

SOSIALØKONOMEN

4

APRIL 1963

AV INNHOLDET:

Industriledere drøfter
konkurransen



Har vi råd til
å beholde jernbanen?



Samarbeid om økonomisk
politikk i OECD



Frisch på skaughogst

Fra Sosialøkonomisk Samfunns høstkonferanse 1962 bringer vi denne gang referat fra professorene Leif Holbæk-Hanssens og Preben Munthes rundebordsintervju med 4 industriledere. Professor Munthes avsluttende oppsummering på konferansens siste dag blir også vår avslutning på referatene fra konferansen. Den kommer i neste nummer.

For oversiktens skyld opplyser vi om hva som tidligere har vært gjengitt av stoff fra høstkonferansen:

Nr. 1, 1963: Forskningschef Aukrusts innledning til konferansen og foredragene til eksportkonsulent Hallan om utlandet som marked og konkurrent og generaldirektør van Themaat om konkurransereglene i Det europeiske økonomiske fellesskapet.

Nr. 2, 1963: Prisdirektør Rolf Semmingsens foredrag om konkurransereguleringer i Norge, overretts-sakfører Johan Storm Bulls foredrag om reklame og sales promotion under skjerpede konkurranseforhold, og professor Leif Holbæk-Hanssen om konkurranseformer, deres struktur og utvikling.

Nr. 3, 1963: Statsråd Kjell Hollers foredrag om Norges industripolitikk under skjerpet konkurranse. Finansråd Eivind Erichsens redegjørelse om OECD's behandling av de økonomiske vekstproblemer.



Man blir ofte minnet om at kasseapparater, ragg-sokker og andre nye eksportvarer har skapt en strukturendring i sammensetningen av Norges eksport. I en artikkel viser vi hvor store — eller små — utslagene har vært i den totale eksport, og redaksjonen har knyttet noen kommentarer til dette, bl. a. om sammenhengen mellom industripolitikk og eksport.



En av hjørnesteinene i OECD er samarbeidet om den økonomiske politikken. Det foregår et omfattende — og betydningsfullt — samarbeide om konjunkturpolitikk, betalingsbalansespørsmål, vekstproblemer, lønns- og prisspørsmål etc. Vi bringer et intervju med Kjell Andersen, som er en av OECD-sekretariatets menn på dette område.



Sivilingeniør E. Heirungs interessante foredrag i Samfunnet om vi har til å beholde jernbanen er i omarbeidet form gjengitt i dette nummer.



Konjunkturtermometeret er som vanlig på plass med ferske data.

	Side
<i>Investeringer og underskott</i>	1
<i>Det internasjonale samarbeid i OECD om økonomisk politikk, intervju med cand. oecon. Kjell Andersen</i>	2
<i>Hva selger vi? Utviklingen av norsk vareeksport etter 1950</i>	5
<i>Mentalhygiene og økonomisk planlegging, et innlegg av professor Ragnar Frisch</i>	6
<i>Industriledere om konkurransen. Referat fra Sosialøkonomisk Samfunns høstkonferanse — Rundebordsdebatten</i>	7
<i>Har vi råd til å beholde jernbanen? Av sivilingeniør E. Heirung</i>	13
<i>Generalforsamling i Sosialøkonomisk Samfunn ved sekretær E. W. Østberg</i>	17
<i>Konjunkturtermometeret</i>	19
<i>Studentnytt</i>	20

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

Redaksjonens adresse: Frederiksgate 3, Oslo

Abonnementspris kr. 30.- pr. år.

Løssalg kr. 3.- pr. nr.

Henvendelser om abonnement og forsendelse rettes til

UNIVERSITETSFORLAGET, Nils Juels gate 16, Oslo

Tel. 44 79 00 - Postgiro 15 530

ANNONSEPRISER:

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

SOSIALØKONOMEN

TIDLIGERE STIMULATOR

Utgitt av Sosialøkonomisk Samfunn

Redaktører:

EGIL BAKKE

ESKILD JENSEN

Redaksjonssekretær: ARNE FAYE

Studentredaktør: LARS ARESVIK

Nr. 4 - 17. årgang - April 1963

Investeringer og underskott

I 1950-årene var den årlige tilvekst til den arbeidsdyktige befolkning bare på 3500 personer. Samtidig var det jevnt over gode fortjenesteforhold i næringslivet. De store eksportnæringer bidro til en høy sparing. Disse faktorene var grunnlaget for at vi kunne opprettholde full sysselsetting og gjennomføre store investeringer i kapitalintensive næringer uten at underskottet i utenriksøkonomien ble større enn det som var mulig å dekke på en forsvarlig måte.

I begynnelsen av 1960-årene har disse forhold vært helt annerledes. Den arbeidsdyktige befolkning vil vokse langt sterkere enn tidligere — anslagsvis med 10 000 personer pr. år i gjennomsnitt. Samtidig er situasjonen at de næringer som i 50-årene bidro til å dekke investeringene med en høy sparing, nå ikke har noen fortjenesterate å snakke om. Investeringsvolumet har dessuten fortsatt å øke og investeringene er kanskje enda mer kapitalintensive nå enn før.

I og med at vår egen spareevne for tiden er lav vil et stort investeringsprogram nødvendigvis slå ut i kjempeunderskott i utenriksøkonomien.

Det har vært en erklært norsk politikk i hele etterkrigstiden å holde en høy investeringsrate for derved på lang sikt å legge forholdene til rette for den raskest mulige økonomiske vekst.

Den meldingen som er lagt fram om gjennomføringen av nasjonalbudsjettet for 1963 peker på at underskottet i utenriksøkonomien er blitt større enn det en kan finne forsvarlig dekning for og at det bør overveies tiltak for å få redusert investeringene.

Forslag om tiltak i denne retning blir imidlertid ofte imøtegått med at vi så langt fra har et press på

arbeidsmarkedet. Situasjonen er heller den at vi mange steder har en følelig arbeidsløshet og en reduksjon i investeringene vil forsterke de tendenser som vi har til manglende sysselsetting og dessuten føre til svakere vekst i bruttonasjonalproduktet.

Dette kan fortone seg som en uløselig floke; at vi på den ene side har et stort underskott i utenriksøkonomien og tendenser til enda større underskott, samtidig som arbeidsløsheten truer rundt hjørnet.

Løsningen av dette strukturproblem synes å ligge i både å holde igjen på investeringsvolumet og samtidig å endre sammensetningen av investeringene slik at produksjonsutstyret blir mindre kapitalintensivt og mer arbeidsintensivt. Volumreduksjonen vil bedre driftsbalansen overfor utlandet. Reduksjonen av kapitalintensiviteten vil sørge for fortsatt full sysselsetting.

Om en slik omlegging vil føre til lavere økonomisk vekst enn om man fortsatt kunne fortsette med de samme investeringene som hittil er et annet problem. Det som kan være tilfelle er at vi må foreta en slik omlegging enten vi vil eller ikke. Men hvis vi også skulle si noen ord om vekstmulighetene etter en slik omlegging av investeringspolitikken, må det være å vise til en oversikt over utviklingen av norsk vareeksport fra 1950 til i dag som vi gjengir på annet sted i dette nummer av Sosialøkonomen. For oss fremtrer det som ganske oppsiktsvekkende hvilken vekst det har vært i eksporten av norske industrielle ferdigvarer. Det er klart at fortsatt ekspansjon på dette felt også krever en betydelig kapitalinnsats, men allikevel markert lavere enn det som er tilfelle i de industrier vi nå i første rekke satser på.

det internasjonale samarbeid i OECD om økonomisk politikk

I OECD foregår det et mangeartet internasjonalt samarbeid om konjunkturpolitikk, betalingsbalansespørsmål, økonomisk vekstpolitikk, lønns- og prisproblemer etc. Arbeidet er lite kjent utover en meget begrenset krets. I dette intervjuet med Kjell Andersen, som er en av OECD-sekretariatets ledende menn på dette området, gir vi en oversikt over hovedtrekkene i denne virksomheten i OECD.

Siden 1948 har OEEC, og senere OECD vært et viktig forum for internasjonalt økonomisk samarbeid. Alle de vest-europeiske landene og de Forente Stater og Canada deltar i dette arbeidet, slik at det omfatter hele tyngden av de vestlige industrialiserte land. OECD-landenes utenrikshandel utgjør ca. $\frac{2}{3}$ av verdenshandelen.

Selv blant noenlunde godt informerte økonomer er det ikke noe særlig klare forestillinger om hva dette samarbeide består i, og hva slags resultater det har skapt.

Sosialøkonomen har henvendt seg til den norske økonom som vel kjenner best til disse spørsmålene, Kjell Andersen, som i åtte år har vært knyttet til sekretariatet til OECD (OEEC) i Paris. Han er nå leder for den del av Økonomidirektoratet som arbeider med De forente stater, Canada, Storbritannia, Irland, Tyskland, Sveits, Østerrike og de nordiske land.

— *Vi spør først Kjell Andersen hvilke former dette samarbeide har.*

OECD-samarbeidet dekker de fleste områder som har noe med økonomi å gjøre. Det felt jeg selv arbeider på — koordinering av økonomisk politikk, som vi kaller det — var et viktig arbeidsområde i OEEC og er en av hjørnesteinene i OECD.

Organisasjonens øverste organ er Rådet. Dette kan møte på ministernivå, noe som vanligvis skjer bare en gang i året. Det kan også møte på embedsmannsnivå, det vil si lederne for de enkelte lands faste delegasjoner til OECD. Ambassadør Boyesen er sjef for den norske delegasjonen. Rådet oppretter de komitéer som samarbeidet krever. Arbeidet med koordinering av økonomisk politikk foregår vesentlig i to komitéer:

Komitéen for økonomisk politikk og Økonomikomitéen.

Den første består av top-level og policy-makers fra de nasjonale administrasjoner og møter normalt 3—4 ganger i året. Finansråd Eivind Erichsen møter vanligvis for Norge. Denne komitéen har opprettet tre

arbeidsgrupper som tar seg av visse avgrensede områder som økonomisk politikk og internasjonale betalingsproblemer. Økonomikomitéen møter meget oftere, og består derfor av representanter fra medlemslandenes delegasjoner til OECD, folk fra hjemlige utenriks-, finans-, eller økonomiministerier som tjenestegjør i Paris i noen år.

Det er viktig å merke seg at OECD ikke har noen overnasjonal myndighet. Alle vedtak må være enstemmige. Diskusjon og press er derfor de viktigste våpnene i dette samarbeidet. En teknikk som brukes meget er hva vi kaller konfrontasjon av økonomisk politikk. Den består i at en regelmessig eller på ad hoc basis eksaminerer landene om den politikk som føres. På denne måten får en sterkt press på landene til å oppføre seg pent og fornuftig fra et internasjonalt synspunkt. Når en tenker på forholdene i mellomkrigstiden og det hemmelighetskremeri som omga mange av disse tingene den gang, er det klart at de åpne og frie diskusjoner og eksaminasjoner som vi har i OECD representerer noe av en revolusjon i internasjonalt økonomisk samarbeid.

