avhenger av et utstrakt varebytte. Hvis da slike fabrikker må være av en viss størrelse for i det hele tatt å kunne operere, kan vi få det forholdet at ingen fabrikker får begynt fordi alle burde begynne på engang for å få et skikkelig marked. Hvis man ikke har noen koordinering kan saken lett stå i stampe. Dette kan kanskje være en del av forklaringen på at de tilsynelatende meget store profittmuligheter i slike områder ikke fører til tilsvarende igangsetting av nye bedrifter.

— Men kan ikke varene eksporteres og de nødvendige innsatsvarer importeres?

— Det er en mulighet, men da vil fabrikkene få mindre betydning for landets økonomi. Helt ekstremt kan vi tenke oss en fabrikk som får alt den trenger fra utlandet, ja, kanskje til og med endel av arbeidsstokken på grunn av tekniske krav, og som selger alt den produserer til utlandet. Hvis nå matproduksjonen på forhånd tilsvarer eksistensminimum slik at arbeiderne må få importert mat, så er virkningen av å bygge fabrikkene omtrent den samme som om endel av arbeiderne i landet hadde emigrert.

— Ville ikke det være en fordel likevel? Mange av disse landene har jo et ganske sterkt befolkningspress.

— Det er et spørsmål om det ville monne noe særlig. Etter en tid ville kanskje befolkningen ha økt slik at resten av befolkningen igjen var på eksistensminimum. I det hele står spørsmålet om befolkningspresset i brennpunktet i denne diskusjonen.

— Kan det ikke gjøres noe mer direkte med befolkningspresset?

— Det er kanskje hovedspørsmålet i hele diskusjonen. Så lenge det er så stor passivitet på dette området er det ikke uten grunn at tenkende mennesker føler at de står overfor et fortvilet valg når det gjelder hjelp til de underutviklede områder: Enten

tolerer vi eksisterende nød og elendighet forat naturens jernharde lov skal få virke til å holde folkeflommen i sjakk, eller så går vi aktivt inn for hjelp og stønad med store sjanser for å tape i et kappløp mellom folkeflom og bestrebelser for å nå fram til en mer menneskeverdig tilværelse for det enkelte individ. Hva skal vi velge? Hva er best, eller rettere hva er verst? Det er i grunnen ganske betegnende at når velmenende forkjempere for hjelp blir konfrontert med dette dilemma, så blir de ofte aldeles rasede og skjeller problemstilleren ut for å være kyniker. Det er jo ikke behagelig å legge en demper på entusiasme som har humanitetens og folkekjærlighetens stempel. Og så ruller hjelpeprogrammene videre uten noen egentlig klar målsetting for hva slags verden vi håper å nå fram til på litt lengre sikt.

— Hva er så veien ut av dette dilemma?

— Rent formelt kan en si at hjelpeprogrammene arbeider med for få frihetsgrader når det gjelder strukturendringer. På en eller annen måte må endel av de økonomiske og sosiale atferdsparametre som nå vanligvis tas som data, vris over til å bli variable parametre underlagt den menneskelige fornuft. Den gjengse oppfatningen om at de tilbakeliggende områder skal utvikles «under full bevarelse av nasjonale særpreg, seder og skikker», er nok smukk, men det gamle ord om at man ikke kan få både i pose og sekk gjelder vel også her.

G. Br.

ØKONOM og PSYKOLOG

til å medvirke i

ADMINISTRATIV ETTERUTDANNELSE AV INGENIØRER

VED NORGES TEKNISKE HØGSKOLE skal det settes igang seminar i industriell administrasjon med hovedvekt på økonomi, organisasjon og personalforhold.

Ved Institutt for sosialøkonomi skal ansettes en sosial- eller siviløkonom. Ved Institutt for industriell miljøforskning skal ansettes en psykolog eller tilsvarende utdannet fagmann i organisasjons- og personalspørsmål.

Stillingene er midlertidige, men man kan regne med at virksomheten blir permanent. Lønn etter statens regulativ kl. 17 - 20 etter kvalifikasjoner.

De som ansettes blir pålagt undervisningsoppgaver under seminarene, ledelse av praktisk prosjektarbeid i bedrifter mellom seminarene, samt utviklings- og forskningsarbeid på de fagområder etterutdannelsen skal dekke.

Søknader sendes innen 15. mars til de to nevnte institutter, (N.T.H., Trondheim) som også kan gi nærmere opplysninger.

Norges varebytte med utviklingslandene

En statistisk oversikt

Av cand. oecon. Leif Skaug

Til utviklingslandene har jeg i den følgende tabelloversikt regnet alle land i Asia unntatt Japan, Afrika bortsett fra Sør-Afrika-Sambandet og hele Latin-Amerika. Alle tall er gitt uten skip (totaltall med skip finnes imidlertid nederst i tabell 1).

Disse områder omfatter en stor del av verdens areal og folkemengde. På bakgrunn av den aktive økonomiske og sosiale poli-

tikk utviklingslandene fører og utviklingen mot stadig flere suverene stater, er det av stor interesse å studere nærmere den rolle utviklingslandene spiller i vårt varebytte med utlandet. Ved utformingen av tabellene er det særlig forsøkt å belyse landenes betydning som markeder for norske varer.

Tallrekken nedenfor viser områdenes prosentvise andel av Norges import og eksport av varer.

	Alle utviklingsland			Asia		Afrika		Latin-Amerika
	Imp.	Eksp.	Imp.	Eksp.	Imp.	Eksp.	Imp.	Eksp.
1938	13	8	7	2	2	3	5	4
1948	15	13	5	7	2	3	7	4
1953	9	12	2	4	2	4	4	4
1959	10	12	2	4	2	4	4	5
1960	9	11	2	3	2	4	4	4

Den relative nedgang i importandelen (alle utviklingsland) siden 1948 skyldes særlig en vesentlig mindre import fra de asiatiske land. Fra Indonesia er det blitt kjøpt langt mindre kopra enn før, og Iran har for en stor del falt bort som leverandør av brenselstoffer. Økingen i importen fra en del andre viktige land i Asia har vært betydelig mindre enn den samlede importstigning. Blant landene i Afrika er Ghana vårt største leverandørland. De viktigste varer vi kjøper derfra er manganmalm og kakaobønner. I Latin-Amerika er våre største handelspartnere Brasil (kaffe), Argentina (korn) og Venezuela (brenselstoffer). Nesten 60 prosent av importstigningen fra Latin-Amerika fra 1959 til 1960 skyldtes større brenselimport fra Venezuela.

Vår eksport til utviklingslande-

ne viste fra 1948 til 1953 bare en mindre nedgang relativt sett, og prosentandelen i 1959 var den samme som i 1953. Fra 1959 til 1960 gikk eksporten noe ned både absolutt og relativt sett.

Vi har i de fleste år importoverskott i vårt varebytte med utviklingslandene sett under ett. Det meste av overskottet kan imidlertid tilskrives varebyttet med land i Latin-Amerika. Når det gjelder landene i Asia, hadde vi i 1959 et relativt stort eksportoverskott og i de øvrige år moderate importoverskott. Det er nesten balanse i vår samhandel med landene i Afrika.

Om lag ½ prosent av utviklingslandenes samlede import ble i 1959 dekket av eksport fra Norge. Denne dekningsprosenten varierer lite når en sammenligner utviklingslandene i Asia sett under ett med utviklingslandene i Afri-

ka og Latin-Amerika, men det er betydelige forskjeller mellom landene. Av Nigerias import utgjorde norske varer ca. 4 prosent eller 2/3 av vår eksport til landene i Afrika. Vi dekket 1½ prosent av importen til Brasil, og dette svarte til over halvparten av vår eksport til Latin-Amerika. Salget av norske varer til de øvrige land er verdimessig sett av mindre betydning.

Tabell 1 viser verdien av Norges samhandel (uten skip) med hvert av landene. Når det gjelder eksporten, viser oppgavene i tabellen at vi har flere relativt betydelige avtakerland i Asia enn i de øvrige verdensdeler. I Afrika avtok f. eks. Nigeria i 1959 over 60 prosent av vår samlede eksport dit når Sør-Afrika-sambandet holdes utenfor. I Latin-Amerika var Brasils andel over 50 prosent. Men i dette område er også Argentina, Venezuela, Cuba, Mexico og Colombia betydelige avtakere. Til sammen hadde disse landene i 1959 en andel på ca. 40 prosent.

Tabell 2 gir en oversikt over de enkelte varegruppers betydning for vår eksport til utviklingslandene i forhold til vår samlede eksport under de respektive varegrupper. Absolutt sett veier fisk og fiskevarer tyngst. Dernest følger papir og papp og uedle metaller. Relativt sett viser tabellen til dels store forskyvninger fra 1953 til 1959.

Tabellene 3, 4 og 5 gir mer detaljerte oversikter over vår eksport til Asia, Afrika og Latin-Amerika med fordeling på viktigere varegrupper og de største avtakere.

Fisk og fiskevarer går vesentlig til afrikanske og latinamerikanske land. Således består eksporten til Nigeria i hovedsaken

Tabell 1. Norges samhandel med utviklingslandene. Mill. kr.

	Innførselen				Utførselen			
	1938	1948	1953	1959	1938	1948	1953	1959
Asia (unnt. Japan)	71,7	161,5	138,9	160,8	14,5	133,0	127,8	204,9
Arabiske land	0,9	—	1,5	6,9	—	0,3	0,9	4,3
Burma	14,6	0,6	2,0	2,6	6,5	4,3	6,1	3,8
India		17,0	8,3	21,0		47,8	35,3	30,4
Pakistan		2,1	2,0	1,6		8,7	9,2	7,0
China		10,6	13,3	20,7		13,5	6,7	54,2
Ceylon	0,8	3,7	3,2	3,3	0,2	2,8	3,4	4,7
Filippinene	1,2	19,4	18,8	20,6	0,3	2,4	1,8	10,8
Hong Kong	—	0,1	2,7	21,4	0,1	23,3	8,9	9,5
Indonesia	22,9	19,1	36,8	7,1	1,2	1,9	16,8	16,1
Irak	—	0,4	0,0	0,6	0,1	1,4	2,5	6,3
Iran	12,8	75,7	1,4	2,9	0,2	1,5	0,4	6,8
Israel	5,2	0,2	16,3	20,6	0,6	13,3	13,1	14,0
Kambodja, Laos, Viet-Nam	0,1	—	0,1	—	0,1	1,3	1,5	7,5
Malaya m. v.	1,2	8,1	19,2	17,8	1,1	5,0	9,7	13,1
Syria	—	0,1	—	0,1	0,1	0,4	1,4	2,0
Thailand	0,3	1,6	2,2	7,4	1,0	3,9	5,8	3,7
Andre	1,1	0,1	3,7	8,4	0,1	1,2	4,3	10,7
 Afrika (unnt. Sør-Afrika-Samb.)	 19,8	 67,2	 129,0	 179,5	 19,9	 50,3	 139,0	 195,8
Algerie	0,9	0,9	0,8	0,9	0,1	0,1	1,6	1,6
Belgisk Kongo	0,2	0,7	7,9	5,2	0,1	0,6	4,1	4,5
Br. Øst-Afrika	0,3	2,1	6,9	3,1	0,2	2,5	2,2	9,7
Egypt	0,6	1,1	6,5	4,7	11,2	32,7	40,2	7,5
Etiopia	1,1	0,1	3,5	10,8	—	—	1,2	2,4
Ghana	9,3	29,4	66,7	52,2	5,6	5,7	59,8	4,6
Nigeria				16,8				123,6
Liberia				4,2				2,2
Marokko				17,8				5,9
Tunis	2,5	6,0	0,7	1,2	0,1	0,3	0,3	0,8
Fr. Ekv. Afrika	0,2	4,8	2,8	3,4	0,6	—	5,7	1,0
Fr. Kamerun				2,7				9,6
Fr. Vest-Afrika				13,8				1,2
Port. Vest-Afrika				8,4				6,1
Port. Øst-Afrika	0,2	7,9	16,0	17,2	0,9	3,2	7,2	5,4
Rhodesia og Nyasaland	2,6	2,3	1,7	15,1	0,1	0,4	0,4	5,1
Sudan	0,1	0,2	0,4	0,7	0,1	0,3	2,5	1,2
Andre	0,4	1,4	—	1,3	0,3	2,9	2,0	3,4
 Latin-Amerika	 48,3	 208,9	 257,3	 270,4	 26,0	 79,4	 134,9	 260,1
Cuba	1,0	21,0	10,8	4,2	1,8	13,2	16,1	20,6
Mexico	1,5	3,9	1,0	13,4	1,4	2,9	7,1	13,8
Argentina	23,0	63,8	26,7	31,0	9,9	16,6	6,3	31,3
Brasil	4,9	83,3	139,6	116,8	5,4	33,0	68,5	132,1
Chile	1,0	0,8	0,3	0,5	0,4	3,8	7,5	1,9
Colombia	1,9	—	—	18,6	1,2	3,2	8,2	13,0
Peru	1,4	3,0	0,7	4,5	0,8	1,6	6,5	6,0
Venezuela	0,2	20,2	63,1	54,7	0,2	1,8	6,9	30,3
Uruguay	3,3	1,4	7,3	0,9	1,9	1,7	1,9	0,1
Haiti	0,4	10,3	3,9	6,5	0,1	0,1	0,2	0,4
Panama	3,1	—	—	0,2	0,4	1,5	0,8	0,8
Salvador	5,1	0,2	—	—	—	—	0,5	1,1
Domingo-Rep.	—	—	—	11,6	—	—	0,9	2,0
Andre	1,5	1,0	3,9	7,5	2,5	—	3,5	6,5
 Uten skip i alt	 139,8	 437,6	 525,2	 610,7	 60,4	 262,7	 401,7	 660,8
Med skip i alt	139,8	441,8	531,5	728,4	61,1	265,6	483,2	738,3