— *Kan en peke på noen resultater av dette samarbeidet?*

Det er selvsagt mye vanskeligere å peke på konkrete resultater av samarbeidet om økonomisk politikk enn av f.eks. tollpolitisk samarbeid, hvor resultatene kan avleses i tollsatser, og — hadde jeg nesten sagt — i kroner og øre. Likevel kan en peke på en del konkrete ting. Endringen til en lettere pengepolitikk med lavere rentesatser i Tyskland i 1960 og revalueringen i mars 1961 f.eks. var influert av sterkt press fra OEEC. Situasjonen den gang var jo at Tyskland med en undervurdert valuta og høye rentesatser lå som en magnet og tiltrakk seg utenlandsk kapital og skapte vanskeligheter for andre land, særlig U.S.A.

En av de ting som særlig opptar oss er konjunkturpolitikken. Det er neppe noen tilfeldighet at vi ikke har hatt alvorlige tilbakeslag i etterkrigstiden. Dette skyldes mange ting, først og fremst bedre forståelse

av de økonomiske sammenhenger og en mer rasjonell politikk i de enkelte land. Men jeg er ikke i tvil om at det også har sammenheng med det internasjonale samarbeide som er etablert etter krigen, både i 1952/53 og i 1958 oppsto det tendenser som lett kunne utviklet seg til nedadgående spiralbevegelse, som vi kjenner fra mellomkrigstiden. Betydningen av internasjonalt økonomisk samarbeide i denne forbindelse innskrenker seg ikke til den direkte innflytelse det måtte ha hatt på den økonomiske politikk i et enkelt land i en bestemt situasjon. Viktigere er det at dette samarbeidet har bidratt meget til den tilnærming som har funnet sted i målsetting og bruk av virkemidler i medlemslandene. I motsetning til for en del år siden er full sysselsetting og rask ekspansjon i dag satt opp som hovedmål for den økonomiske politikk i de fleste land. I valget av virkemidler tar ikke landene bare interne, nasjonale hensyn, som de hadde en tendens til tidligere. Nå spiller hensynet til virkningene på andre land også sterkt inn. Dette viser seg kanskje best i rentepolitikken, men også på andre områder. På grunn av den direkte innflytelse som rentedifferenser har på internasjonale kapitalbevegelser, ofte i uønsket retning, er de fleste land mye forsiktigere i bruken av rentepolitikken som antiinflasjonistisk virkemiddel enn tidligere. En kan nesten si at det har utviklet seg en slags internasjonal kodeks for god økonomisk-politisk oppførsel. Denne mer indirekte virkning av de daglige drøftinger i OECD og andre steder er kanskje et av de viktigste resultater av internasjonalt økonomisk samarbeide.

Jeg kunne ha lyst til å nevne en spesiell ting i denne forbindelse. For noen år siden ble mer systematisk planlegging på kort eller lengre sikt anvendt av bare noen få medlemsland, først og fremst Frankrike, Nederland, Norge og Sverige. Mange andre land hadde en nesten dogmatisk innstilling imot noe slikt. I dag derimot står «planning» på dagsordenen i nesten alle medlemslandene, bl.a. i det konservativt styrte Storbritannia. Til og med i Tyskland er det tydelige tendenser i denne retning. Selv om professor Erhard fremdeles offisielt argumenterer sterkt imot «planning», er det tegn på at den tyske administrasjon beveger seg med raske skritt henimot en mer systematisk planlegging. Ett eksempel er at de for første gang i etterkrigstiden har utarbeidet et nasjonalbudsjett for det kommende år (1963). Det er neppe tvil om at disse tendenser er blitt sterkt påskyndet av de åpne diskusjoner og utvekslinger av erfaringer i OECD.

De inngående diskusjoner om økonomiske vekstproblemer som nå pågår er viktige i denne forbindelse. Som vel de fleste kjenner til har vi en arbeidsgruppe i sving med å studere de økonomisk-politiske og andre implikasjoner av det 50 % vekstprogram som ministerrådet vedtok i november 1961. Dette er en komité bestående av top-level embetsmenn, med Eivind Erichsen som formann. En foreløpig rapport om dette arbeidet er nettopp offentliggjort.¹⁾ Allerede nå er det tydelig at den økonomiske diskusjon og politikk i mange medlemsland er blitt mer orientert mot vekstproblemer.

En kan også nevne at den sterke interesse for lønns- og inntektspolitikk som nå gjør seg gjeldende

i de fleste medlemsland er blitt sterkt stimulert av OECD-samarbeidet. En eksportgruppe i OECD's regi publiserte en rapport om visse sider av dette problemkomplekset for et par år siden.²⁾ Det siste året har en arbeidsgruppe diskutert disse problemene. Resultatet av drøftingene er nettopp offentliggjort.³⁾ Med frie lønns- og inntektsforhandlinger, er dette et vanskelig område for økonomisk politikk. Men utveksling av erfaringer og press fra OECD kan gjøre det lettere for regjeringen å gjøre fremskritt på dette feltet.

— *Hvordan drives for tiden samarbeidet om de internasjonale betalingsbalansespørsmål?*

Dette er et felt hvor vi har et særlig intimt samarbeide. Arbeidet foregår i en såkalt «restricted» arbeidsgruppe. Dvs. at bare et begrenset antall land er representert, nemlig de 10 landene som teller mest i verdenshandelen og internasjonale kapitalbevegelser. Norge er ikke med. Den begrensede representasjon skyldes at en mindre gruppe er mer effektiv enn en større, og at arbeidet er strengt fortrolig. Også denne gruppen består av høyt plaserte folk. Mr. Robert V. Roosa, Under Secretary i U.S. Treasury, en fremrakende økonom og en av Kennedy-administrasjonens store kanoner, antyder nivået.

Som kjent er det ikke først og fremst stabilitet som har kjennetegnet den internasjonale betalings-situasjon de siste årene. Situasjonen har stort sett vært karakterisert av store underskudd i Storbritannia og U.S.A., som motsvares av overskudd i kontinental-Europa. Periodevis er de underliggende overskudd- og underskuddsposisjoner blitt forverret av spekulative kapitalbevegelser forårsaket av mistillit til gjeldende valutakurser, først og fremst dollarens og pundets verdi. Når det oppstår tvil om den valutaiske verdi av pund og dollar — to av hjørnesteinene i det internasjonale betalingssystem — er det klart at det kan føre til visse vanskeligheter, ikke bare for U.S.A. og England, men også for hele den vestlige verdens betalingssystem. Det potensielle omfang av slike spekulative kapitalbevegelser er enormt, og deres mulige konsekvenser uoverskuelige.

Det vil føre for langt her å komme inn på alle de problemer og tiltak som drøftes i OECD og som nevnt foregår mye av arbeidet på fortrolig basis. I grove trekk kan en si at problemet angripes på to fronter. For det første treffes det en rekke tiltak for å rette opp Amerikas betalingsbalanse, ikke bare av U.S.A., men også av kreditorlandene og finansieringen av slike underskudd som U.S.A. fortsatt vil ha inntil balanse er gjenopprettet, drøftes som et fellesanliggende av de deltakende land. For det andre legges det opp en rekke forsvarstiltak for å møte en eventuell krisesituasjon forårsaket av spekulative kapitalbevegelser. De gjensidige kredittordninger som U.S.A. har arrangert med en rekke europeiske land er blant annet en begynnelse i denne retning. Det kan neppe være tvil om at dette arbeidet, som foregår i nær kontakt med I.M.F. i Washington og B.I.S. i Basel, er av vidtrekkende og direkte betydning for den internasjonale betalingssituasjon.

¹⁾ Policies for Economic Growth, OECD, Paris 1962.

²⁾ The Problem of Rising Prices, OECD, Paris 1961.

³⁾ Policies for Price stability, OECD, Paris, November 1962.

Arbeidsgruppen møter temmelig ofte, hver 4.—6. uke for å ha situasjonen mest mulig under kontroll. Som et resultat av drøftingene i denne gruppen og i andre komitéer får landene et inngående kjennskap til hverandres økonomi, politikk og tenkemåte. Dette er av stor betydning i mange henseender, men særlig hvis et land i en akutt betalingskrise har behov for assistanse utenfra. I en slik situasjon er det som regel ikke tid til å utarbeide lange utredninger som grunnlag for en lånesøknad. Canada's erfaring i fjor er et godt eksempel. I juni i fjor, på grunn av forventningen om en videre devaluering av den kanadiske dollar gikk valutareserven ned i faretruende fart, og ville vært uttømt en gang i juli om nedgangen hadde fått fortsette. Som et ledd i et kriseprogram reiste den kanadiske regjering over en milliard dollar i utenlandske kreditter på et par dager over telefonen! Det hadde neppe gått så lett om ikke lånegiverlandene gjennom internasjonalt samarbeide allerede var godt informert om den kanadiske økonomi.

— *Hva er Norges plass i dette bildet?*

Vi må vel erkjenne at Norge ikke er blant de land som teller mest i det internasjonale bildet. Men dette forhindrer ikke at Norge er en meget aktiv partner i samarbeidet og at det kan øve innflytelse på OECD's arbeide. Dessuten håper jeg at norske representanter og den norske administrasjon i det hele har nytte av

de impulser, de opplysninger og det erfaringsmateriale fra andre land som de får ved sin deltaking i OECD.

— *Hva er sekretariatets oppgave i dette arbeidet?*

Det er sekretariatets oppgave å utrede og forberede alle spørsmål som kommer opp til behandling i komitéen. Det sier seg selv at et faglig, dyktig, et saklig og aktivt sekretariat er av vesentlig betydning. Dette er selvfølgelig ikke noe spesielt for arbeidet i OECD. Det samme kan sies om ethvert utredende organ, f.eks. en nasjonal administrasjon som forbereder saker for de politisk ansvarlige myndigheter. Det eneste spesielle er at vi i OECD arbeider på et internasjonalt felt, og det er både interessant og lærerikt.

La meg nevne en ting. Det er min og mange andres erfaring at de fleste som deltar i internasjonalt samarbeide, hvor de enn kommer fra, oppdager at de må revidere sine oppfatninger om både det ene og det andre — oppfatninger som ofte skriver seg fra nasjonal vanetenkning og «vi — alene — vite» innstilling. Selv om dette ikke betyr at en må oppgi sin barnetro, kan det av og til være en noe pinefull prosess, men også en stimulerende erfaring. Jeg er selvfølgelig ikke blind for mulighetene for at vi i OECD etter hvert kan utvikle en tilsvarende innstilling. Skulle det være tilfelle, vil vi være takknemlig for et vink om det.

... etter ÅKADEMIKERNE OG SKATTEN

Vår leder om akademikerne og skatten i forrige nummer av Sosialøkonomen ga uttrykk for en del synspunkter på Akademikersambandets skattekampanje. Vi tvilte på om en kampanje ville føre til noe godt, og advarte bl. a. mot å føre den på det grunnlag at skatteprogresjonen virker innsatshemmende — fordi det foreligger mange undersøkelser om dette som ikke gir støtte for en slik påstand.

Vi vokter oss vel for å kaste oss inn i den velkjente debatt om skattene er for høye, eller om akademikerne blir flådd mer omhyggelig enn andre. Vår konklusjon etter

den reaksjon vår leder skapte, er at det er små muligheter til å ta opp i offentlig debatt isolerte enkeltproblemer i skattepolitikken uten å utløse skred av generelle betraktninger om skattene og deres høyde — betraktninger som i og for seg kan være gode, men som ikke bidrar til å belyse det enkeltproblem man startet med.

Vi skal ikke gjøre noe forsøk på å gjengi alle reaksjoner som vi har funnet i forskjellige aviser etter den lederen.

Men det er én som fortjener litt omtale. Morgenavisen i Bergen hogger oss ned i djerpe slag, og

tilføyer som en slags gravtale ut fra en oppfatning at Sosialøkonomen er et organ for de sosialøkonomiske studenter:

«Det forekommer oss at særlig et organ for sosialøkonomer burde ha behandlet problemet ut fra en mer faglig og økonomisk vurdering. Men når en gang de unge økonomer forhåpentlig selv kommer ut i godt betalte stillinger, er det vel mulig at de kan se litt anderledes på realiteten i spørsmålet». Vi takker for håpet.

Red. p b.¹⁾..

¹⁾ progressivt beskattet.

FRISCH PÅ SKAUGHOGST

I Dagbladet for 10. april forteller professor Frisch en dramatisk historie om tjuvhogst på Røyse i Ringerike. Professor Frisch opplyser at han etter hogsten sto overfor 3 alternativer, men at det ingen interesse har hvilket han valgte. Det har derimot atskillig større interesse å vite hvilket alternativ BBC valgte da det oppdaget sin egen tjuvhogst av Axel Kiellands

skuespill. Men det er egentlig heller ikke BBC som må stå for. Det er over ambassadør Skaug at Frisch svinger øksa:

«Men det er noe annet i denne saken som nesten er enda verre. Den norske ambassadør i London er — hva nå grunnen enn kan være — blitt så avstumpet i sin følelse av det anstendige at han

telegraferte hjem og sa omtrent som så, at for all del måtte vi ikke snakke om dette, for tenk hvilken «verdi» (i kroner betalingsbalanse?) det har for Norge at en stor britisk organisasjon finner at det er noe i Norge som det er verd å stjele.

Hvor i all verden er det blitt av anstendighetsfølelsen og redelighetsfølelsen i vår tid?»

HVA SELGER VI



Hvor mye betyr etter hvert de nye eksportvarene i bildet?

I denne oversikten, som er laget av en spesiell medarbeider, framgår det at Norges vareeksport siden 1950 har endret sammensetning i noen grad, ved at eksporten av ferdige industrivarer er økt. Men denne endringen er likevel av begrenset omfang — Norge er fortsatt først og fremst eksportør av råvarer, mat og halvfabrikata.

Det snakkes i dag meget om at de tradisjonelle norske eksportnæringer er inne i store vansker. Til dels svikter råstoffgrunnlaget i Norge, og til dels blir de møtt av overproduksjon og sterk konkurranse på eksportmarkedene. På den annen side har nye eksport-

varer begynt å gjøre seg gjeldende i eksportstatistikken.

For å belyse hvordan dette har slått ut i vareeksporten i de senere år, har en laget de to følgende oppstillinger som skulle vise de viktigste trekk i utviklingen.

Mill. kr. fob.

	1950	1955	1960	1961	1962
1. Fisk og fiskeprodukter	523	888	892	853	900
2. Marine olje- og fettprod. ¹⁾ ..	501	384	243	268	213
3. Treforedlingsprodukter	651	1034	1241	1230	1188
4. Mineraler, malmer og metaller	567	1133	1919	1904	1938
5. Kjemiske produkter	309	450	588	710	824
herav mineraloljeprodukter ..	—	4	6	102	200
6. Andre varer	238	562	1112	1257	1552
herav maskiner og apparater	27	91	274	328	425
Vareeksport ialt inkl.					
leveranser utenom handels-					
statistikken	2842	4530	6023	6236	6610
Eksportindeks (1955=100) ..	(81)	100	99	98	97

¹⁾ Medregnet hvalolje levert fra feltet.

Relative tall

	1950	1955	1960	1961	1962
1. Fisk og fiskeprodukter	18	20	15	14	14
2. Marine olje- og fettprodukter	18	8	4	4	3
3. Treforedlingsprodukter	23	23	21	20	18
4. Mineraler, malmer og metaller	20	25	32	31	29
5. Kjemiske produkter	11	10	10	11	13
herav mineraloljeprodukter ..	—	—	—	2	3
6. Andre varer	8	12	18	20	23
herav maskiner og apparater	1	2	5	5	6
Vareeksport ialt	100	100	100	100	100

Fra 1950 til 1962 ble verdien av vareeksporten mer enn fordoblet idet den økte med 133 prosent. Volumøkningen var gjennomsnittlig 93 prosent eller vel 5½ prosent pr. år.

Ser en på de enkelte varegrupper, er vel det mest påfallende trekk den sterke tilbakegang både absolutt og relativt for gruppen marine olje- og fettprodukter. Det er særlig den sterke svikt i hval-

fangsten i Antarktis som slår ut her.

Alle de andre hovedgrupper har betydelig høyere eksportverdi i 1962 enn i 1950. Verdien er således mer enn 6-doblet for «andre varer» og mere enn 3-doblet for mineraler, malmer og metaller.

Relativt har det imidlertid vært en tilbakegang også for de tradisjonelle hovedgrupper fisk og fiskeprodukter samt treforedlingsprodukter, mens hovedgruppen kjemiske produkter bare kan sies å ha holdt stillingen hvis en ser bort fra eksporten av mineraloljeprodukter som representerer et spesielt innslag i norsk næringsliv. Særlig for treforedlingsprodukter må dog tilbakegangen (også absolutt) de siste år sies å være konjunkturmessig betinget, idet det har vært og er til dels betydelig unyttet kapasitet som følge av at kapasiteten i verden for tiden betydelig overstiger det stadig økende forbruk.

I hovedgruppen mineraler, malmer og metaller faller den sterke øking i eksportverdien fra 1950 til 1962 særlig på aluminium (522 mill. kr.), nikkel (290 mill. kr.) og jern og stål (260 mill. kr.). Den svake øking de siste to år er til dels konjunkturmessig betinget.

Med omtrent uforandret eksport i de fem første hovedgrupper (unntatt mineraloljeprodukter) under ett fra 1960 til 1962 har den noenlunde tilfredsstillende øking i den samlede eksport foruten ved økt eksport av mineraloljeprodukter bare vært mulig ved den sterke øking av eksporten under hovedgruppen «andre varer». Fra 1961 til 1962 var økingen her således hele 23 prosent, og gruppens andel av totaleksporten utgjorde i 1962 nesten en fjerdedel mot omtrent en sjettedel i 1960. Strukturen i eksporten har således endret seg betydelig i løpet av de siste par år.

Hva skjuler seg så bak betegnelsen «andre varer»? Som det fremgår av tabellene er den viktigste undergruppe maskiner og apparater som i 1962 svarte for vel en fjerdedel av eksportverdien under gruppen, andre viktige varer var etter deres betydning i 1962 hud- og skinn (eksportverdi 166 mill. kr.), tekstilvarer og klær (147 mill. kr.), arbeider av uedle metaller (99 mill. kr.), transportmidler (unntatt skip), smør og ost, våpen og

ammunisjon samt kjøtt og kjøt-
varer. Gruppen omfatter en lang
rekke av varer fra næringer som
en hittil har kalt hjemmenæringer.

Mange bedrifter innen hjemme-
næringene har i den senere tid ar-
beidet for å øke sin eksport, og
mange av dem har allerede leve-
ranser til utlandet som langt over-
stiger salget i Norge. Det skarpe
skille som en hittil har hatt mel-
lom eksportnæringer og hjemme-
næringer er således nå i ferd med
å forsvinne, og det er i dag neppe
lenger riktig å skille så skarpt
mellom disse to grupper som en
hittil har gjort.

Redaksjonen vil gjerne knytte
noen kommentarer til et meget vik-
tig problem som denne oversikten
berører. Vi er blant dem som tror

at den betydelige, meget interes-
sante og gledelige vekst i ekspor-
ten av ferdigvarer fra industrien
(de såkalte «andre varer») gir oss
en idé om ekspansjonsretningen på
lang sikt for norsk produksjon og
norsk eksport.

Det som slår oss er at den
ekspansjon som har funnet sted i
produksjon og eksport av industri-
elle ferdigvarer har skjedd på
grunnlag av vår industrielle og fag-
lige dyktighet og ikke på grunn
av naturgitte fortrinn og heller
ikke på grunn av offentlige tiltak
eller støtte.

Etter å ha studert den ovenstå-
ende analyse over vareeksportens
utvikling og ha tenkt på de mulig-
heter og oppgaver som ligger i en
ekspansjon av ferdigvareproduk-

sjonen, får vi lyst til å spørre:
Har det vært alvorlig vurdert om
staten bør satse f. eks. 50 mill. kr.
til et framstøt på dette område,
istedenfor på de tradisjonelle alu-
miniums- og kraftverk? Uten å ha
noe utredningsmateriale eller spe-
sialkunnskaper for hånden vil vi
som eksempler nevne framstilling
av aluminiumsferdigvarer eller
båtmotorer, eller møbler, tekstiler
og andre «design»-varer. Har det
vært vurdert om staten bør satse
et stort beløp på å organisere og
effektivisere produksjonen innen-
for ferdigvareproduksjonen, eller
f. eks. på å etablere en solid og
effektiv eksportorganisasjon for
slike varer i noen av de større land
hvor den økonomiske ekspansjon
skaper store eksportmuligheter?

Mentalhygiene og økonomisk planlegging

Av professor RAGNAR FRISCH

I Sosialøkonomen, mars 1963 sier
kontorsjef Arne Lie: «Det ville
være til mental helsebot for deler
av det norske folk om en person
eller institusjon som blir trodd
kunne gi en beskrivelse av den
økonomiske planlegging som fore-
går på Kontinentet...».

Dette er så sant som det er sagt.
Det er virkelig deler av det norske

folk som trenger mentalhygienisk
behandling på dette området.

Kontorsjef Lie's tanke er så god
at det må gjøres noe for å få den
realisert. Jeg vil med dette rette
en henstilling til Opplysningsinsti-
tuttet for Fritt Næringsliv om å gå
inn for oppgaven. Og jeg vil be
Sosialøkonomisk Samfunn om å
støtte denne henstillingen.

Inntil en slik utredning kan fore-
ligge vil interesserte kunne få en
foreløpig orientering i kap. 6 (pp.
17—26) i brosjyren «Hva saken
gjelder», utgitt av de 100 fagorga-
niserte tillitsmenn, 2. opplag, ja-
nuar 1963. Annet opplag er litt
forbedret i forhold til 1. opplag
(fås i bokhandelen og hos Narve-
sen).