av tørrfisk og eksporten til Brasil av klippfisk. I 1959 hadde imidlertid uedle metaller (stål- og aluminiumsprodukter) og papir og papp (avispapir og trykkpapir) en langt større andel av eksporten til

Brasil enn tidligere. Dette hadde bl. a. sammenheng med valutakursen.

Når det gjelder gjødningsstoffer har Egypt i stor utstrekning falt bort som kjøper, bl. a. på

grunn av betalingsmessige vanskeligheter. For en del oppveies dette av større leveranser til China.

Papir og papp har mange og stabile markeder, særlig hva angår avispapir, tynntrykk og annet

skrive- og trykkipapir. Latin-Amerikas andel av vår papireksport tok seg vesentlig opp i 1959 (Brasil).

Ekspansjonen i vår eksport av uedle metaller har også vist seg i vår handel med utviklingslandene. Foruten Brasil, som er nevnt ovenfor, er også Argentina blitt et marked for disse produkter, og i Asia særlig China og India.

Det har foregått en sterk stigning i eksportverdien av maskiner og apparater. Spesielt gjelder dette til land i Asia (i første rekke India) og i Latin-Amerika (Venezuela og Brasil). En vesentlig del av eksporten består av deler og utstyr til industriovner (elektrotermiske maskiner og apparater).

Forøvrig viser tabellene en rekke detaljer for andre varegrupper som det imidlertid ikke finnes nødvendig å kommentere her.

Tabell 2. Norges eksport til utviklingslandene i forhold til samlet eksport.

Varegrupper	Samlet eksport		Herav til utviklingsland			
	1953	1959	1953	1959	1953	1959
	M. kr.	M. kr.	M. kr.	M. kr.	Pst.	Pst.
Meierivarer	58,7	88,1	5,7	3,0	9,7	3,4
Fisk og fiskevarer	543,1	780,4	159,8	206,1	29,4	26,4
Forstoffer	100,0	128,4	2,2	1,9	2,2	1,5
Papirmasse	467,6	508,8	5,6	22,6	1,2	4,4
Spinnestoffer	68,5	42,1	8,5	1,8	12,4	4,3
Dyre- og plantefett	227,0	303,3	9,0	7,5	4,0	2,5
Gjødningsstoffer	255,2	301,4	32,8	20,6	12,9	6,8
Andre kjemikalier	93,3	247,3	6,1	25,3	6,5	10,2
Arbeider av tre, unnt. møbler	37,3	49,6	9,1	6,4	24,4	12,9
Papir og papp	360,5	576,2	133,0	201,3	36,9	34,9
Garn, metervarer, tekstiler	17,5	57,7	1,4	10,0	8,0	17,3
Prod. av ikke-met. mineraler	10,8	19,4	1,9	1,3	17,6	6,7
Uedle metaller	701,5	1472,5	13,1	85,7	1,9	5,8
Arbeider av uedle metaller	20,5	125,3	2,2	8,5	10,7	6,8
Ikke-elektr. maskiner	42,5	128,6	1,6	8,3	3,8	6,5
Elektr. maskiner	13,9	71,7	1,5	28,4	10,8	39,6
Transp.midler unnt. skip	5,2	42,0	0,8	7,8	15,4	18,6
Møbler	1,4	12,0	0,7	3,7	42,9	30,8
Andre varer	441,1	627,9	6,7	10,6	1,5	1,7
Uten skip i alt	3465,6	5582,7	401,7	660,8	11,6	11,8

Tabell 3. Norges eksport til utviklingsland i Asia

Varegruppe/ viktigste land	Mill kr.		Prosent	
	1953	1959	1953	1959
Fisk og fiskevarer	8,5	4,9	6,7	2,4
Israel	6,2	2,4	4,9	1,2
Papirmasse	2,6	4,5	2,0	2,2
China	—	2,0	—	1,0
India	2,1	1,8	1,6	0,9
Dyre- og plantefett	2,5	2,4	2,0	1,2
Malaya m. Singapore	0,2	0,5	0,2	0,2
Israel	0,3	0,8	0,2	0,2
India	0,3	0,1	0,2	0,0
Gjødningsstoffer	0,5	15,5	0,4	7,6
China	—	14,5	—	7,1
India	0,3	—	0,2	—
Israel	—	0,5	—	0,2
Andre kjemikalier	4,2	12,4	3,3	6,1
China	0,2	6,6	0,2	3,2
Filippinene	—	1,5	—	0,7
Hong Kong	0,3	0,4	0,2	0,2
India	2,0	0,8	1,6	0,4
Israel	0,6	1,4	0,5	0,7
Korea	—	0,8	—	0,4
Arbeider av tre	3,0	1,8	2,3	0,9
Malaya m. Singapore	1,2	0,9	0,9	0,4
Papir og papp	83,0	86,1	64,9	42,0
Burma	5,7	2,9	4,5	1,4
Ceylon	3,0	4,1	2,3	2,0
China	6,1	0,1	4,8	0,0
Filippinene	0,7	4,8	0,5	2,3
Malaya m. Singapore	7,2	8,7	5,6	4,2
Hong Kong	6,2	7,6	4,9	3,7
India	21,0	10,2	16,4	5,0
Indonesia	15,5	14,9	12,1	7,3
Irak	2,2	3,1	1,7	1,5
Iran	0,2	4,3	0,2	2,1
Israel	3,5	4,1	2,7	2,0
Kambodja, Laos og Viet-nam	1,1	7,3	0,9	3,6
Libanon	—	2,5	—	1,2
Pakistan	4,1	4,5	3,2	2,2
Thailand	4,7	2,2	3,7	1,1
Garn, metervarer, tekst.	0,7	4,5	0,5	2,2
Filippinene	—	3,7	—	1,8

Uedle metaller	10,5	44,1	8,2	21,5
China	0,2	30,5	0,2	14,9
India	2,5	6,5	2,0	3,2
Pakistan	4,1	1,6	3,2	0,8
Hong Kong	1,6	0,4	1,3	0,2
Irak	0,0	0,9	0,0	0,4
Israel	0,2	1,3	0,2	0,6
Libanon	1,3	0,1	1,0	0,0
Maskiner og apparater	1,1	17,1	0,9	8,3
India	0,2	9,2	0,2	4,5
Irak	0,1	1,4	0,1	0,7
Iran	—	1,6	—	0,8
Israel	—	1,9	—	0,9
Andre varer	11,2	11,6	8,8	5,6
Uten skip i alt	127,8	204,9	100,0	100,0

Tabell 4. Norges eksport til utviklingsland i Afrika.

Varegruppe/viktigste land	Mill kr.		Prosent	
	1953	1959	1953	1959
Meierivarer	5,5	2,0	4,0	1,0
Algerie	0,9	0,6	0,6	0,3
Marokko	4,1	0,5	2,9	0,3
Tunis	0,2	0,7	0,1	0,4
Fisk og fiskevarer	71,7	136,8	51,6	69,9
Belgisk Kongo	0,6	0,7	0,4	0,4
Egypt	0,9	0,1	0,6	0,1
Rhodesia	0,0	0,9	0,0	0,5
Fr. Ekv. Afrika og fr. Kamerun	4,8	9,5	3,5	4,9
Liberia	0,6	1,8	0,4	0,9
Nigeria	57,1	113,7	41,1	58,1
Ghana		1,7		0,9
Gjødningsstoffer	32,3	4,4	23,2	2,3
Egypt	31,3	3,1	22,5	1,6
Rhodesia	—	0,9	—	0,5
Sudan	0,9	—	0,6	—

Arb. av tre, unnt. møbler	5,9	4,0	4,2	2,0
Belgisk Kongo	0,9	0,2	0,6	0,1
Br. Øst-Afrika	0,2	0,5	0,1	0,3
Etiopia	0,1	0,4	0,1	0,2
Fr. Vest-Afrika	0,2	0,3	0,1	0,2
Ghana	0,5	0,3	0,4	0,2
Nigeria	1,0	0,7	0,5	0,4
Marokko	3,5	0,7	2,5	0,4
Papir og papp	12,5	27,8	9,0	14,2
Belgisk Kongo	0,7	2,1	0,5	1,1
Br. Øst-Afrika	1,2	5,1	0,9	2,6
Egypt	7,5	2,9	5,4	1,5
Rhodesia	0,3	2,1	0,2	1,1
Ghana	0,5	1,9	0,4	1,0
Nigeria	6,6	3,4	1,0	3,4
Marokko	2,0	1,0	1,2	1,2
Port. Øst-Afrika	0,7	2,3	0,5	1,7
Uedle metaller	0,1	3,4	0,1	0,3
Belgisk Kongo	0,1	0,6	0,1	0,3
Br. Øst-Afrika	—	0,7	—	0,4
Port. Øst-Afrika	—	1,5	—	0,8
Andre varer	11,0	17,4	7,9	8,9
Uten skip i alt	139,0	195,8	100,0	100,0

Tabel! 5. Norges eksport til utviklingsland i Latin-Amerika.