Sosialøkonom

helst med litt praksis, søkes for noen måneders
vikariat ved vårt Statistisk-Økonomiske kontor
fra ca. 1. juli. Mulighet for fast ansettelse. Søknad
sendes Personalsjefen innen 10. mai.

Christiania Bank og Kreditkasse

Stortorvet 7 - Oslo.

Industri- ledere om konkurransen

RUNDEBORDSINTERVJU OM KONKURRANSEN

mellom professor Leif Holbæk-Hanssen, professor Preben Munthe og direktør Hans Kr. Hygen, direktør Jørgen S. Lien, direktør Harald Throne Holst, direktør Frode Østmo.

Rundebordsintervjuet ble åpnet av professor Preben Munthe som understreket at det på grunn av den korte tid ikke var mulig å gi noe samlet bilde av markedsføring og konkurranse. Han ville gå direkte løs på de 4 forskjellige «næringsstilfelle» som deltakerne representerte.

Professor Preben Munthe:

«Direktør Throne Holst representerer merkevarebransjen. En bransje som vi kanskje først av alt forbinder med den moderne konkurranseform, den harde konkurranse, den form for konkurranse som vi ser utad. Hvordan ville De kort karakterisere konkurranse-situasjonen i Deres bransje i dag og kanskje på bakgrunn av utviklingen innenfor merkevareartiklene?».

Direktør Throne Holst:

«Det er nok å vise til det banale faktum at teknikken har forandret seg. Det har gjort at konkurranseforholdene har forandret seg. Vi kan ta et lite eksempel. Hvis vår bedrift før krigen skulle bringe på markedet en ny artikkel — ha en produktutvikling som man nu kaller det — så var det nokså enkelt. Vi bestemt oss den ene lørdag, fikk trykket en ny etikett og fikk verksmesteren til å lage en ny blanding og så var vi ferdig neste lørdag til å sende den ut. Det kostet ikke så meget. Om det ikke ble helt vellykket, var det ikke så farlig. Vi kunne finne på en ny ting neste uke. Vi drev mere som et slags konditori.

Nu er det meget vanskeligere. Man forlanger en ganske annen teknisk fullkommenhet for de va-

rer man bringer på markedet. Det er ikke bare det at man har flere teoretikere i sin stab som ønsker å diskutere spørsmålenes løsning teoretisk, men det er også slik at de tekniske muligheter som nu foreligger gjør det nødvendig at man arbeider meget mer med en ny artikkel før man slipper den ut. Dessuten må det investeringer til. Lønninger og utgifter har som kjent steget og det må maskiner til. De koster penger og det er leveringstid på dem, så når vi nu skal ha en ny artikkel på markedet tar det kanskje både ½ og 1 år før vi kan komme i gang. I distribusjonen har det også vært en veldig utvikling. Som professor Holbæk-Hanssen sa i sitt foredrag: «Vi lever i en form for uvisshet på dette område».

Før i tiden var våre kunder en temmelig homogen masse. Det var landhandlere, kiosker og butikker og de hadde omtrent den samme størrelsesorden og selgerne var velkomne til å overtale dem til å kjøpe. Nu er det forandret. Vi får ikke lenger varene frem til forbrukerne bare ved å selge dem til detaljistene. Vi tror vi kan gjøre det ved å skaffe efterspørsel blant publikum ved hjelp av reklame eller andre salgsfremmende tiltak.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Det er sagt av flere nå, at handelens makt kommer til å øke og man forstår det slik at den kommer til å øke på produsentenes bekostning. Det er sagt det at dere produsenter faktisk konkurrerer om hylleplass hos detaljistene. Det er også sagt at det kan hende at kjedene blir så sterke at de kom-

mer til å eie *merkene*, mens dere produsentene kommer til å bli underleverandører. Hvordan ser De på det, Throne Holst?»

Direktør Throne Holst:

«Jeg håper ikke at utviklingen går i den retning. Det er naturligvis mulig, og hittil har vi vel ikke noe sikkert middel for å sikre produsentenes merkevarer enn sales promotion og reklame. Men utviklingen går raskt og vi vet ikke sikkert i hvilken retning, og det er vel derfor vi i næringsbransjen er så redd for reguleringer og bestemmelser, prisbestemmelser, merkingsbestemmelser, vektbestemmelser av alle mulige slag. Fordi bestemmelsene hindrer vår handelfrihet, en handelfrihet som det er nødvendig å ha, om man skal følge utviklingen. Vi må stå ferdig til å tilpasse oss den nye utvikling og vi er inne i en slik situasjon hvor det er nødvendig, slik som en av mine kolleger i England uttrykte det i et EEC-møte at vi må ha «freedom of invention». Vi må ikke være for meget bundet av prisrådet, prisbestemmelser og reguleringer. Vi må ha den frihet som gjør at vi kan finne på og kunne gjøre forandringer, finne på nye produkter, finne nye veier i handelen osv.

Jeg synes det kan være moro å trille ballen over til direktør Østmo, som representerer motparten i dette tilfelle. Hva med denne utviklingen innenfor handelen i stor-driftsformer og hva med den dermed klart sammenhengende konkurranse mellom handelsforetak i relasjon til merkevarefabrikantene?»

Direktør Østmoe:

«Her har man jo fått en utvikling som de fleste sikkert er å jour med, og vi har fått denne konsentrasjon mot større enheter på frivillig kjedebasis. Med frivillig kjede forstår jeg simpelthen et engrosfirma som selger sine varer etter forhåndstrykt ordreliste som presenteres for kundene f.eks. hver uke. Det er da klart at vis-à-vis merkevarefabrikantene så oppstår det da problemer som konkurransemessig, f.eks. den ting at man på en slik vareliste som presenteres må foreta en viss seleksjon, man kan ikke føre alle disse merkene som konkurrerer med hverandre. Man må begrense seg til utvalgte merker, og da komme inn på denne listen med gitt merke, det blir da en form for konkurranse som vi ikke kjente før og som i dag delvis er, om ikke dominerende, så iallfall nokså viktig for mange produsenter. Og som igjen har gjort at man nå står der, at grossistene faktisk er på en viss forhandlingsbasis, mens man tidligere fra industriens side sett sto overfor en rekke anonyme kjøpere.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Nå har jeg et bestemt inntrykk av at i andre land er vel en del av disse stordriftsformene i handelen blitt mer aktive enn det vi har sett her i landet. Og jeg vil spørre om De tror vi kan vente konkurranse detaljhandelsbedrifter imellom i en større utsteking i tiden fremover?»

Direktør Østmoe:

Ja, på detaljleddet tror også jeg konkurransen komme. Grossistene imellom er konkurransen for lengst der. At den kommer i neste trinn, det kan en vel si er sikkert, det er jo allerede i dag sporadiske tilløp. Vi har jo hatt en ganske særegen konkurranse situasjon på detaljleddet her i landet, først med offentlig prisregulering, og senere med en halvoffentlig prisregulering, i og med at vi fortsatt har et gentleman agreement mellom samvirke-lagene og Kolonial- og landhandlerforbundet, som igjen er konfirmert av prismyndighetene, om å holde visse priser fast. Dette bilde vil imidlertid endre seg, og vi har sett rundt Oslo — om det ikke sies så meget i avisene — noen kjøp-

menn som konkurrerer. Og da konkurransen kom til helt nye punkter hvor man ikke visste hva konkurranse var siden før krigen, såsom Narvik og Sandnes, så ble det veldig til avissskrivning. Så konkurransen kommer, og man kan vel si at den er rundt hjørnet, og jo flere nye punkter vi får, dess mer vil der bre seg. Om vi ikke er så flinke til å konkurrere, herr professor, så er vi nokså flinke til å kopiere i dette landet. Så det kommer — det kommer.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Jeg vil gjerne reise spørsmålet om grossistene. Etter det Holbæk-Hanssen sa i sitt foredrag, så ser det nå ut til å være en noe mer grossistvennlig innstilling i en del av bransjene. Enkelte, som vi også har representert her ved bordet, bruker ikke grossister i det hele tatt i sitt salgsarbeid. Andre steder ser det ut som om grossister kommer sterkere inn i bildet. I et foredrag nevnte den svenske direktør Collén hvordan den svenske tobakksindustri gikk over til å bruke grossister igjen. Her hjemme har en av de største tobakksfabrikker nylig kuttet ut grossistene. Er ikke dette et spørsmål om hva grossistene gjør? Hvis man kan få grossister til å arbeide så er det utmerket å ha dem der. Men hvis de ikke gjør salgsarbeid, så vil man helst ikke ha dem. Hvordan ser De på dette, Østmoe?»

Direktør Østmoe:

«Jo, jeg er rent prinsipielt av den oppfatning at grossistene i merkevare- dagligvareseksjonen i grunnen ikke skal utføre noe egentlig salgsarbeid. Det å innarbeide merket hos forbrukerne, det må etter sakens natur i første rekke være industriens egen sak. Og grossistenes funksjon blir da, man kan gjerne si redusert. Men det er ikke noen mindre viktig oppgave det å konsentrere seg om å organisere eierskiftet og transporten og lagringen fra fabrikk frem til forbruker gjennom detaljisten på den mest billige og den mest effektive måte. Det synes jeg i seg selv er krevende nok oppgaver, om man ikke også ved siden av skal ta på seg salgsarbeidet rent prinsipielt.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Direktør Throne Holst, er De

fornøyd med en grossist som innskrenker seg til å gjøre dette?»

Direktør Throne Holst:

«Ja, det må jeg jo være. Forsåvidt som jeg må finne meg i utviklingen slik som den er, og hvorvidt jeg vil ha det anderledes, er nesten et urealistisk spørsmål.

Jeg tror man må se i øynene at det er lettest å få grossistleddet rasjonalisert hvis man gjør det på den måte som ble nevnt.

Det ble antydnet at vårt firma hadde sløffet grossistene. Det gjelder bare for spisesjokolade. Derimot, våre husholdningsvarer selger vi overhodet ikke gjennom andre enn grossister. Jeg tror det er nødvendig for hver enkelt i den konkurranse vi nå får, å ta et bestemt standpunkt om hvordan vi vil gjøre dette. Salg direkte til detaljister eller gjennom grossister eller på annen måte. Vi regner ikke med at grossistene i dag, selv om vi distribuerer gjennom dem, skal gjøre noe større salgsarbeid for husholdningsvarer, det må vi, som Østmoe var inne på, gjøre selv. Når det gjelder spisesjokolade, tror jeg det er bedre å gå direkte til detaljistene.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Hvordan ser en merkevarefabrikant på den eventuelle pris-konkurranse i handelsleddene?»

Direktør Throne Holst:

«Det er kanskje ikke så lett spørsmål. Man har jo mange hensyn å ta når det gjelder en slik priskonkurranse i handelen. Det er min tro at sjokoladen er en meget priselastisk vare, m.a.o. at jo billigere den er, jo mer selges av den. Men jeg tror ikke det selges mer av den om vi for en enkelt gang setter ned prisen, og vi vil ved en slik anledning ikke gjøre oppmerksom på en prisnedsettelse og risikere at folk tror at vi har satt ned prisen fordi det er en dårlig vare.