Varegruppe/ viktigste land	Mill. kr.		Prosent	
	1953	1959	1953	1959
Fisk og fiskevarer	79,6	64,4	59,0	24,8
Cuba	15,1	15,4	11,2	5,9
Mexico	3,1	2,6	2,3	1,0
Brasil	57,8	41,2	42,8	15,9
Venezuela	1,6	2,9	1,2	1,1

Papirmasse	2,6	16,8	1,9	6,5
Cuba	—	0,8	—	0,3
Mexico	1,1	0,2	0,8	0,1
Argentina	0,6	2,6	0,4	1,0
Brasil	0,8	13,2	0,6	5,1
Dyre- og plantefett	3,8	3,9	2,8	1,5
Mexico	0,7	1,0	0,5	0,4
Panama	—	0,3	—	0,1
Brasil	0,3	1,8	0,2	0,7
Colombia	0,6	0,3	0,4	0,1
Kjemikalier, unnt. gjødn.	1,6	11,1	1,2	4,3
Mexico	0,3	0,4	0,2	0,2
Panama	0,3	—	0,2	—
Argentina	—	1,3	—	0,5
Bolivia	0,4	—	0,3	—
Brasil	0,3	8,2	0,2	3,2
Chile	—	0,6	—	0,2
Papir og papp	37,5	87,4	27,8	33,7
Cuba	0,4	1,1	0,3	0,4
Domingo-Rep.	0,6	1,0	0,4	0,4
Guatemala	0,3	1,4	0,2	0,5
Mexico	1,0	0,2	0,7	0,1
Salvador	0,6	1,0	0,4	0,4
Argentina	4,9	17,6	3,6	6,8
Brasil	8,3	35,8	6,2	13,8
Chile	7,1	0,1	5,3	0,0
Colombia	6,6	10,9	4,9	4,2
Ecuador	0,6	1,3	0,4	0,5
Peru	3,3	2,8	2,4	1,1
Venezuela	2,3	12,1	1,7	4,7
Uedle metaller	2,5	38,2	1,9	14,7
Mexico	0,7	1,0	0,5	0,4
Argentina	0,6	9,4	0,4	3,6
Brasil	—	25,9	—	10,0
Colombia	0,7	1,2	0,5	0,5
Arb. av uedle metaller	0,3	5,6	0,2	2,1
Brasil	0,1	2,3	0,1	0,9
Venezuela	—	2,8	—	1,1
Maskiner og apparater	1,7	15,5	1,3	6,0
Brasil	0,7	2,7	0,5	1,0
Peru	0,7	1,4	0,5	0,5
Venezuela	0,3	9,9	0,2	3,8
Andre varer	5,3	17,2	3,9	6,4
Uten skip i alt	134,9	260,1	100,0	100,0

Eksport av tekniske kunnskaper til utviklingslandene

For kort tid siden gikk ti norske ingeniør- og arkitektfirmaer sammen om å danne en gruppe for å eksportere konsulenttjenester til land utenfor Norden, fortrinnsvis til utviklingslandene. Gruppen har fått navnet United Consultants, Norway (Unicon) og har form av et interessentskap.

I Sverige har tekniske kunnskaper i den senere tid blitt en viktig eksportartikkel, særlig til utviklingslandene. Et foretak som har spesialisert seg på denne slags

eksport er Swedish General Consulting AB. Ni firmaer som tilsammen representerer fagkunnskaper på et meget bredt felt har dannet denne sammenslutningen for å tilby så allsidig service som mulig. På organisasjonens program står bl.a.: Flyfotografering, fotogrammetri og geofysisk kartlegging; geologiske undersøkelser og malmleting; planlegging, overvåking og inspeksjon av gruvevirksomhet og metallurgi, treforedling, mekanisk og kjemisk industri m.m.; by- og

regionalplanlegging; vannforsyning og irrigasjon; veier, broer, jernbaner, havneanlegg og flyplasser; kraftverk og energiforsyning; utforming av offentlige bygninger, skoler, sykehus etc.; vann, varme og sanitet. Sammenslutningen disponerer 900 ingeniører, arkitekter og andre spesialister.

Det sier seg selv at det sett fra oppdragsgivernes synspunkt er en stor fordel å ha å gjøre med leverandører av teknisk fagkunnskap som kan alt.

Norges handelspolitikk og forholdet til utviklingslandene

Av cand. jur. Arne Langeland

Innledende bemerkninger.

Norges forhold til utviklingslandene bestemmes av humanitære, politiske og økonomiske faktorer. Ut fra rent humanitære hensyn synes det naturlig at også Norge hjelper til å bøte på den nød og fattigdom som flertallet av jordens befolkning lever i. Utviklingslandene på sin side streber etter rask industrialisering og økonomisk utvikling for å skaffe levelige forhold for en stadig økende befolkningsmasse. Deres politiske orientering i det kommende ti-år vil kunne bestemme maktbalansen i verden. Og så av politiske grunner synes det nødvendig at Norge påtar seg sin del av de byrder som de vestlige industrialiserte land i egen interesse her må bære. Ut fra kortsiktige økonomiske betraktninger ville det, hvis det var politisk gjennomførlig, i og for seg kunne være fordelaktig for de industrialiserte land å holde kostnadsnivået nede i de råvareproduserende områder. Men fremkomsten av nye vekstdyktige økonomier i disse områder vil utvide rammen for de vestlige industrialiserte lands økonomiske virksomhet, hvilket på lengre sikt kanskje også er nødvendig for fortsatt økonomisk vekst. Norges handelspolitikk overfor utviklingslandene tar sikte på å ivareta norske kommersielle interesser, men må på litt lengre sikt samtidig søkes passet inn i den noe videre ramme som her er antydnet. Skipsfartsinteressene vil bli behandlet i en egen artikkel.

Varebyttet.

Som følge av begrensede naturressurser er Norge avhengig av en høyt utviklet utenrikshandel. 2/3 til 3/4 av varebyttet foregår med Vest-Europa. Men det foregår også en betydelig samhandel med utviklingslandene, og jeg tenker her på land utenfor Vest-Europa, Nord-Amerika og Østblokken. Mulighetene er neppe på langt nær utnyttet ennå.

I perioden januar—november 1960 innførte vi varer fra utviklingslandene for ca. 725 millioner kroner og eksporterte til dem for omkring 615 millioner kroner. Det er en relativt jevn geografisk fordeling på Asia, Afrika og Sør-Amerika. Men ser vi nærmere på tallene, fortar jevnheten seg. Av eksporten til Afrika tok den nyopprettede staten Nigeria alene ca. 115 millioner kroner, dvs. nesten halvparten. Vi eksporterer i overveiende grad tørrfisk til Nigeria som nå er vårt overlegent største marked for denne tradisjonelle eksportvare. På importsiden ligger Ghana først, med over 50 millioner kroner. Det er importen av kakao som gir slikt utslag. Også i

Sør-Amerika er det enkelte topper. Brasil alene står på importsiden for nesten halvparten, med 120 millioner kroner, og godt over halvparten, 130 millioner kroner, på eksportsiden og er nå vår betydeligste kjøper av klippfisk. I Asia derimot synes det å være en noe jevnere fordeling. Så vel på import- som på eksportsiden er India en god handelspartner med henholdsvis 23 og 32 millioner kroner. På importsiden ligger dog Japan med 50 og Filippinene med 33 millioner kroner foran.

Betalingsforhold.

Innføringen av begrenset konvertibilitet ved årsskiftet 1958/59 har ført til at Norges utenrikshandel nå nesten utelukkende baserer seg på oppgjør i fri valuta. Utenom statshandelslandene har Norge nå bilaterale clearingordninger med bare Brasil og Israel, og disse clearingordninger er begrunnet i særlige eksportinteresser og forholdene i Brasil og Israel, og ikke i norske betalingsbalansevansker. Etter EPU's bortfall er samarbeidet med EMA og det Internasjonale Valutafond grunnlaget for det internasjonale betalingssystem. Stadig flere utviklingsland opptas som medlemmer av Fondet, hvilket på lengre sikt neppe kan unngå å få virkninger for samarbeidet der. Disse lands medlemskap i Fondet gir på den annen side en viss forsikring mot for store tilfældigheter i deres valutapolitikk.

Norge har direkte, *traktatregulerte handelsforbindelser* med de fleste land i Sør-Amerika og de viktigste land i Asia og Midt-Østen. Handelssamkvemmet med de oversjøiske områder har imidlertid også vært regulert gjennom handelsavtalene med de tidligere kolonimakter. Handelstraktaten av 15. desember 1950 med Storbritannia dekker fremdeles de nå selvstendige stater Ghana og Nigeria. Varebytteavtalen av 2. april 1960 med Frankrike omfatter det franske Statsfelleskap hvor trolig 10—14 afrikanske stater vil fortsette som medlemmer dersom ikke en ny politisk utvikling endrer forholdene. Men det er likevel et spørsmål hvor lenge disse traktatforhold vil gjelde. En bør kanskje være særlig innstilt på at flere og flere av de afrikanske land vil ønske å etablere egne traktater med andre stater. Statsfelleskapet er ikke til hinder for at enkeltstatene fritt inngår handelsavtaler med tredjeland, men disse må i tilfelle også godtas av Felleskapets organer. I tillegg til den vekt som må tillegges våre skipsfartsinteresser vil det for et lite land som Norge kunne være av betydning å manifestere vår interesse for de nye

stater på et tidlig tidspunkt. Det vil således praktisk sett kunne være lettere å komme fram til rimelige bestemmelser om bestevilkårsbehandling etc. før nasjonalistiske og proteksjonistiske tendenser eventuelt låser posisjonene fast. Traktatforholdene til de afrikanske stater vil bli viet særlig oppmerksomhet i tiden fremover.

Når vi omtaler det multilaterale grunnlag for vårt varebytte med utviklingslandene, synes det naturlig å begynne med *råvareproblemet*. Utviklingslandene har stort sett det en kan kalle «råvare-økonomier», dvs. for å få valutainntekter er de sterkt avhengig av eksport av noen få hoved-råvarer som igjen dominerer deres økonomi. Råvarene er vanligvis konjunkturfølsomme. Selv mindre endringer i etterspørselen kan gi sterke prissvingninger. Utviklingslandene har videre som oftest små reserver, og stadige prisfluktuasjoner på eksportvarene kan sette deres økonomiske utvikling på spill.

For å bøte på dette har en forsøkt seg fram med en rekke internasjonale råvareavtaler hvor gjenomgangsprinsippene gjerne er fastsettelse av øvre og nedre prisgrenser, utjevningsslagre, produksjonsbestemmelser og eksportkontroll. Disse bestrebelser er nå knyttet til De Forente Nasjoners virksomhet. Norge støtter prinsipielt ordninger som tar sikte på å stabilisere det internasjonale råvaremarked. Spørsmålet om Norges tilslutning til de enkelte råvareavtaler har imidlertid vært vurdert i lys av våre mer konkrete handelspolitiske interesser. Et vesentlig moment er hvorvidt de gir rimelig balanse mellom produsent- og forbrukerinteresser.

Norge er medlem av Den internasjonale hveteavtale og Den internasjonale rådgivende komité for bomull. Av hensyn til sukkerimporten fra Øst-Europa har vi imidlertid ikke kunnet slutte oss til Den internasjonale sukkeravtale, selv om vi likevel deltar i det statistiske arbeid som utføres på dette område. Norge har heller ikke sluttet seg til det internasjonale kaffesamarbeid som de sør-amerikanske kaffeprodusenter har tatt initiativet til. Grunnen er at forbrukerinteressene ikke synes tilstrekkelig tilgodesett. Norge er endelig ikke medlem av Den internasjonale tinnavtale hvor våre interesser er små, men vi deltar i FN's nyopprettede internasjonale studiegruppe for bly og sink.

GATT.

Det er i første rekke Generalavtalen om tolltariffer og handel (GATT) som regulerer vårt varebytte med utviklingslandene. GATT bygger på kravet om avvikling av importrestriksjonene, forhandlinger om gjensidige tollnedsettelse og bestevilkårsprinsippet.

Innføringen av konvertibilitet på betalingssiden har på varesiden ført til at det blir vanskeligere å nytte betalingsbalanseansker som begrunnelse for importregulering. Den avvikling av importrestriksjonene som ble gjennomført i OEEC og gjort gjeldende på global basis også overfor utviklingslandene, føres nå videre i GATT. Utviklingslandene er derimot nesten kronisk i betalingsbalanseansker, og en må vel vente at deres restriksjoner på varebyttet vil bli opprettholdt i mange år fremover.

Når en ser bort fra importreguleringen av tank- og visse spesialskip, er bare 3,3 prosent av den norske import kvantitativt regulert. Dette kan dreie seg om en 300—400 vareslag fordelt omtrent med halvparten hver på landbruksvarer og industriprodukter. Ytterligere liberalisering er forestående. Under enhver omstendighet må en vente ytterligere press i GATT også fra utviklingslandenes side for å fjerne de gjenstående restriksjoner. Det kan under disse omstendigheter vise seg hensiktsmessig å foreta visse justeringer i vår landbrukspolitikk og å ta i bruk andre regulerende tiltak enn kvantitative importrestriksjoner. Problemet er at mens de fleste vest-europeiske land (ikke Storbritannia), i stor utstrekning tar sikte på selvforsyning, krever utviklingslandene adgang til nettopp de europeiske markeder for sine landbruksvarer. Problemet har i lengre tid vært drøftet i GATT, men har ennå ikke ført til særlig meget, bortsett fra visse anbefalinger til Tyskland, Frankrike og Italia om senkning av toll og fiskale avgifter på kaffe, te og kakao. Norge liberaliserte den 1. juli i fjor importen av visse tropiske produkter og satte ned sjokoladeavgiften, hvilket utviklingslandene hilste med tilfredshet i GATT.

Ved utviklingslandenes eksport av industrivarer oppstår det vi kaller *lavprisproblemet*. Dette behøver ikke være dumping, men spesielt lave priser som følge av at kostnadsnivået i produksjonslandet ligger vesentlig lavere enn i de industrialiserte vestlige land. En ukontrollert import av billigvarer ville føre til markedsforstyrrelser. Problemet er hittil mest kjent i Norge gjennom billige tekstilvarer fra Hong Kong og Japan, men etter hvert som utviklingslandene går fremover i industrialisering og økonomisk vekst, vil det bli større. Flere land, bl. a. Storbritannia, Frankrike og Benelux tok særlige forbehold om adgang til fortsatt å regulere importen fra Japan da landet sluttet seg til GATT, mens andre land, og deriblant Norge, ikke tok slikt forbehold og følgelig ikke har reservert seg adgang til dette. Norge har stort sett ført en liberal importpolitikk overfor lavprislandene, men etter hvert som lavprisproblemet vokser, kan ikke de mindre land alene ta imot trykket fra billig-eksporten. De større land må gå foran. Saken har lenge vært under drøftelse i GATT uten at en har funnet noen løsning. Et norsk/svensk initiativ som tok sikte på gradvis liberalisering av importen i de industrialiserte land førte ikke fram, men det ble dog i høst åpnet adgang i GATT til bilaterale og multilaterale konsultasjoner når markedsforstyrrelser oppstår. Det er å håpe at en gjennom slike konsultasjoner kan avgrense nærmere de felter hvor lavprisproblemet i første rekke oppstår. Det er mulig at den beste måte på kort sikt å løse problemet på er frivillige ordninger hvorved eksportlandet selv begrenser sin eksport til hva importlandet kan absorbere uten forstyrrelser. Slike ordninger har vi eksempler på mellom Japan og De Forente Stater.

På den annen side er det neppe klokt å presse problemet for sterkt fram. Det europeiske kostnadsnivå er lavere enn det amerikanske, og en kan kanskje risikere at proteksjonistiske krefter i De Forente Stater trekker ubehagelige paralleller. Endelig

har vi risikoen for at statshandelslandene utnytter mulighetene overfor utviklingslandene dersom de vestlige industrialiserte land ikke finner løsninger som i rimelig grad imøtekommer utviklingslandenes reelle eksportbehov.

Gjennom gjensidige tollforhandlinger i GATT etter krigen er det internasjonale tollnivå blitt presset betydelig nedover. Det er imidlertid et spørsmål om GATT's prinsipper om ytelser og motytelser ved tollforhandlinger i fremtiden fullt ut kan opprettholdes overfor utviklingslandene. De krever friere adgang til markedene i de kjøpedyktige land og mener seg berettiget til handelspolitiske innrømmelser uten kompensasjon. Som eksempler igjen kan nevnes kravet om tolllettelser for kaffe, te og kakao.

Resultatene av forhandlingene i GATT gjøres gjeldende på bestevilkårsbasis. Fremkomsten av nye regionale markeder som CEE, EFTA og tre sør-amerikanske markedsdannelser, hvorav Montevideo-avtalen om opprettelse av et latin-amerikansk frihandelsområde er den viktigste, endrer imidlertid i realiteten forutsetningene for håndhevelsen av bestevilkårsprinsippet. Denne tendens styrkes av tidligere godkjente unntak som Samveldepreferansene, og de nye preferansesystemer som er under utvikling i Afrika og i CEE's forhold til de tidligere franske besittelser der. India vil bli et kjempemarked for seg selv. Frihandelsområder for Nord-Afrika, Midt-Østen og Sør-Øst-Asia har vært diskutert uten at det foreløpig har ført til noe. På denne måte kan det til slutt bare bli noen få land i GATT som ikke er tilsluttet markedsdannelser hvor prefereringen av medlemmene faktisk vanskelig lar seg forene med bestevilkårskravet i GATT, selv om det legalt sett kan være full adgang til det. Dette kan ikke unngå å få virkninger for GATT's fremtidige virksomhet. GATT har bare så vidt gitt seg i kast med de problemer som denne nye økonomiske regionalisme reiser.

Utviklingslandene utgjør etter hvert flertallet i GATT, og også dette vil prege GATT's fremtidige virksomhet. Det vil kunne få betydning ved søknader fra industrialiserte land om unntaksbehandling for særskilte varer. Norge og de vest-europeiske land vil endelig måtte se i øynene at utviklingslandene i stadig høyere grad kommer til å ville påvirke løsningene også av de større problemer, som f. eks. de fortsatte vest-europeiske markedsforhandlinger.

OECD.

Utviklingslandene må sikres avsetning for sine eksportprodukter. Det må skapes jevn og trygg etter spørsmål over lengre perioder. Forutsetningen for dette er at de industrialiserte land fører en ekspansiv politikk.

Konvensjonen om OECD ble undertegnet den 14. desember 1960 i Paris av OEEC-landene, De Forente Stater og Canada. Den ventes å tre i kraft den 30. september 1961 og skal da erstatte OEEC. Det konjunkturpolitiske samarbeid som utviklet seg i OEEC, skal fortsettes og styrkes i OECD og vil der utgjøre den kanskje fremste oppgave. Dette vil få betydning ikke bare for medlemslandene selv, men også for utviklingslandene fordi en her skal ta hensyn til

nettopp deres interesser og problemer. Betydningen av et konjunkturpolitisk samarbeid mellom de vestlige industrialiserte land med et globalt siktepunkt kan i årene fremover politisk og økonomisk neppe overvurderes.

Forholdet til utviklingslandene blir et av de viktigste arbeidsfelt i OECD-samarbeidet. OECD's organer ventes i stigende grad å beskjeftige seg med dette problemkompleks. Dette innebærer trolig at ikke bare drøftelsene om økonomisk politikk, men hele OECD-samarbeidet og herunder også diskusjonene om handelsspørsmål, i betydelig grad vil bli giret på forholdet til utviklingslandene. De problemer som vi i 1960-årene vil møte på dette område, kan vi foreløpig bare så vidt skimte, men det vil vel ikke være for meget å vente at mange av de problemene som det forhandles om i GATT, f. eks. lavprisimporten og jordbruksvareeksporten, eller i FN (råvareproblemet), vil kunne bli forhåndsdrøftet i OECD. Utviklingslandene frykter at OECD vil bli de rikes klubb. Nettopp et engere forum kan imidlertid være nødvendig for at de vest-europeiske og nord-amerikanske land i det hele tatt skal kunne bli enige om en tilnærmedesvis liberal linje i disse kompliserte spørsmål hvor politikk og økonomi glir over i hverandre og danner et mildest talt forvirrende bilde.

OECD's spesielle komité for økonomi og utvikling og komiteén for teknisk hjelp skal behandle spørsmål i forhold til de OECD-land som ligger etter i økonomisk utvikling. Samtlige medlemsland skal være representert i disse to komitéer. Annerledes er det med OECD's Development Assistance Committee (DAC) som får begrenset medlemsskap. Denne komité skal ved OECD's iverksettelse overta etter en særlig gruppe som ble opprettet i januar 1960 da det ble besluttet å reorganisere OEEC. Den hadde opprinnelig bare 8 medlemmer, men det er senere økt til 11 og omfatter nå Belgia, Canada, De Forente Stater, Frankrike, Italia, Nederland, Portugal, Storbritannia, Tyskland samt Japan som ble spesielt invitert, og CEE's kommisjon i Brussel. Ønskemålet fra amerikansk side har nok i stor utstrekning vært å få europeerne, og da særlig tyskerne, til å øke sine bidrag, men dette ønskemål er bare uttrykk for de nye økonomiske styrkeforhold.

DAC's fremtidige virksomhet må tillegges betydelig vekt. Den vil få en delvis selvstendig stilling i OECD-samarbeidet. DAC skal i følge sitt nåværende mandat være et forum for drøftelser av metoder for å øke kapitaltilgangen til utviklingslandene og for utveksling av opplysninger om låneteknikk, og skal forutsetningsvis ikke selv ha operativ karakter.

Spørsmålet kan oppstå om norsk medlemsskap. Det er mulig medlemsskap med tiden kan medføre finansielle forpliktelser. Nye finansielle forpliktelser overfor utviklingslandene må en imidlertid på lengre sikt under enhver omstendighet se i øynene. En må overveie hvorvidt det vil være ønskelig for Norge og eventuelt de andre skandinaviske land å bli stående utenfor en viktig del av det samarbeid som skal være en av hjørnesteinene i OECD's fremtidige virksomhet.

Avsluttende bemerkninger.

En må vel regne med at det i utviklingslandene på lengre sikt vil være størst interesse for import av investeringsvarer, dvs. maskinelt og elektrisk utstyr og kapitalanlegg. Det samme gjelder konsulenttjenester og ingeniørarbeider. Utbyggingsprosjektene er ofte store og kan overstige de enkelte eksportbedrifters og -lands muligheter. Et nært produksjons-, salgs- og service-samarbeid mellom nordiske bedrifter ville trolig hjelpe et godt stykke på vei.

Mangelvaren er betalingsmidlene. Enkelte stats-handelsland har forsøkt å løse problemet ved billige eksportlån som betales tilbake i lokal valuta. Den lave rente virker fristende selv om omkostningene tas igjen i prisene.

Det er begrenset hvor langt Norge vil kunne evne å gå i retning av eksportlån på rimelige vilkår, men denne erkjennelse er i seg selv ikke nok til å avvise problemstillingen. I samband med eksport av kapitalanlegg og ingeniørarbeid kan spørsmålet om teknisk bistand oppstå. Norges generelle standpunkt her er at finansiell og teknisk bistand bør skje gjennom eller i samarbeid med De Forente Nasjoner. Dette skulle imidlertid ikke nødvendigvis være til hinder for fordomsfri utredning av spørsmålet om kommersielle, bilaterale støttetiltak.

En særlig side av saken er garantier for eksportkreditter. I Norge har vi Garantiinstituttet for eksportkreditt med en garantiramme på 150 millioner kroner som nettopp er utvidet til 300 millioner kroner. Instituttet har trolig hittil fylt behovet. I svar med den såkalte Bern-unions regler kan kreditene dog bare garanteres for maksimum fem år, og det er behov for lengre kreditter. Men som et kapitalfattig land kan Norge vanskelig gå foran ved oppmyking av Bern-unionens bestemmelser som tross alt gir en viss sikkerhet mot kreditt-krig.