Men som sagt, om den kan selges billig, så vil det i det lange løp være en fordel for os, men jeg tror ikke vi har noen direkte interesse av å påskynde det.»

Professor Preben Munthe:

«Vi skal nå bevege oss til andre konkurransemidler og andre markeder. Direktør Hygen, det er Dem

jeg nå sikter inn her. Vi hørte i går om norsk tekstilindustri at den hadde hatt en gledelig utvikling i de senere år og den hadde arbeidet seg pent inn på eksportmarkedene. Og vi forsto også det at det var gjort delvis ved bevisst arbeid og delvis for de man la vekt på enkelte ting, først og fremst det eksportkonsulent Hal-land kalte for design.

Nå har jeg lyst på å spørre Dem, som sitter i tekstil, direktør Hygen. For det første når dere legger opp en slik eksport, hva slags produkter er det da først og fremst man regner at norsk tekstilindustri har muligheter for å selge ute?»

Direktør Hygen:

«Man kan si at det bare er artikler hvor vi på en eller annen måte kan skape et særpreg. Vi kan ikke greie å eksportere masseartikler hvor prisen er den vesentlige faktor og hvor artiklen blir produsert i samme utstyr i alle land.»

Professor Preben Munthe:

«Er det på grunn av arbeidslønnen eller på grunn av for lite marked og dermed for korte serier at det må være disse kvalitativt høytstående varer istedenfor masseartikler?»

Direktør Hygen:

«Jeg vil si det er flere grunner til det. Det er både strukturen i den norske bransjen og det er også omkostningsnivået. Men jeg vil ikke si det slik at vi nødvendigvis bare kan konkurrere i de produktene som er dyrere eller bedre, vi kan konkurrere i de produktene som er annerledes. De kan ha et særpreg, de kan godt ligge i et alminnelig prisleie, det man kan kalle den gode alminnelige vare, men de kan ikke ligge i den utpregete billige vare.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Kan man vente at disse spesielle bransjene kan opparbeide seg et marked som ligger fast for årrekker, eller kan man bare operere dersom man kan skyte nyheter hele tiden?»

Direktør Hygen:

«Jeg tror at man bare kan operere hvis man må skyte nyheter hele tiden. — Jeg tror vi i eksportmarkedet, det er erfaringene

— har en ganske god utgangsposisjon fordi dansker, svensker, finner og også vi i Norge etter hvert har fått opparbeidet navnet skandinavisk som et kvalitetsbegrep, særlig i hjemmets utstyr. Det griper over også til sportsutstyr og til alminnelige bekledningsvarer.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Men hør, innebærer ikke dette samtidig at vi får varer som blir mer motepreget med all den risk det innebærer? En ting er at vi skal skyte nye varer med korte mellomrom, men vi kan jo av og til komme til å skyte feil, eller tror De ikke det?»

Direktør Hygen:

«Jo, vi må ta den risikoen — det vil medføre at stadig flere artikler må bringes over i bevisst og særpregt produktutforming og i motepreg, og det vil iblant medføre at vi skyter feil.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Det må altså skaffes designere som kan klare oppgaven: stadig vekk å fornye seg og skape disse vellykte produkter. Har vi virkelig det her på bjerget?»

Direktør Hygen:

«Jeg tror ikke man kan tale så snevert at man kan si at man bare skal skaffe oss designere. Det er noe meget mer. Hele organisasjonen må være innstilt på nyheter fra øverst til nederst. Det gjelder både organisasjonsformen og teknikerne og designerne og salgsfolkene. Det er ikke tilstrekkelig å tro at vi kan skaffe oss en designer og si at nå har vi også skaffet oss noe så fint — nå greier vi oss.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Ja, engelske titler er jo aldri så vanskelig å få tak i, men å få tak i gode folk, det kan jo være vanskelig.»

Direktør Hygen:

«Ja, men det er ikke nok å skaffe gode folk, det er noe meget mer som må til.»

Professor Preben Munthe:

«Er dere ikke også utsatt for at så snart dere har funnet noe som er godt, så blir det kopiert. Tyskerne laget jo selbuvotter før krigen.»

Direktør Hygen:

«Man blir kopiert, men den som kopierer, han har i lengden allikevel ikke gleden av den første tiden i markedet hvor artikkelen virkelig selges til god pris og i faktisk også et stort volum. Den som kopierer, han har det handicap at han ligger et halvt år etter, og at han også blir betraktet som kopist, man kan aldri vente å oppnå helt den samme pris og den samme posisjon i markedet som han som brakte varen først.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Men er vi flinke nok til å ta den gode prisen den første perioden her i landet?»

Direktør Hygen:

«Det var et for generelt spørsmål, for det er veldig vanskelig å vurdere.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Jeg har bare tilfeldigvis sett et sirkulære engang hvor det ble invitert til et eksportsamarbeide under forutsetning av at alle solgte til eksportpriser. Og da jeg spurte forfatteren av sirkulæret hva det var, så sa han «15 prosent under hjemmemarkedets priser». Da ble jeg jo noe redd.»

Direktør Hygen:

«Vi kan si at det er gledelig med den eksporten som er opparbeidet av Norge, men allikevel, hvis vi skal bruke den militær-terminologien som vi brukte i går, så er det bare forposttrefninger som foregår i dag. Vi har greid å få noen patruljer inn i fiendelandet, og fienden har trengt litt lengre inn i vårt land enn han var før, men noen egentlig kamp er vi ikke kommet inn i. Vi arbeider egentlig for posisjoner, og i denne kampen for posisjoner er det blitt nokså alminnelig at eksportøren bærer tollbeskyttelsen, og at den prisen man fastsetter for det utenlandske marked, er den pris man kommer til å ville få når man er inne i det fellesmarked som vi på en eller annen måte får, enten det nå er EFTA, EEC eller hva det nå blir.»

Professor Preben Munthe:

«Naturligvis må norsk tekstilindustri vel alltid bli liten i forhold til disse markedene. Er det et alvorlig drawback?»

Direktør Hygen:

«Jeg tror norsk tekstilindustri ikke bare er liten, men meget liten. Jeg har truffet på folk som representerer tekstilfirmaer som er større enn hele vår tekstilindustri og konfeksjonsindustri tilsammen. Det gjelder både beskjeftigelse og omsetning. Vi har et problem, vi ser at tekstilindustrien i alle land forandrer struktur, og at vi ved siden av alle disse små og mellomstore bedriftene som alltid har vært sentrale i tekstilindustrien, nå har fått de vertikale oppbyggede kjempefirmaer etter amerikansk mønster som er dominerende kanskje fra råproduksjon gjennom garn, strikking, veving, konfeksjon og til og med har sterke kontakter, til og med interesser i handelen. Det er et problem som vi kan regne med. Ved siden av disse firmaene består selvfølgelig en hel del små spesialbedrifter, men for de mellomstore bedriftene hvor en del av de største norske bedriftene ligger, der er det et stort problem.

Når vi snakker om konkurranse-regulerende avtaler i Norge mellom disse mellomstore norske bedrifter, så tenker vi ikke på at i utlandet har vi grupper under en eierfunksjon som tilsammen er større enn hele vår industri. Det er det vi skal konkurrere med og derfor vil enhver form for samarbeid mellom norske bedrifter gjøre oss sterkere i det kjempemarkedet vi skal inn i.»

Professor Preben Munthe:

«Vel, en ting er størrelsen, en annen ting er kostnadene og lønnsnivået. Vil norsk tekstilindustri komme i den samme vanskelighet som svensk tekstilindustri har hatt, og hvor det har ført til en rekke nedlegninger etter hvert som land med billige lønninger engasjerer seg sterkere og sterkere i tekstilindustrien? Kan den norske industri klare å holde stand mot det? Hva er erfaringene fra Sverige f.eks.?»

Direktør Hygen:

«I Sverige er erfaringene at den svenske industri er gått sterkt tilbake både når det gjelder selvdekning og totalt volum. Nå ligger nok forholdene i Norge noe bedre an enn i Sverige. Det har jo vist seg bl.a. i utviklingen at vi har greid oss bedre, derfor ville sann-

synligvis — men det har ikke noen aktualitet nå — en nordisk tollunion vært til beste for norsk tekstil og konfeksjon. Men hvis vi ser fremover, må vi være klar over at virkelig arbeidskraft, intensiv industri innenfor tekstil og konfeksjon, den kan vi ikke drive. Men nå har heldigvis den tekniske utvikling, også motekravene, gjort at store deler av tekstil og konfeksjonsindustrien ikke lenger er så arbeidskraftintensiv. Den arbeidskraftintensive industri den vandrer dit hvor arbeidskraften er billig. Vi ser i Sverige at Sveriges største tekstil- og konfeksjonsforetakene ut fra en klar vurdering av forholdene har bygget konfeksjonsfabrikker i Portugal og i Holland.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Tekstilindustri og konfeksjon har altså bare fått patroljer såvidt inn på fiendeområdet. Men vi har jo direktør Jørgen Lien til stede og jeg har et bestemt inntrykk av at han både har kommet lengre ut på andre markeder og kanskje til og med erobret noen områder og posisjoner fra fienden. Ved hvilke midler gjør man dette?»

Direktør Lien:

«Det er klart at først og fremst må vi ha en kvalitetsmaskin, en konkurransedyktig vare, og det har vi. Vi vet nøyaktig hva de forskjellige maskiner koster våre konkurrenter å lage og vi vet også at enkelte typer kan foreløpig ingen lage billigere og bedre enn oss. Dermed så har vi et utgangspunkt og så er det da bare spørsmålet om å bruke fantasi. Det er en av de viktigste ting, og en annen ting som vi satser meget på, er norske salgsfolk, norske direktører. Vi kommer vanligvis ingen vei før vi får eksportert våre salgsfolk over til de forskjellige land. Stort sett forsøker vi å sende ut 6—8 salgsrepresentanter pr. år, og det er blitt en del år nå. Så er det blitt til at der sitter norske dyktige salgsfolk rundt omkring og de gjør altså nøyaktig det vi ber dem om, og vi får faktisk akkurat det resultat som vi ønsker.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Det er altså derfor dyktige salgsfolk har blitt mangelvare her hjemme? Vel, men si, er ikke kon-

kuransen hard? Er det ikke nok så slitsomt å få det til?»

Direktør Lien:

«Vel, vi kan godt si at vi har ingen konkurranse, faktisk. Vi har bare en oppgave, og det er å selge de maskiner vi produserer, og det er faktisk svært sjelden vi treffer våre konkurrenter.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Vel, men når Deres salgsfolk ute er så dyktige, uten å treffe konkurrenter, hvordan går de da frem? De må da gå frem på andre måter enn andre?»