Det har i den senere tid vært en markert stigning i behovet for eksportkredittgarantier. Det er neppe tvil om at kredittytelser er nødvendige for å bygge ut vår handel med utviklingslandene. Fra et handelspolitisk synspunkt synes det naturlig å se nærmere på mulighetene av å få etablert et nordisk samarbeid på dette område. Mange av de tidligere koloniale land ønsker å svekke den noe ensidige sterke tilknytning til kolonimaktene, og nærmere kontakt med de høyt industrialiserte men små, nordiske land som ikke selv har koloniale tradisjoner, kan synes fordelaktig for dem. Det er imidlertid et spørsmål om de nordiske land på f. eks. kapitalområdet kan klare det hver for seg og om ikke eksempelvis et nordisk eksportkreditt-garantifond med den psykologiske virkning det vil ha, er en av de veier vi må forsøke å slå inn på. SAS er god reklame på samarbeid over landegrensene og har bidratt til å gjøre de tre land mere kjent. Forholdet mellom bilateral støtte, nordisk samarbeid og multilateral hjelp bør kanskje i tilfelle søkes nærmere utredet.

Norges offisielle representasjon i utviklingslandene, og da særlig på det afrikanske kontinent, er neppe tilstrekkelig utbygget. Våre skipsfarts- og handelsinteresser trekker trolig i retning av at vi ofrer denne side av vårt forhold til utviklingslandene økt oppmerksomhet. I Afrika har vi nå diplomatiske sta-

sjoner i Cairo, Rabat og Lagos og konsulær stasjon i Cape Town. Mange av utviklingslandene tenderer i retning av statskontrollerte økonomier med regulert utenrikshandel. I Afrika synes stammetradisjonene å underbygge kooperasjonstanken. Forhandlinger med de offentlige, stedlige myndigheter vil måtte utgjøre en nødvendig del av det økonomiske samkvem med disse land. Et forslag til løsning av problemet, som ville redusere utgiftene ved selvstendig representasjon, går ut på opprettelse av felles nordiske representasjoner i afrikanske land. Forslaget er for tiden under overveielse, og det ville være for tidlig å spå om utfallet. En bør dog ikke se bort fra at i tillegg til de politiske problemer som kan oppstå, ville det ikke alltid være så enkelt for felles nordiske representanter å ivareta våre lands kommersielle interesser, idet de jo ikke alltid er komplementære, men ofte konkurrerende. Det er mulig at et utvidet produksjons- og salgssamarbeid mellom bedriftene og etablert låne- og kredittsamarbeid mellom myndighetene vil kunne bidra til å styrke grunnlaget for felles nordisk representasjon i utviklingslandene.

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 1966 garanterer Norske Liv dessuten et tillegg som i dette tilfelle utgjør 15%, slik at den samlede utbetaling ved død før 1. januar 1966 blir *kr. 57 500,—*.

NORSKE LIV
Stiftet 1844

Markedsarbeidet i utviklingslandene

Av cand. oecon. Arne S. Fonkalsrud

Markedsarbeidet i de teknisk og økonomisk underutviklede land støter på mange problemer som man normalt ikke har noe besvær med i de mere utviklede land. Man merker først problemet når man skal finne en forbindelse i et underutviklet land. De fleste av disse land er jo tidligere koloniområder og hadde som sådant bygget opp sitt næringsliv og handelssystem i nær tilknytning til næringslivet i moderlandet. Antallet firmaer var som regel begrenset, men til gjengjeld store og innflytelsesrike. Noen uavhengig handelsstand på eksport/import-nivået utenom disse koloniseliskaper eksisterte praktisk talt ikke — i hvertfall ikke i de mindre og minst utviklede av områdene.

Siden disse land har oppnådd sin selvstendighet er det blitt etablert en lang rekke firmaer av landets borgere med tanke på å bygge opp en nasjonal handelsstand som foruten den lokale handel, også skulle ta vare på import og eksport. Disse mange nystartede firmaer er blitt favorisert av myndighetene, delvis gjennom lovgivningen og delvis ved praktiseringen av importreguleringene. På tross av dette har det gått relativt sent med å få bygget opp en nasjonal handelsstand. Bare i land som India, Pakistan, Filippinene og lignende områder hvor den lokale befolkning har en viss forretningsmessig bakgrunn og trening i handel, har man kommet et stykke på vei. Ikke desto mindre føles konkurransen fra de store internasjonale handelsselskaper, og i de fleste land er det lagt begrensninger på deres virksomhet og i visse tilfelle — slik som på Filippinene — kan de ikke lenger påta seg importagenturer. De tidligere koloniherrer har i mange tilfelle sørget for å forbeholde seg visse fordeler for sin handel i selvstendighetserklæringene, slik at de begrensninger som er lagt på internasjonale firmaer i sin alminnelighet ikke gjelder f. eks. for amerikanske på Filippinene, for franske i Vietnam og for britiske i Burma.

På tross av den sterke assistanse som myndighetene gir sine nasjonale firmaer, har det likevel vist seg at utviklingen i retning av en nasjonal handelsstand ikke har gått hurtig nok, og myndighetene i utviklingslandene har i mange tilfelle opprettet statlige handelsselskaper bl. a. med formål å organisere importhandelen i visse bransjer. I enkelte tilfelle, slik som i Indonesia, er denne prosess foregått ved at de tidligere koloniherrers handelsselskaper er blitt nasjonalisert. I utviklingslandene har man derfor stort sett følgende grupper av firmaer å velge mellom når man skal ansette representant:

1. Statsdrevne firmaer eller offentlige innkjøpskontorer.
2. Nystartede firmaer, ledet av lokale forretningsmenn.
3. Internasjonale firmaer som har hovedkontorer i de industrialiserte land.

Alternativ 1 er bare mulig når det gjelder store kontrakter og når leveransene er av en slik art at kjøperen finner det hensiktsmessig å ha direkte kontakt med produsentene. For vanlige handelsvarer og tjenester blir det derfor spørsmål om å velge alternativ 2 eller 3. I mange tilfelle har man forøvrig ikke noe valg, da de større internasjonale handelsfirmaer gjerne er såvidt sterkt engasjert på forhånd at de ikke kan påta seg ytterligere agenturer. Det er nærmest bare i unntagelsestilfelle at man kan regne med å få disse til å påta seg agenturene, i hvertfall når det dreier seg om en vare som ikke ansees å være spesialitet for Norge slik som f. eks. papir. Man er derfor henvist til å finne en representant blant de mange og nystartede firmaer som er kommet i gang på nasjonal basis. En mellomgruppe er forøvrig de firmaer som i det fjerneste Østen er startet av lokale kinesere. De har som regel ikke fullt borgerskap og er underlagt visse restriksjoner, men kommer likevel ikke i samme klasse som de internasjonale handelsfirmaer. Blant disse kan man finne en del som er både effektive og pålitelige, men norske eksportører har også hatt skuffelser med agenter innen denne gruppe. Blant de helt lokaldrevne firmaer har det vist seg å være vanskelig å finne agenter som er tilstrekkelig kyndig i alminnelig internasjonal handelspraksis og samtidig har kjennskap til de spesielle produkter særlig innen den tekniske sektor som blir tilbudt. Et fåtall firmaer av høy klasse finnes riktignok, men de er allerede så sterkt engasjert med leverandører i de store industrielle land at de har vanskelig for å ta seg av ytterligere agenturer effektivt. I mange tilfelle har man derfor bare valget mellom ikke å ha noen agent eller å ansette en som ikke er helt kvalifisert for oppgaven. I visse tilfelle har vanskeligheten med å skaffe passende representasjon ført til at norske eksportfirmaer har gått sammen om å opprette et salgsselskap, som f. eks. i Etiopia, Kenya og Iran. Enkelte steder finnes det også norsk ledede importfirmaer som da selvsagt har spesialisert seg på representasjon for norske eksportører.

For å støtte opp om sine agenter og assistere dem i salgsarbeidet, spesielt når det gjelder tekniske produkter, er det derfor vanlig for produsentene i industrilandene å sende sine spesialselgere og teknikere på relativt hyppige inspeksjonsturer til agentene i utviklingslandene.

I tråd med denne utvikling har også Norges Eksportråd funnet det hensiktsmessig å ha ambulerende utsendinger for Asia og Afrika, som med regelmessige mellomrom besøker de forskjellige områder og støtter opp om agentenes introduksjonsarbeid og eventuelt hjelper norske firmaer å finne frem til nye.

Også når det gjelder valuta- og importbestemmelser byr forholdene i utviklingslandene på spesielle

problemer. Landenes egne valutaressurser er i alminnelighet for små til å finansiere den normale import, langt mindre den spesielle import som kreves for utbygging av landets næringsveier. Mange av landene mottar derfor tildels betydelige midler i form av lån, både offentlige og private, hjelpeprogram, private kreditter og investeringer. En betydelig del av importen i disse land er derfor bundet til bestemte leverandørgrupper eller områder. Særlig er dette blitt merkbart etter at den amerikanske administrasjon i fjor høst gjorde det kjent at innkjøp under det amerikanske hjelpeprogram i første rekke skulle skje fra Amerika. Midler som kommer under Colombo-planen har også tidligere vært reservert leverandører i giverlandene. Det samme gjelder visse bilaterale kredittavtaler som bl. a. Storbritannia, Tyskland, Frankrike, Sveits og andre giverland har iverksatt. Leveranser under private kredittavtaler eller investeringsordninger blir som regel alltid forbeholdt den gruppe som har organisert finansieringen. Tilsammen utgjør disse forskjellige former for bunden finansiering i mange land en betydelig del av importen. Samme virkning har de bytteavtaler som mange av landene har avsluttet med land i Øst-blokk. Prinsipielt er disse varebytteordninger gjort opp med balanse. For å øke avsetningsmulighetene for utviklingslandets egne produkter blir derfor importen av visse produkter forbeholdt leverandører i et avtaleland. I India f. eks. er normale eksportmuligheter på denne måte blitt sterkt redusert. På tross av de lettelsener som på denne måte blir gitt eksporten fra avtalelandene, har mange av dem allikevel vanskeligheter med å finne tilstrekkelige leveranse-dyktige varer for å betale for sitt importbehov. Øst-blokklandene har derfor i enkelte tilfelle levert betydelige mengder skandinavisk papir på sine kvoter, men har for dette beregnet seg en betydelig margin.

På grunn av den varemangel som eksisterer i de fleste av utviklingslandene kommer spørsmålet om salgsfremmende tiltak og vanlig markedsfremmende arbeide mer i bakgrunnen, enn de rent importmessige forhold, særlig spørsmålet om importlisens. Adskillig av importvarene, særlig kapitalvarer, kjøpes på anbud. Betydelig tid går derfor med til å gå gjennom den store strøm av anbudsinnydelser som kommer fra disse land og forøvrig skaffe opplysninger om de større innkjøpsprogram som blir lagt opp. Svært ofte finner man som nevnt at innkjøpene vil bli forbeholdt enkelte leverandørland på grunn av finansieringen eller andre forhold, men selv i de tilfelle hvor det tilsynelatende dreier seg om åpne anbud på global basis viser det seg ved nærmere undersøkelse at mulighetene er minimale. Dette henger sammen med at enkelte større leverandører som er godt representert på stedet på forhånd, har sørget for å bearbeide den myndighet som utsteder anbudet såvidt grundig og endog assistert med å utarbeide anbudsinnydelser på en slik måte at andre leverandører ikke kan møte de tekniske krav. Når det gjelder prosjekter organisert på privat basis, men med betydelig offentlig finansiell støtte, har det vist seg å være en profitabel teknikk for de store leverandører å hjelpe til med organiseringen av slike foretagender mot å forbeholde seg leveransene av det essensielle kapitalutstyr. En-

kelte ganger må de riktignok organisere kreditter eller eventuelt også delta med en viss kapitalinnsats. De store internasjonale handels- og industriforetagender som gjerne tidligere har hatt avdelinger i landet har selvsagt en stor fordel fremfor sine konkurrenter på dette område. I mange tilfelle kan de tilgodehavender som opparbeides i vedkommende utviklingsland benyttes til oppsetting av avdelingsfabrikker for konsernet i tråd med den generelle utbygningspolitikk. Samtidig har ordningen også hjulpet utviklingslandet med å bygge ut sin industri. Hensikten er forøvrig oppnådd. I enkelte tilfelle kan man også merke et visst samspill mellom offentlig kredittgivning og private investeringsinteresser i enkelte av giverlandene.

De norske leverandører har gjennomgående for liten finansiell styrke til å kunne følge med i dette kappløp, og offentlige kreditter har hittil heller ikke kommet inn i bildet. I visse land er det allikevel lyktes å komme inn med noe norsk kapitalutstyr, men bortsett fra et par tilfelle hvor de norske produkter ligger meget sterkt an i konkurransen på verdensmarkedet, har det vist seg å være nødvendig med spesielle tiltak. Kapitalinnsatsen må som foran nevnt nødvendigvis bli beskjedne, og man har i stedet søkt å kompensere dette ved å gi bedre teknisk service enn konkurrentene. Flere spesialfirmaer er i de senere år startet med eksport av kapitalvarer for øyet. Det synes å være stigende interesse for å undersøke leveranse-mulighetene til utviklingslandene, og enkelte firmaer har allerede satt opp delvis lokalproduksjon av hensyn til importreguleringene. For de fleste firmaer blir riktignok disse markeder noe mer perifere. De kan nødvendigvis ikke ofre for meget av kapasiteten på disse, spesielt nu med den omfattende omlegging som pågår av markedsstrukturen i Europa. Så snart denne konsolideringsprosess er kulminert vil forhåpentligvis flere firmaer kunne gå inn for å bearbeide markedene i utviklingslandene på en ganske annerledes effektiv måte enn nu. Det er også å håpe at myndighetene i økende utstrekning vil legge mulighetene til rette ved å yte valutalån og gi teknisk hjelp til utviklingsland.

Medarbeidere i dette nummer

Arne S. Fonkalsrud (c. o. 1944), eksportutsendning, Norges Eksportråd.

Arne Langeland (c. jur. 1952), sekretær i Utenriksdepartementet.

Anders Schram (c. o. 1946), konsulent i Statistisk Sentralbyrå.

Leif Skaug (c. o. 1951), konsulent i Statistisk Sentralbyrå.

Utbyggingen av skipsfarten

i de underutviklede land

Av en skipsfartsekspert

Flere av de underutviklede land synes å ta sikte på etablering av en selvstendig skipsfartsnæring som et ledd i sine planer for økonomisk utvikling. Man ser sjelden i det enkelte tilfelle fremsatt noen detaljert begrunnelse for den økonomiske forsvarlighet av slike investeringer. I forskjellige forbindelser har imidlertid følgende argumenter vært fremført til fordel for en slik politikk: For det første hevdes det at det vil bli mulig å redusere landets transportomkostninger. For det annet at man vil spare fremmed valuta. For det tredje at man vil øke sysselsettingen. For det fjerde at man vil åpne nye handelsveier for landets eksport og import. Og endelig for det femte at man vil kunne møte landets beredskapsbehov for sjøtransporter.

Utviklingen av skipsfarten i de underutviklede land er i første rekke et spørsmål om riktig anvendelse av en knapp kapitaltilgang. Problemet for disse landene er jo nettopp å fordele sin begrensede tilgang på kapital på de forskjellige investeringsmuligheter på en slik måte at man får den raskest mulige økonomiske vekst. Alternativet til å kanalisere kapitaltilgangen til skipsfart vil være å investere i industri, jordbruk, innenlands transport osv. Forsøksvis kan man antagelig stille opp iallfall to krav til investeringer i de underutviklede land:

- i) De skal gi den størst mulige kapitalavkastning.
- ii) De må skape et tilfredsstillende antall nye arbeidsplasser pr. enhet av investert kapital såvel direkte som gjennom de videre virkninger som investeringene har på landets etterspørsel og økonomi.

Det er vanlig å anta at kapitalavkastningen på nye investeringer generelt er betydelig høyere i utviklingslandene enn i de industrialiserte land. I internasjonal skipsfart vil derimot kapitalavkastningen nødvendigvis ligge på omtrent samme nivå som i industrien i de utviklede land. Man må anta at utviklingslandene bare i gunstigste fall vil være i stand til å oppnå en kapitalavkastning på sine investeringer i shippingsektoren på nivå med gjennomsnittet for den internasjonale skipsfart som helhet. Dette betyr igjen at de underutviklede land gjennomgående vil få en lavere avkastning på sin kapital ved å investere den i internasjonal skipsfart enn ved å investere den i innenlandske næringer.

Når det gjelder krav om at investeringene i de underutviklede land direkte og gjennom avledet etterspørsel skal skape en tilfredsstillende basis for videre økonomisk vekst og sysselsetting, kommer også skipsfarten dårlig ut sammenlignet med andre investeringsmuligheter. Hva angår den direkte sysselsetting i skipsfartsnæringen, vil kapitalomkostningene ved å skape en ny arbeidsplass være høyere enn i praktisk talt noen annen næring og flere ganger så

høy som i de fleste næringer. Man regner at en investering på 800.000 kroner pr. arbeidsplass er vanlig som gjennomsnitt i internasjonal skipsfart. Dette gjennomsnittet dekker variasjoner fra omkring 300.000 kroner for mindre sjøgående fartøyer til så mye som 1,5 mill. kroner for store tankskip.

Også når det gjelder avledet sysselsetting og etterspørsel, synes investeringene i internasjonal skipsfart for disse land å være lite gunstig sammenlignet med investeringer i innenlandske næringer. En usedvanlig stor prosent av skipsfartens driftsutgifter vil i disse land måtte ventes å påløpe i utenlandsk valuta. Årsaken til dette er i første rekke at utviklingslandene ikke kan regnes å ha skipsbygnings- eller reparasjonsmuligheter innenlands og at de har få hjelpeindustrier som kan levere en del av skipsfartens driftsmidler og forsyninger. Investeringer i et skip vil derfor ikke på samme måte som investeringer i et lokalt industrianlegg føre til en økning i den innenlandske etterspørslen.

Når man hevder at de underutviklede land ofte anvender sin kapital på en lite hensiktsmessig måte ved å investere i internasjonal skipsfart, må man være oppmerksom på at skipsverft verden over i dag tilbyr kreditt for så mye som 70 prosent eller mere av kontraktprisen for nye skip. I den utstrekning de underutviklede land kan oppnå slik utenlandsk kreditt for bygging av nye skip, vil de på denne måte være i stand til å skaffe seg en ekstra kapitaltilgang i form av utenlandske lån. Deres eget bidrag vil bli redusert til ca. 30 prosent av kapitalomkostningene. Det må imidlertid understrekes at dette er en ordning som antagelig er midlertidig som følge av den store ledige kapasitet ved skipsverftene. Man må også være oppmerksom på at mange av de underutviklede lands tilbøyelighet til å utbygge sine egne handelsflåter ikke på noen måte skyldes de gunstige lånemuligheter i dag, men har vært til stede i meget lenger tid. Det bør bemerkes at også i de tilfelle man får slike lån, vil de underutviklede land selv måtte stille 30 prosent av kapitalen, og for denne del av kapitalen må argumentene om valg av effektive investeringer gjelde. Likeledes er lån fra skipsbygningsindustrien kortsiktige. I alminnelighet strekker de seg kun over 7 år.

Spørsmålet om de underutviklede land ved å ha sin egen handelsflåte kan spare valuta, er forholdsvis komplisert. Alt vil avhenge av omstendighetene i det enkelte tilfelle. Dersom landet selv kan levere en betydelig del av skipets forsyninger, vil dette selvsagt bidra til å spare valuta i snever forstand. Mye avhenger også av hvilken fart skipet går i, av mannskapets nasjonalitet, av mulighetene for reparasjon i hjemlandet osv. Hvis en tilstrekkelig stor prosent av de totale utgifter påløper i hjemlandet, vil man

selvsagt kunne spare valuta ved å ha sin egen skipsfart.

Mye avhenger åpenbart av hvor kapitalutgiftene påløper. De fleste underutviklede land må regne med å kjøpe eller bygge sine skip i utlandet med derav følgende høye valutautgifter.

I alminnelighet må man gå ut fra at de underutviklede land bare kan levere en meget liten del av et skips utstyr og forsyninger, og at store deler av utgiftene vil påløpe i fremmed valuta. Når man videre tar hensyn til at en del av de forsyninger som leveres fra landet selv, vil ha et betydelig importelement, blir mulighetene for å spare valuta ytterligere redusert. I enkelte tilfelle, da man må regne med at de underutviklede lands skipsfart har høyere driftsomkostninger enn utenlandske skip, er det tvert imot mulig at valutasparingen blir negativ. Hvis man sammenligner mulighetene for å spare valuta ved å investere i skipsfarten med mulighetene for å tjene valuta ved eksport av produkter fra andre næringer som kan utbygges med den samme kapital, synes det rimelig å anta at de underutviklede lands skipsfartsinvesteringer som helhet under ingen omstendigheter ikke vil komme gunstigere ut valutamessig enn de fleste innenlandske investeringer i disse land. Disse innenlandske investeringer i de underutviklede land må hva angår kapitalavkastning og sysselsetting antas å ha vesentlige fordeler fremfor investering i skipsfart.

Mange vil kanskje hevde at de underutviklede land skulle ha gode muligheter for å konkurrere i internasjonal skipsfart fordi de kan operere med lavere omkostninger, spesielt i mannskap. Når det gjelder andre utgiftskategorier vil imidlertid de underutviklede lands skipsfart antagelig få høyere utgifter enn skipsfarten i tradisjonelle skipsfartsland. Det kan også stilles et meget stort spørsmålstegn ved muligheten for i noen avgjørende grad å redusere mannskapsutgiftene. Det er en kjent sak at man ofte må ha betydelig større mannskaper i en rekke av disse land for å utføre det samme arbeid. Videre er mannskapene mindre effektive, mindre årvåkne når det gjelder ettersyn og vedlikehold, mindre omtenkssomme ved bruk av utstyr osv. På denne måte påløper det betydelige utgifter som kommer i tillegg til de direkte mannskapsutgifter. Gjennom den harde konkurranse i internasjonal skipsfart er omkostningsnivået drevet ned til et absolutt minimum, og man kan ikke regne med at de underutviklede land som vil mangle tradisjon og bakgrunn i skipsfartsnæringen, vil kunne operere med de samme lave omkostninger. Tilsvarende vil det på inntektssiden i høy grad avhenge av innsikt og dyktighet i hvilken grad man er i stand til å skaffe økonomisk egnet beskjef-tigelse for skipene. Skal de underutviklede land delta i internasjonal skipsfart, må de tilby sine tjenester til de samme rater som gjelder på det internasjonale fraktmarked. Resultatet blir at heller ikke inntekts-siden kan ventes å bli så god for skipsfarten i de underutviklede land som for skipsfarten i de tradisjonelle skipsfartsland.