Direktør Lien:

«Hvis vi kommer til et land hvor vi ikke liker forhandlerne, vi liker ikke politikken deres, da tar vi skjeen i vår egen hånd og så lager vi eksempelvis en svært plakat med pris på maskinen, en lav pris. Dette er altså når vi bare taler direkte til publikum således at forhandleren ikke har noe han skulle sagt, han er nødt til å selge den maskinen som står på plakaten. Det er ett av de midlene vi bruker. Vi brukte det f.eks. sist i Amerika. Vi regnet ut nøyaktig at vi skulle selge på den ene plakaten 5000 maskiner, det slo til, akkurat på maskinen.»

Professor Preben Munthe:

«Kan jeg spørre hva det kostet å lage plakaten?»

Direktør Lien:

«Vel, den var slett ikke så dyr, en slik plakat koster vel en par kroners penger pr. stk.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Det ser ut til å være en god forretning. Men De sa at De la Dem på en lav pris, slik at De ikke trefte konkurrenten. De vet jo hvor han ligger i pris. Er det så at De selger først og fremst på prisen, at De selger billigere produkter enn Deres konkurrenter gjør, eller er det dette med et direkte salgsarbeid i form av norske salgsfolk ute som er det viktigste?»

Direktør Lien:

«Det er faktisk salgsorganisasjonen som er det avgjørende her. Vi selger en del maskiner billig, noen maskiner til mellompris og noen maskiner dyrt. Vi vet hva der må

11

at en står overfor en differensiering av den alminnelig oppfatning at i dag, fordi en blant de grossister som vil drive i fremtiden, som sortimentsgrossister og mer og mindre etter kjedep prinsippet, nok vil finne dem som vil beskytte norsk industri så langt det går. Her står vi overfor et forhandlings spørsmål i fremtiden.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Men Throne Holst, er De redd for konkurranse utenfra?»

Direktør Throne Holst:

«Ja, det er jeg jo. Ingen liker vel konkurranse i seg selv. Det er jo behageligst for oss uten konkurranse. Det ble spurt om jeg trodde at utenlandske konkurrenter i vår bransje har lett for å komme inn her i Norge. Jeg tror det hittil har vært et handicap for dem at det ikke har vært noe godt utbygget nett av grossister i vår bransje. Derfor har de hittil måttet bygge på forholdsvis tilfeldige salgskanaler. Men etter hvert vil der formodentlig utvikle seg et mer effektivt apparat og da vil jo konkurrentene komme fullt ut fordi våre utenlandske konkurrenter, når man tenker på hvor mange de er, vil kunne by publikum et meget større assortiment enn en enkelt fabrikk i Norge kan.»

Professor Preben Munthe:

«Kan vi føre denne utenlandske konkurranse i Norge et skritt videre, og det er til Dem, direktør Østmoe? Når det snakkes om at «nå kommer utlendingene», som det heter, så snakker man jo ofte om detaljhandel. Man snakker om at kjedeforeningene o. l. vil opprette filialer i de mest tettbygde strøk av Norge. Er det en overhengende fare eller er ikke lønnsomheten i norsk detaljhandel så liten så disse firmaer bedre kan anvende sin kapital andre steder?»

Direktør Østmoe:

«Jeg tror ikke den faren er overhengende. Men at den er der, det er jeg på den annen side ganske sikker på. Og jeg tror ikke lønnsomheten i detaljhandelen her vil skremme utlendingene fra å komme hit. Først er de f.eks. kommet fra Canada til England og Vest-Tyskland. Når de har ekspandert der, kommer de til Frankrike. Og så begynner man i neste omgang å se på Skandinavia. Og da tror

jeg ikke at lønnsomheten på noen måte vil skremme. Dette fordi disse firmaer må ha ekspansjon og man trenger et sted å ekspandere, man må ha et sted å plassere avskrivningen. Så jeg tror nok det at vi kan vente oss utenlandsk konkurranse. Men jeg tror ikke den er like rundt hjørnet.»

Professor Preben Munthe:

«Professor Holbæk-Hanssen sa i sitt foredrag at avansen i norsk handel var lav. Jeg skjønnte han da sammenliknet, som det heter nå for tiden, med land som det er naturlig å sammenlikne seg med, men denne lavere avansen i Norge slår ikke den ut lavere lønnsomhet også?»

Direktør Østmoe:

«Vel, jeg er ikke så veldig opptatt av disse sammenlikninger, for det er jo så mange faktorer som kommer inn når en begynner å sammenlikne bruttofortjeneste i de forskjellige land. Regnskapsførselen spiller jo inn her. Og når jeg er skeptisk, så skyldes det også at jeg rent prinsipielt ikke er så opptatt av marginer og deres høyder i det hele tatt. For man ser ved alt som heter kalkuleringer gjerne bort fra omsetningshastigheten, hvilket etter mitt skjønn er kalkulasjonsfaktor nr. 1 og den viktigste av dem alle.»

Direktør Lien:

Når det gjelder konkurransen, så mener jeg at selv om det kommer konkurrenter inn på det norske marked, behøver de ikke ta noe fra oss her. Sannsynligvis vil de bygge opp et behov for en bestemt vare til å bli 3 ganger så stort som det behovet var tidligere og ved at man får inn en utenlandsk konkurrent kan man faktisk øke sin egen omsetning i ly av denne nye konkurrenten. Ja, man må ikke se bort fra en slik mulighet.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Vel, jeg vet ikke. — Jeg synes det er deilig å høre så meget optimisme når det gjelder både hjemmemarkedet og utemarkedet og konkurransen. For meg er det en fryd å høre at man både er konkurransevillig og optimistisk. Jeg har mistanke om at vi normalt regner med at utlendingene når de kommer her eller konkurrerer her, tjener omtrent det samme netto som vi tjener etter norsk tradisjon

og norsk standard 32 B. Er det riktig? Jeg har også nemlig en klar mistanke om at hvis de egentlig ville, så kunne de sette prisene kraftig ned og allikevel tjene det vi tjener på en lang rekke varer, men at de ikke bryr seg med det.»

Direktør Lien:

«Jeg vil si at hvis vi skulle sende amerikanske direktører og salgsfolk over til Norge så ville de sulte i hjel rett og slett. — Det er så vanskelig å arbeide her når man er vant til amerikanske forhold, det er ingen lett oppgave for dem å komme hit.»

Professor Holbæk-Hanssen:

«Det er ingen som vil komme inn på kalkylen?»

Direktør Throne Holst:

«Hvis man ser på detaljvarer — som jeg representerer — så spiller kalkylen en veldig stor rolle, og det må utlendingene til en viss grad også innstille seg på, om ikke annet så for myntenheten sin skyld. Det er naturlig — når man kommer f.eks. bort i våre varer — at de skal selges for 1 krone. Det er veldig vanskelig å tenke seg at f.eks. en engelsk sjokoladeartikkel skulle kunne komme til å gjøre det akkurat. Utlendingene har ennå ikke brydd seg med oss i den grad som professor Holbæk-Hanssen nettopp sa, at de har lagt om sitt artikkelassortiment så det passer for det norske marked. Hvis de gjorde det, så ville de vel komme i omtrent samme konkurranse-situasjon som oss, men med det i bakhånd at de har en ganske sterk økonomi i sitt hjemland.»

Direktør Lien:

«I vår bransje ville det ikke nytte for noen å komme med runde priser i og for seg. Man må ha en viss fortjeneste enten man arbeider på det norske markedet eller på et annet marked.»

Professor Preben Munthe:

«Innkjøpenes størrelse er et springende punkt i det spørsmålet som Holbæk-Hanssen nettopp stilte. Det er ordrestørrelsene som gir muligheter for at de kan holde de samme avanser og at de kan tjene bedre. De billigere innkjøp skyldes nettopp at de er ledd i større kjeder eller konserner og dermed kan

Forts. side 20.

Av sivilingeniør Heirung

1. Innledning.

Norge slåss med store problemer i samferdselssektoren. Problemene synes å vokse. Problemene skyldes imidlertid ikke bare unnfallenhet og manglende fremsyn. Landet er tynt befolket, avstandene store og naturen ugjestmild overfor transportavviklingen. Våre kommunikasjonsutgifter pr. innbygger blir derfor relativt høye.

På denne bakgrunn synes det noe merkelig at vi sprer våre ressurser ved å bygge ut vei og jernbane parallelt, eller rettere sagt i konkurranse med hverandre. Underlig er det også å konstatere at skipsfartens og flytrafikkens rolle i fremtiden ikke er vurdert i jernbanens gigantiske Moderniserings- og Rasjonaliseringsplan av 1958 (senere kalt M- og R-planen).

Tenker vi på alle restriksjoner vår samferdsel er underlagt, og de enorme subsidier som ytes, er det nesten paradoksalt at det ennå ikke arbeides etter en samlet landsplan.

I et lands kommunikasjonsnett har både fly og skip sine naturlige områder. Dette gjelder også bilen, men i liten grad toget. Fly bringer passasjerene raskest og skipene godset billigst, frem på de lange distansene. På de kortere distanser er lastebilen toget overlegen i godstransport, og busser og personbiler er harde konkurrenter i persontransporten.

Jernbanens «naturlige» område er således meget snevert. Det er derfor naturlig å stille et spørsmålstegn ved de enorme investeringer (ca. 50 prosent av brutto fraktinntektene), som foretas nå og er planlagt i fremtiden. (M- og R-planen). Muligens kunne disse med fordel ha vært investert i veier i stedet. Å gi et prinsipielt svar på dette er foredragets hensikt.

Den privilegerte stilling jernbanen har i norsk samferdsel gjør det også naturlig å vurdere dens konkurranseevne nærmere. At vi har hatt jernbanen i 100 år, er jo ikke noen garanti for at vi er tjent med den i nye 100 år. Snarere tvert imot, teknikken går stadig fremover.

2. Bakgrunnsstoff.

Skal vi se fremover i tiden, er det ofte nyttig å se bakover på utviklingen inntil i dag. «Bil og Vei» utgitt av Opplysningsrådet for Biltrafikken gir noen oversikter som vi skal bringe utdrag av:

GODSTRANSPORT 1953 1955 1957 1960

I millioner tonn:

Sjøtransport	6	7	7	7
NSB (ekskl. Ofotb.)	5	6	5	5
Veitranport	86	97	102	112

I millioner tonnkilometer:

Sjøtransport	3062	3236	3055	3100
NSB (ekskl. Ofotb.)	1009	1084	1043	1124
Veitranport	778	1013	1075	1175

PERSONTRANSPORT

I millioner passasjerer:

Sjøtransport	20	24	23	22
NSB	40	42	42	41
Busser	202	235	249	279
Personbiler	119	164	206	303

I millioner tonnkilometer:

Sjøtransport	515	568	548	542
NSB	1529	1665	1721	1785
Busser	1947	2282	2425	2776
Personbiler	952	1312	1650	2428

Vi ser et NSB transportene er mindre enn 5 prosent av antall tonn og ca. 20 prosent av tonnkilometerne her i landet. Veitranporten er i sterk fremmarsj. Innen personsektoren er NSB's rolle nesten like beskjeden, men her er bilenes fremmarsj langt sterkere.