Man kan hevde at dette bare gjelder i en overgangperiode, og at når de underutviklede land har fått den tilstrekkelige erfaring i skipsfartsnæringen, vil de kunne drive på full konkurransemessig basis. I

enkelte tilfelle vil dette muligens være riktig. I andre tilfelle neppe. Det avgjørende må imidlertid være at man i dag velger å investere i slike næringer som totalt sett både på kort og lang sikt gir det beste resultat.

Parallelt med oppbyggingen av nasjonale flåter i de underutviklede land ser man ofte at de innfører beskyttelsestiltak for å sikre last for nasjonale skip, eller man går til subsidiering. I alminnelighet blir slike tiltak nødvendige nettopp fordi disse lands skipsfart på forretningsmessig basis ikke er istand til å konkurrere på det internasjonale fraktmarked. Her har man en meget sterk indikasjon på at det økonomiske grunnlag for utbyggingen av skipsfarten i disse land generelt sett sjelden er til stede.

Støttetiltak av typen flaggdiskriminering og subsidier vil bevirke at transportene flyttes fra skip med lave driftsomkostninger til skip med høyere driftsomkostninger. Disse høyere omkostninger kan dekkes dels gjennom subsidier og dels gjennom høyere rater ved at det etableres et separat fraktmarked for de laster som er reservert for nasjonale skip, og på dette spesielle og isolerte fraktmarked holder et høyere ratenivå. Omkostningene kan også høy grad påløpe indirekte gjennom dårligere service, skadet last, lengre transporttid, forsinket levering osv. Totalt sett blir virkningen urasjonelle internasjonale transporter og høyere transportomkostninger for den sjøgående verdenshandel.

Som nevnt har de underutviklede land anført at de bør bygge ut sine nasjonale flåter for å utvikle nye handelsveier for landets eksport og import. Det er vanskelig å se at dette argument kan tillegges vekt. Utenlandsk skipsfart er like interessert i å tjene og utvikle de enkelte lands utenrikshandel som landets egne rederier. Overalt der det på lengre sikt synes å være muligheter for å utbygge nye linjer, synes det ikke å være mangel på initiativ og vilje hos den internasjonale skipsfart til å utnytte disse muligheter.

Som helhet er det vanskelig å se at de underutviklede land på det nåværende tidspunkt ut fra rene økonomiske betraktninger skulle være tjent med å bygge ut sin egen skipsfart. Hensynet til rasjonell anvendelse av den knappe kapitaltilgang skulle tilsi at internasjonale sjøtransporter overlates til andre land med bedre utviklet innenlandsk næringsliv og med lang erfaring i sjøtransporter og dermed muligheter for å operere effektivt og med tilfredsstillende kapitalavkastning. I alminnelighet synes man å savne en solid økonomisk begrunnelse for utbyggingen av skipsfarten i disse land.

I enkelte tilfelle synes man å legge stor vekt på beredskapsargumenter som begrunnelse for å bygge opp nasjonale flåter. Som helhet spiller imidlertid dette argumentet neppe særlig stor rolle. I den utstrekning dette argument brukes, er det imidlertid vanskelig å vite hvilken vekt de underutviklede land saklig sett bør legge på det. Ofte har man inntrykk av at dette argument gis for stor vekt sett i forhold til de sterke økonomiske hensyn som taler mot en utbygging av skipsfarten i de underutviklede land. Man kan heller ikke se bort fra at visse nasjonale prestisjehensyn kommer inn. Slike mere irrasjonelle motiver synes ofte å føre til at økonomiske hensyn settes til side.



Sveriges näringsliv og utviklingslandene

«Sveriges näringsliv och de underutvecklade länderna.»

Utgitt av Studieförbundet Näringsliv och Samhälle i skriftserien «Studier och debatt». Stockholm 1960.

I langt høyere grad enn her i landet har den offentlige debatt i Sverige i den senere tid vært opptatt av spørsmålet om økt svensk støtte til utviklingslandene. Et viktig bidrag til denne debatten er skriftet «Sveriges näringsliv och de underutvecklade länderna», som er utarbeidet av en arbeidsgruppe sammensatt av fremstående representanter for svensk næringsliv. Bakgrunnen for dette utredningsarbeidet var at man innen svensk næringsliv følte at diskusjonen om Sveriges innsats for utviklingslandene var for meget preget av politiske, ideologiske og humanitære synspunkter, og at man så det som ønskelig å trekke sterkere inn i debatten også de kommersielle og industrielle aspekter.

Skriftet inneholder en god og lettskrevet vurdering av de underutviklede lands problemer og av det eksisterende kommersielle, tekniske og finansielle samarbeid mellom industrilandene og de underutviklede land. Videre legger arbeidsgruppen frem en rekke konkrete forslag og anbefalinger for utvidet svensk innsats. Konklusjonene kan kort oppsummeres slik:

- 1) Et internasjonalt handelspolitisk samarbeid med sikte på å stabilisere råvareprisene er både i Sveriges og utviklingslandenes interesse.
- 2) Svensk diskriminering mot utviklingslandenes eksportprodukter bør unngås.

- 3) Det er ønskelig at svenske bedrifters muligheter til å gi eksportkreditter til utviklingslandene utvides ved at den statlige garantiordning for slike kreditter blir gjort mer liberal.
- 4) Det er ønskelig at betingelsene for kapitaleksport og kapitalimport liberaliseres med sikte på å oppnå en økt svensk nettoeksport av kapital. I første omgang bør bestemmelsene for direkte investeringer endres; videre bør man få i stand en garantiordning for slike investeringer ved å opprette et internasjonalt eller svensk garantifond for direkte investeringer.
- 5) Sveriges finansielle bistand til utviklingslandene bør økes.
- 6) Sveriges tekniske bistand bør utvides og effektiviseres. Det bør velges land og prosjekter som er spesielt egnet for svensk innsats. Hjelpen bør utformes slik at svensk næringsliv stimuleres til å delta i større utstrekning enn hittil.
- 7) Det må skje en samordning — på regjeringsplan — av Sveriges innsatser på de forskjellige områder: handelspolitisk, finansielt, valutapolitisk og «bistandspolitisk». Under ingen omstendighet bør den tekniske bistand isoleres fra det handelspolitiske og finansielle samarbeidet.

Selv om Norge på flere måter står i en annen stilling enn Sverige, først og fremst fordi vi selv trenger en betydelig netto kapitalimport, er det ingen tvil om at en rekke av den svenske arbeidsgruppens forslag er høyst aktuelle også for oss. Det er all grunn til at også Norge bør sam-

Reiser i Norden

«Rejser mellem Danmark, Norge og Sverige.» Turistundersøgelse 1959 udført av Scanmarket, Scandinavian Marketing Research Institute.

Allerede sommeren 1952 ble pass-tvungen opphevet for de fleste nordiske lands statsborgere ved reiser fra et nordisk land til et annet, og fra 1. mai 1958 opphørte all passkontroll også for ikke-nordiske lands statsborgere ved passering av grensene mellom de nordiske land.

Disse lettelsene for den internasjonale reisefrafikken har naturligvis vært hilst med glede av det reisende publikum. Reiselivets organisasjoner og myndigheter er nærmest programforpliktet til å glede seg over alt som kan stimulere og forenkle reisefrafikken. De har derfor vært enig i lettelsene, selv om de nok også har vært klar over at opphevelsen av passkontrollen ved de internordiske grenser ville berøve dem et viktig middel til å bedømme turisttrafikkens utvikling. Statistikken over antall innreiste utlendinger og deres oppholdstid i landet bygger jo hovedsakelig på passkontrollørens oppgaver.

I denne situasjon kommer Scanmarkets nylig offentliggjorte resultater av en turistundersøkelse for 1959 som et interessant og nyttig bidrag til belysning av visse hittil ukjente sider av reiselivet i de nordiske land. Scanmarket er et fellesorgan opprettet av markedsanalyseinstituttene Observa i Danmark, Fakta i Norge og Marknadskonsult i Sverige. Dets formål er å foreta markedsundersøkelser i det skandinaviske marked som helhet. Turistundersøkelsen for 1959 er den første fellesnordiske undersøkelsen. Den bygger på intervjuer utført i oktober—november 1959 av et tilfeldig

ordne en eventuell utvidelse av den direkte hjelpevirksomhet med andre former for samarbeid med utviklingslandene, ikke minst fordi også vi bør innstille oss på at den fremtidige ekspansjon i vår eksport i stor utstrekning må rettes mot disse land.

P. B.



Ørefesten

Årets begivenhet, Ørefesten, gikk av stabelen lørdag den 4. februar på Den nord-norske student- og elevheim. Meny: Fiskekabaret og hvitvin. Det var 110 deltakere og stor stemning, trass i maten.

Stormester holdt fest-talen, den var like morsom som den han holdt sist. Det var da også samme talen. Sosialøkonomen slutter seg helt til Stormesterens beklagelse over at det var møtt så få kandidater. Det hadde riktignok lykkedes festkomiteen å bevege kandidat Thonstad til å komme presis denne gangen. (Å få

herrene Bramness og Meinich til å stille før klokken 22 er nå definitivt oppgitt som håpløst.)

Gunnar Fløystad (c. o. 1959) holdt en glimrende tale for damene, noe hans kolleger på de tilstøtende kontorer i Finansdepartementet vil ha hørt 14 dager før festen begynte. Einar Magnussen svarte med en blyg tale for herrene. Stud. oecon. Hovind formet sin takk-for-maten tale som en hyllest til stortingsmann Bergersens sosialprogram.

Vi slapp for en gangs skyld det obligatoriske lydbåndet, dansen gikk til en improvisert trio.

Selve ordensutdelingen ble et verdig høydepunkt. Skutilsvein ble Kjell Hogstad, dels for sin utstrakte korrespondanse med Vatikanet og Moskva Radio, dels for det raffinement hvormed han utøver Kunsten Å Leve Billig.

Træl ble Odd Høkedal, kjent for amorøse bedrifter i Tyskland, og for å ha stiftet Historisk-økonomisk selskap, den beryktede ølklubben.

At Ivar Jakobsen ble bedekt, var en personlig hevnakt fra Ordenskapitlets side. Endelig ble Terje Markussen træl, den eneste i historien som har fått en øreorden for sin gode smak.

Etter stemningen i Frederiksgate i det siste å dømme, er det mange som føler seg forbigått ved ordensutdelingen denne gangen. De merkverdige forsøk på å kvalifisere seg til bedekning, er blitt gjort. Medbrakt spiritus nytes i kjelleren til alle døgnets tider av visse yngre kretser, og enkelte har drevet det til å anlegge skjegg de siste dagene før Ørefesten.

Disse personer bør være oppmerksom på at «den som stræber efter at blive bedækt, kommer ikke i betragtning».

utvalg av personer på 15 år og over i Danmark (2025 personer), Norge (2 454 personer) og Sverige (1 025 personer). Spørningen skjedde i forbindelse med de tre institutters kontinuerlige forbruker/indeks. Spørsmålene gjaldt reiser foretatt av hvert av de tre lands statsborgere til de to andre land.

De sammenlikninger som har vært mulig å foreta mellom total-tall beregnet på grunnlag av undersøkelsen og tilsvarende totaltall i innreise-statistikken for 1959, tyder på at undersøkelsens resultater gir brukbare indikasjoner på størrelsesordenen av de forhold som blir belyst. Her skal bare enkelte av resultatene nevnes.

Mens to tredjedeler av den svenske befolkning en eller flere ganger i livet har besøkt et eller begge naboland, er dette tilfelle med vel halvparten av befolkningen i Danmark og Norge. I alle tre land er besøk i nabolandene hyppigere blant hovedstadens innbyggere enn blant innbyggerne i de andre byene. Be-

folkningen i landdistriktene reiser sjeldnest til nabolandene.