I Sverige har trafikkutviklingen i personsektoren vært følgende:

I millioner personkilometer:

	1950	1953	1956	1958
Jernbaner	6600 38%	6100 27%	6200 21%	5300 16%
Rutebiler	3500 20%	4100 18%	3800 15%	3500 11%
Private personbiler	4700 27%	9100 41%	15500 53%	19900 61%

USA har hatt følgende utvikling i personsektoren:

	1939	1956
Jernbaner	2/3	1/3
Bil	1/3	1/3
Fly	1/50	1/3

I godssektoren har også jernbanens tilbakegang vært markant. Som konkurransegrenser mellom bil og bane oppgis ca. 800 km i USA. I Sverige og Norge nevnes 200—400 km avhengig av antall omlastninger og akseltrykk. — I denne forbindelse må vi huske på at av NSB's godstransportarbeid er 50 prosent på distanser under 200 km. Når det gjelder trafikkøkonomi er det en fundamental kjensgjerning vi må ha klart for oss:

Økt trafikk styrker økonomien. F. eks. koster en 4 sporet vei det dobbelte av en 2 sporet, mens trafikkapasiteten er det 4-dobbelte. Kostnaden ved vei-vedlikeholdet kan illustreres på følgende måte:

Kostnaden pr. bil pr. km. år:	Årsdøgntrafikk:	Kostnaden
»	200	35,— kr.
»	2 000	9,— »
»	20 000	3,— »

Disse enkle tall burde påkalle større interesse enn en spissfindig diskusjon om fordeling av kostnadene til veivedlikeholdet mellom tunge og lette biler. Jo dårligere trafikkgrunnlaget er, desto riktigere er det å konsentrere sine ressurser.

3. Jernbane og/eller vei?

M. h. p. utbytte av investeringene ville det være riktig å satse enten på vei eller jernbane, der de går parallelt.

Veiene må vi ha, bl. a. av hensyn til lokaltrafikken. Spørsmålet blir derfor: Er jernbanen så viktig for oss at vi kan forsvare gigantinvesteringene M- og R-plassen forutsetter?

Jernbanens M- og R-plan bygger på følgende stilltende forutsetninger:

1. Jernbanesporene ligger der, og det er god økonomi å utnytte den.
2. På grunn av sine store transportenheter — tog med 500 tonns last eller 1 000 passasjerer — er jernbanetransport billigere enn biltransport.
3. Vi vil ikke greie den fremtidige transportavvikling uten jernbanen.

La oss se nærmere på disse punkter. De etterfølgende tall er stort sett hentet fra Driftsstatistikk for tjenestebruk 1959—60, utgitt av NSB (tallene gjelder eksklusiv Ofofbanen), Samferdselsstatistikk 1960 og Bil og Vei Statistikk 1962.

De rene trafikkinntektene til NSB var ca. 385 mill. kroner, mens lønn og materialer utgjorde henholdsvis 377 og 118 mill. kroner. Ekskluderes Bratsbergbanen blir forholdet enda ugunstigere. Vi ser det er kostbart å utnytte den allerede eksisterende jernbane. Det er enda tvilsomt om jernbanen vil makte å dekke sine lønns- og materialomkostninger når M- og R-planen er gjennomført og 2,5 milliarder kroner investert. Amortisasjon av dette beløp vil jo representere 150—250 mill. kroner pr. år. Denne skepsis gjør seg gjeldende også i jernbanekretser.

Godstransport.

Hadde NSB's driftsunderskudd skyldtes lave frakter, kunne det kanskje forsvares, men så er ikke tilfelle. Nedenstående tabell viser NSB's takster i øre pr. tonn km for distanser inntil 600 km. Av takstklassene er særlig 5, 6, 7 og til dels 8 av interesse (vanlig stykk gods i vognlast):

Takstklasse:	4	5	6	7	8	9
Km						
100	65	39	37	29	26	22
200	47	28	23	21	19	17
300	37	24	19	17	16	14
400	32	21	17	16	15	13
500	28	19	15	14	13	12
600	25	17	14	13	12	11

I tillegg kommer transport til/fra stasjonen og laste/losseomkostninger, anslagsvis kr. 15,— pr.

tonn. Figur 1 og 2 viser takstene for mindre forsendelser. NSB ligger høyt over, noe de kan gjøre på grunn av konsesjonsbeskyttelse. Hva dette koster næringslivet burde være en nærliggende oppgave å få utredet for de som skal ivareta næringslivets transportinteresser.

Samlastfirmaenes frakter for partier over 2 tonn ligger litt i overkant av jernbanens takstklasse 5. Her kommer også omkostninger ved transport til/fra terminal i tillegg.

Med en god veistandard og organisert godstransport vil lastebiler med tilhengere kunne kjøre for 16 øre pr. tonn km på lengre distanser uten overskridelse av arbeidervernloven. Det vil si at jernbanen i praksis ikke er konkurransedyktig under 400—500 km, hvis ikke både avsender og mottaker har egne spor.

På de lengre strekninger kan skipene tilby de laveste ratene. Fraktskøytene opererer med gjennomsnittlige tonn km omkostninger fra 7—4 øre for fartøyer fra 50 bruttotonn og oppover.

Rutegående kystgodsbåter bygget for mekanisk lasting/lossing vil kunne tilby frakter under 10 øre pr. tonn km på lengre distanser. Direktør Røberg Fylkesbaatane i Sogn og Fjordane sier at de etter sitt nye fraktregulativ kan konkurrere med lastebilene helt ned til 100 km. (Hvor blir da jernbanens plass)?

Skipene har også ekstraomkostninger for transport til/fra kai. Her bør vi imidlertid huske på at langt flere norske bedrifter har egen kai enn eget jernbanespor. — Ca. 90 prosent av Norges befolkning bor mindre enn 10 km fra kysten.

Det er derfor tvilsomt om det monopol jernbanen har på godstransport tjener transportbrukernes interesser. De ville være bedre tjent med bil- og båttransport. Gods som haster, er vanskeyig å omlaste og som skal inn i landet, bør gå med bil, mens båtene greier resten.

Persontransport.

Bussenes takster er i dag opp til 30 prosent lavere enn jernbanens, til tross for at de trafikerer langt magrere distrikter enn jernbanen og har kortere gjennomsnittlig reiselengde (9,8 km mot 42,0 km). Trekkes subsidieringen inn i bildet, styrker dette bussenes posisjon ytterligere.

Personbilene stjeler stadig trafikk fra togene, og på de lengre strekninger vil fly bli mer dominerende i fremtiden. Flyselskapenes trafikkgrunnlag styrkes år for år, dvs. hyppigere flyvning og lavere priser. Flytrafikken vil i løpet av kort tid bli så stor at man kan operere med «luftbusser», og vi vil slippe sjekking inn på flyplassene, slik at reisetiden fra bysentrum til bysentrum blir kortere enn i dag. Nye flyplasser vil vokse opp, og folk med dårlig tid vil finne det lønnsomt å bruke fly på distanser helt ned til anslagsvis 200—300 km.

Av interesse i denne forbindelse er Finnairs opplegg. På innlandsrutene flyr de for 22 øre pr. pass.-km. mot SAS's og Bråthen's 33—37 øre. Da luftlinjen er kortere enn jernbanesporet, vil dette for noen distanser si at fly- og 2. kl. jernbanebillett blir like dyr. Terminaltidene i Finnland er også vesentlig kortere, maksimalt 15 minutter.

FORSENDELSE AV SMÅPAKKER

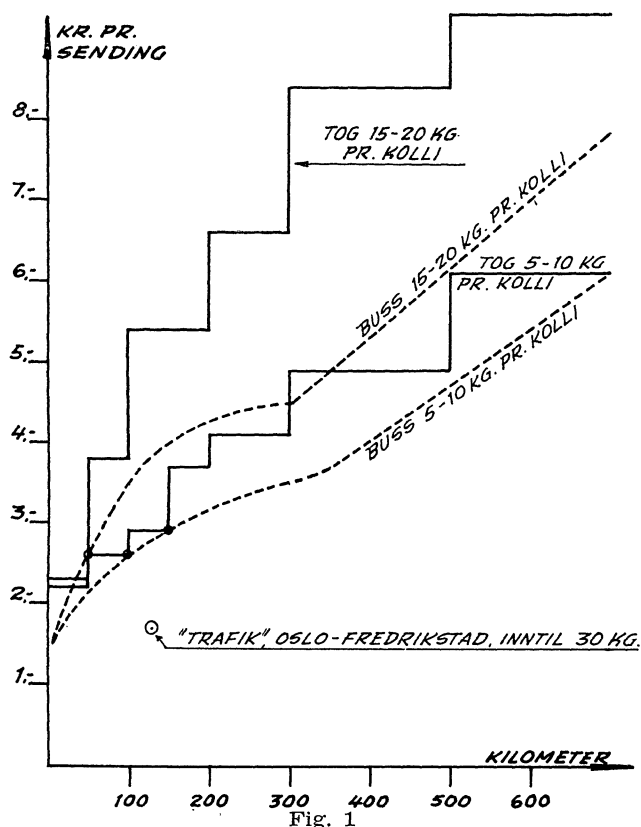


Fig. 1

Flyenes regularitet er ikke så god som de landverte kommunikasjonsmidlers. Den har imidlertid blitt stadig bedre de senere år, og utviklingen fortsetter. Likevel må vi nok se i øynene at persontogene fyller behov som vil bli vanskelig å erstatte, hvis jernbanen skulle nedlegges.

Det er derfor nærliggende å spørre om jernbanen kunne konkurrere hvis den bare drev passasjertrafikk. Konsentrerte man seg kun om hoveddistansene, kan trafikkvolumet avvikes med ca. 500 vogner. Rasjonelt opplagt burde dette kunne opereres med ca. 2000 mann pluss en vedlikeholdsstab på 2000—3000 mann, dvs. et lønnsbudsjett på ca. 100 mill. kroner.

Da passasjerinntektene er nær 200 mill. kroner pr. år, åpner dette muligheter for balanse i driftsregnskapet. Skal dette oppnås, er det imidlertid tvilsomt om det er nok med modernisering og rasjonalisering. Et nytt selskap, helst privat, uten arvelig belastning må dannes.

Dette indikerer at jernbanen bør søke å konkurrere i kraft av presisjon, komfort og hastighet på midlere og lengre avstander, samt eventuelt i forstads trafikken. Jernbanen bør konsentrere seg om oppgaver på dette felt i samarbeid med de andre kommunikasjonsmidlene, istedet for å belegge disse med restriksjoner. Og dette kan gjøres uten milliardinnsprøytninger.

Generelt.