Av den norske befolkning har 55 prosent vært i Sverige, mens 30 prosent har vært i Danmark. Av disse har 27 prosent vært bare i Sverige, 2 prosent bare i Danmark og 28 prosent i begge land. Blant innbyggerne i Oslo har 85 prosent vært i Sverige og 63 prosent vært i Danmark, mens dette er tilfelle for bare henholdsvis 47 prosent og 20 prosent av innbyggerne i de norske landdistrikter. I alle norske landsdeler har en større del av befolkningen vært i Sverige enn i Danmark, selv om andelen varierer fra den ene landsdel til den annen.

Den geografiske avstand mellom landene spiller stor rolle for besøks-hyppigheten. Mens nesten dobbelt så mange nordmenn har vært i Sverige (55 prosent av befolkningen) som i Danmark (30 prosent) og nesten tre ganger så mange dansker har vært i Sverige (54 prosent) som i Norge (20 prosent), er det liten forskjell mellom det antall svensker som har

vært i Danmark (50 prosent) og i Norge (44 prosent). I alle land foretar befolkningen i grenseområdene hyppigere besøk i nabolandet enn de deler av befolkningen som bor lenger unna.

Til slutt viser undersøkelsen at av de nordmenn som i 1959 reiste til Sverige og Danmark hadde henholdsvis 27 prosent og 16 prosent familie i de respektive land. For dansker var tilsvarende familie-prosenter 23 prosent for dem som reiste til Norge og 17 prosent for dem som reiste til Sverige. Av svenskene hadde 17 prosent av dem som besøkte Norge og 16 prosent av dem som besøkte Danmark familie i vedkommende land.

For 1959 foreligger dessuten en del andre opplysninger, f. eks. formålet med den siste reise, fordeling av de reisende etter antall reiser i 1959, etter antall overnattinger ved siste besøk og kryssfordeling etter overnattingsmåte og antall overnattinger.

Anders Schram.

Læringsnytt

Sosialøkonomisk Samfunn

Den ordinære generalforsamling

tirsdag 21.—3. kl. 19.30

Følgende foreløpige dagsorden er satt opp:

1. Valg av dirigent
2. Hovedstyrets beretning for 1960
3. Fastsetting av kontingent
4. Regnskap for 1960
5. Budsjettforslag for 1961
6. Valg

Fra hovedstyret

På den ekstraordinære generalforsamling, tirsdag den 24/1 1961, fikk hovedstyret fullmakt til å påta seg det økonomiske ansvar i forbindelse med overrekkelse av et portrett av professor Ragnar Frisch til Oslo Universitet. Foranledningen er at det i juli 1961 er 30 år siden Frisch ble utnevnt til professor. Portrettet vil bli utført av malerinnen Agnes Hiorth.

Hovedstyret har oppnevnt en komité med Per Monsrud som formann og Eva Nygren og Frank Svendsen som øvrige medlemmer, til å ta seg av finansieringsspørsmålet.

Arbeidet med opplegg av etterutdanningskurset høsten 1961 er også satt i gang. Etterutdanningskomiteen består av Juul Bjerke, Bjørn Fedje og Tor Haug med dosent Hans Heli som representant for Universitetet.

Årsmøte i privatgruppen

Sosialøkonomisk Samfunns medlemsgruppe for privatansatte hadde årsmøte den 24. januar 1961. Det nye styret fikk følgende sammensetning:

Per Monsrud, Kredittkassen, formann
Olav Gunntveit, Industrikonsulent
Helge Plener, P. Herføls Eftf., Moss
Kjell Røtnes, Livsforsikringsaktieselskapet Samvirke
Kjell Storvik, Norges Rederforbund
Varamenn:
Torkild Eikås, Norske Folk
Bjarne Hansen, Norges Bank
Roar Wist, Aanonsens Fabrikker
Den nye valgkomite består av:
Einar Magnussen, Norges Bank, formann
Tor Haug, Christiania Spigerverk
Olve Vikin, Livsforsikringsselskapet Sparetrygden

Årsmøte i statsgruppen

Statsgruppen hadde ordinært årsmøte på Restaurant Ribo 24. januar 1961. Det var forholdsvis bra fram møte, 26 medlemmer var tilstede under forhandlingene.

Møtet behandlet styrets rapport om virksomheten i 1960 og valgte tillitsmenn for 1961. Årsrapporten, som fortalte at arbeidet med justeringskravene hadde opptatt det meste av styrets tid og krefter i 1960, ble godkjent uten merknader. Ved valgene ble innstillingen fra valgkomiteen enstemmig bifalt. Det nye styret fikk denne sammensetning:

Formann: Idar Møglestue (gjenvalg)

Styremedlemmer:

Hans G. Lindbom (valgt for 2 år)

Erling Saxebøl (ikke på valg)

Odd Solbraa (valgt for 1 år)

Egil Sveine (valgt for 2 år)

Varamenn:

Tore Gjerløw (valgt for 2 år)

Finn Molvig (ikke på valg)

Per Schreiner (ikke på valg)

Tilslutt ga lønnssekretær Kolbjørn Pollen i Embetsmennenes Landsforbund en kort orientering om behandlingen av organisasjonens justerings- og normeringskrav i Statens Lønnsutvalg. Pollen opplyste at det materialet Samfunnet la fram som begrunnelse for sine krav var studert med interesse av Lønnsutvalgets medlemmer og av tillitsmenn for andre tjenestemannsorganisasjoner.

Finn Molvig var dirigent for møtet.

iom.

Brukte studie bøker

Følgende bøker som er oppført i pensum til Sosialøkonomisk embedseksamen er utsolgt:

Selmer: «Differensial og integralrekning».

Erling Petersen: «Keyneslæren og dens betydning for den aktuelle økonomiske politikk».
Økonomi nr. 3.

Preben Munthe: «Den økonomiske sirkulasjon».
Bergen 1954.

Stortingsmelding
nr. 58 (1948): «Om folketrygden».

Erland v. Hofsten: «Praktisk statistikk».
1954 eller senere.

Kandidater som har noen av disse bøker tilsalgs
bes henvende seg til

Sosialøkonomisk studentutvalg

Frederiks gt. 3

Telefon 33 35 00

Gerhard Stoltz om prisstabilitet

og «andre mål»

på medlemsmøte 24.—1.

Fremmøtet på årets første medlemsmøte var i overkant av «meget godt». Når formannen uttalte sin store glede over at medlemmene dermed hadde manifestert sin vilje til å møte manntjevt opp på et «ordinært foredragsmøte», er det likevel mulig at han tok munnen vel full. Møtet den 24. januar var ekstraordinært på mer enn *en* måte, i det både Stats- og Privatgruppen holdt sine årsmøter umiddelbart før medlemsmøtet og innledningen til medlemsmøtet bød dessuten på en ekstraordinær generalforsamling. Så det *kan* ha vært flere årsaker til at foredragssalen var så velfylt, men det var under en hver omstendighet gledelig at så mange hadde trosset vinterkulda.

Gerhard Stoltz innledet med å slå fast at Norge i de siste 20 år hadde hatt en sterk prisstigning i relasjon til «land som det var naturlig å sammenligne med». Interessen for prisstabilitets-problemet hadde i denne perioden vært større enn noensinne, men en kan neppe si at det hadde vært noe oppsving i evnen til å håndtere problemet. Man kunne tvert i mot være tilbøyelig til å hevde at det aldri hadde vært skrevet så mye med så små resultater.

Spørsmålet om det er en innbyrdes motstrid mellom full sysselsetting, uforandret inntektsfordeling og stabile priser var etterhvert kommet sterkt i forgrunnen, og det var også på det rene at det kunne bli en innbyrdes konflikt mellom ulike realøkonomiske mål. Fordelingsmålene ville Stoltz i første omgang se bort fra. Det mest sentrale spørsmål i diskusjonen, nemlig spørsmålet om full sysselsetting og stabilt prisnivå er forenlige mål, var tatt opp av Keynes i sin tid og det hadde kommet stadig mer i forgrunnen. Når det gjelder innstillingen til målsettingen «full sysselsetting» var det etter foredragsholderens oppfatning blitt lagt lovlig stor vekt på om den fulle sysselsetting er forenlig med et stabilt prisnivå. Etter å ha drøftet prisutviklingen i Norge og andre land, de ulike epoker i utviklingen og bakgrunnen for prisutviklingen i etterkrigsårene, understreket Gerhard Stoltz at målene full sysselsetting og stabilt prisnivå overhodet ikke må veies mot hverandre. Foredragsholderen ville som sin egen oppfatning hevde at det ikke måtte komme på tale å gi avkall på full kapasitetsutnyttning til fordel for stabilt prisnivå. Han hadde vanskelig for å forstå folk som i fullt alvor gikk inn for en slik løsning.

En sterk prisstigning vil i hovedsaken ha tre slags virkninger. Den vil for det første resultere i en forskyvning i formuesfordelingen, for det andre vil den føre til endringer i inntektsfordelingen og for det tredje vil den få konsekvenser for hele samfunnets økonomiske liv på lang sikt. Endringer i realformuesfordelingen kan få virkninger for valget mellom varegrupper. Derimot vil vedvarende prisstigning neppe ha mye å si for den personlige sparing. Slik sparing kan samfunnet dessuten greie seg uten. De forskyvninger som monner noe er de forskyvninger som oppstår i eierinntektsfordelingen. Fordringseierne taper. Under en *uventet* prisstigning vil det

ha en reell virkning. Under en antesipert prisstigning vil virkningen bli annerledes.

Det vil alltid være et vurderingsspmåls om formuesfordelingen var rettferdig i utgangstillingen, men like fullt kan en mene at en inflatorisk utvikling i alle fall ikke vil gjøre den bedre. En bevisst vurdering av hele fordelingsproblemet bør imidlertid komme inn. Ut fra sysselsettingshensyn kan vi forsøke å komme fram til en riktig løsning på fordelingsproblemet, uten å tenke på prisnivået. Men hvis det allerede har funnet sted en uventet prisstigning kan det være vanskelig å finne en rimelig fordeling. Det er ingen som har kommet med forslag til en restituering av den fordeling man mener er bedre enn den man har. For dem som legger stor vekt på rettferdighetshensyn vil det være naturlig å gå inn for innføring av verdifaste fordringer.

Foredraget ble som vanlig fulgt av en 10 minutters pause før ordskiftet kunne slippes løs. Det *ble* imidlertid ikke noe ordskifte. Formannen forklarte det blant annet med at foredraget inneholdt så mange «vriene formuleringer» at det var rimelig at det måtte ta tid å forberede et innlegg. Men trass i at han ventet med en til ham å være engleaktig tålmodighet, var det ingen som ba om ordet. Aukrust rundet så det hele av med å si at han — og sannsynligvis resten av forsamlingen ikke rygget tilbake for de «vriene formuleringer», men at man fullt og helt sluttet opp om foredragsholderens synspunkter. Som et uttrykk for sosialøkonomenes enstemmige syn på prisstabilitetsspørsmålet fortjente kanskje Gerhard Stoltz' foredrag å gjengis in extenso.

Redaktører:

Paal Bog — Erik Botheim

Redaksjonssekretær:

Erling Nypan

Studentredaktør:

Hilde Bojer

Redaksjonens adresse: Frederiksgate 3, Oslo

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

Abonnementspris kr. 30.- pr. år.

Løssalg kr. 3.- pr. nr.

Henvendelser om abonnement og forsendelse rettes til
UNIVERSITETSFORLAGET, Karl Johans gate 47, Oslo

Tel. 33 71 43 - Postgiro 15 530

ANNONSEPRISER:

Bakre omslagsside kr. 300.-

1/1 side kr. 250.-

1/2 side kr. 150.-

1/4 side kr. 90.-

1/8 side kr. 55.-

1/16 side kr. 35.-