Enkelte hevder at en sammenligning på grunnlag av takstene er urettferdig overfor NSB, da NSB's takster ikke er reelle. En bør her huske på at:

STØRRE SENDINGER STYKKGODS

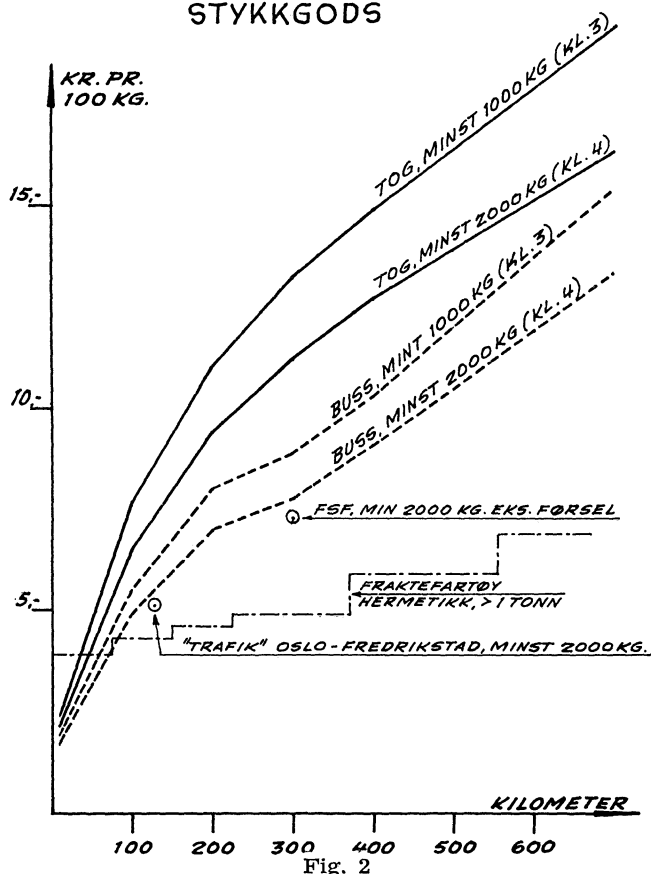


Fig. 2

Skal M- og R-planens investeringer amortiseres, med nåværende trafikkvolum, vil dette kreve 30—50 prosent høyere takster.

NSB kan ikke i «fri konkurranse» høyne noen frakter uten å miste trafikk.

Likevel er det av interesse å se på arbeidskraftbehovet for henholdsvis jernbane, lastebil og buss.

Ytelser pr. ansatt på årsbasis:

	Jernbanen (Ifølge statistikk)	Lastebil (Beregnet)	Buss (Ifølge statistikk)
Tonn km.	96 000	600 000	
Tonn	480	2 500	
Pass. km.	153 000		204 000
Pass.	3 660		21 000

For lastebiltransporten has ikke statistikk. Ved en sammenlikning med jernbanetransport (gjennomsn. transportlengde 200 km) må det være riktig å legge til grunn det transportarbeid som en stor lastebil med tilhenger kan utføre, f. eks. et kjøretøy med en total lasteevne på 16 tonn. Forutsetter vi at kjøretøyet frakter 10 tonn i gjennomsnitt 250 dager i året og tilbakelegger 60 000 km, blir utført transportarbeid det ovennevnte.

Av jernbanens ansatte er forutsatt 50 prosent beskjefte med gods- og 50 prosent med persontrafikk. Dette viser at effektiviteten til biltransporten er 600 prosent større ved gods- og 30 prosent større ved passasjerbefordring.

Dog må vi huske på at jernbanen driver sin egen vedlikeholds- og anleggsvirksomhet. Jernbanens administrasjonspersonale er regnet med, mens lastebilene og til dels bussene binder fremmede verksteder, anleggsfolk og administrasjon. På den annen side skal vi ikke se bort fra at hovedtyngden av jernbanens godstransport er vognlaster, hvor jernbanen ikke har noe å gjøre med lasting og lossing, mens en lastebilsjåfør normalt vil ta del i dette arbeid. Hvordan man enn vurderer disse reservasjoner, er det åpenbart at det i dag kreves mindre arbeidsinnsats pr. tonn/km. og passasjerer/km ved lastebil- og busstransport enn ved jernbanetransport. Jernbanen kan sikkert effektiviseres, men det kan også annen transport.

«Vi må ha jernbanen».

Myten om jernbanens transportkapasitet oppsto i jernbanens barndom da hestekarjolene var eneste konkurrerende transportmiddel, men den er ennå levende i norsk samferdselspolitikk.

NSB frakter 5,5 mill. tonn pr. år. Dvs. ca. 20 000 tonn pr. arbeidsdag, og gjennomsnittsdistanzen er 200 km. Regner vi med lastebiler som har gjennomsnittslast 10 tonn og kjører 200 km. i gjennomsnitt pr. arbeidsdag, hvilket burde være mulig å gjennomføre på gode veier, vil dette kunne avvikles med 2 000 biler. — Et beskjedent antall i forhold til de 50 000 lastebiler som allerede kjører på veiene.

Jernbanen utfører også 1 752 mill. personkm. pr. år, ca. 5 mill. personkm. pr. dag, og gjennomsnittlig reisedistanse er 42 km. Blir denne trafikk overført til busser, vil man kunne operere med mange direktegående biler og det vil ikke være urimelig å anslå et gjennomsnittsbelleg på 20 passasjerer pr. bil og 300 km. utkjørt distanse pr. dag. Dvs. at jernbanens passasjertransport kan avvikles med under 1000 busser.

På grunn av trafikktopper må vi regne med tillegg til de ovennevnte tall. Ikke så meget for lastebilenes vedkomende, men bussantallet må nok dobles eller tredobles for å greie trafikktoppene.

Det er sogar tvilsomt om de kjøretøyer som eventuelt skal erstatte jernbanen selv under nåværende forhold ville merkes synderlig på våre veier. Tross alt er det innregistrert over 400 000 biler og 180 000 motorsykler, og den årlige biltilvekst er ca. 60 000. Antall utenlandske motorkjøretøyer som besøkte Norge, var i 1961 ca. 1. mill.

Med gode veier skulle det ikke være noe problem å absorbere dette transportvolum. Veimessig kan vi si at en overføring av jernbanetrafikken til veiene betyr at veivesenets tempoplan av kapasitetshensyn må forseres med en tidsfaktor i størrelsesorden av et år.

4. Konklusjon.

Sammenlikner vi de andre kommunikasjonsmidlene med jernbanen kan vi si:

Godstransport:

Bilen kan i de fleste tilfelle gi raskere og billigere transport.

Bilens konkurranseevne vokser i takt med veienes standard.

På lange distanser gir skipene billigst transport.

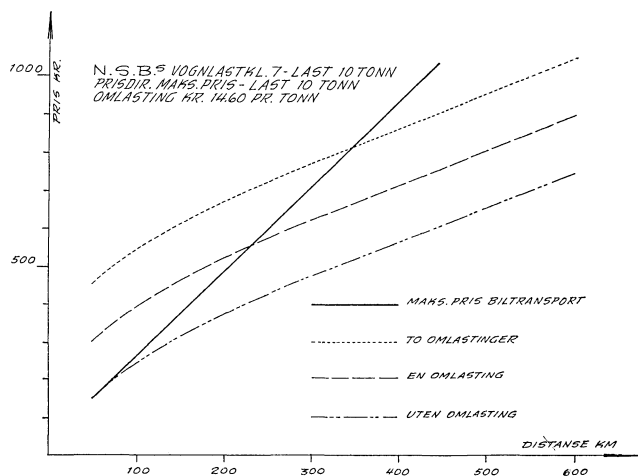


Fig. 3

Persontransport:

Bussen og personen gjør seg stadig sterkere gjeldende i kortveistransporten. Fly benyttes i stigende grad på lengre distanser.

Jernbanens «naturlige» område er persontog på de midlere og nattog på de lange distanser. Sine «naturlige» oppgaver kan imidlertid jernbanen ivareta uten milliardinnsprøytning og konsesjonsskyttelse. Trafikantene vil være best tjent med friere konkurranse i samferdselssektoren, slik at bil, tog, båt og fly med et minimum av restriksjoner konkurrerer i kraft av sine tekniske økonomiske fortrinn.

Av konkrete fordeler kan følgende påregnes ved en «nedbygging» av NSB:

- De sparte jernbanemillioner vil sette oss i stand til en forsert utbygging av våre stamveier, slik at disse blir tidsmessige.
- Realisasjon av jernbanens tomter, anlegg og materiell vil innbringe milliardbeløp.
- Frigjøring av stasjonsområder kan avhjelpe parkeringsproblemer i mange byer.
- Bilene som overtar jernbanetrafikken vil betale veiavgifter som vil beløpe seg til ca. 40 mill. kroner pr. år. Da dette er marginalinntekter, vil disse overstige kjøretøyenes andel i veiutgiftene. (Man regner 30 prosent økning i vei-vedlikeholdet ved doubling av trafikken på en riktig dimensjonert vei).

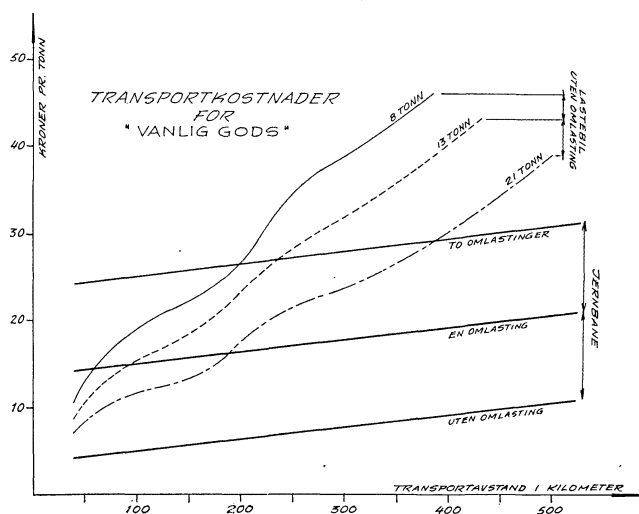


Fig. 4

- e. Organisert godstransport med bil vil redusere bedriftenes transportarbeid p.g.a. bilenes dør til dør transport.
- f. Landets øvrige trafikkselskaper vil få sin økonomi styrket, dvs. reduserte subsidier.
- g. Den arbeidskraft som frigjøres ved at jernbanedriften innskrenkes, vil få ansettelse i bedrifter som betaler skatt, dvs. økte skatteinntekter for landet. Dette vil også bety en lettelse i presset på arbeidsmarkedet.
- h. Beredskapsmessig er et godt veinett av større betydning enn jernbanenettet.

5. Hva bør gjøres?

Investeringene i NSB bør stoppes og en hurtig-arbeidende komite nedsettes. Denne bør vurdere landets totale transportavvikling og undersøke hvilke konsekvenser det vil få om jernbanens virksomhet blir redusert slik som antydnet. Videre må den fremlegge en plan for hva som må gjøres med våre andre kommunikasjoner, for at de skal kunne overta jernbanens transporter.

Statsråd Bratteli har sagt at 5 år gamle samferdselsplaner bør brennes. M- og R-planen er 5 år i år.

Ordinær general- for- samling

i Sosialøkonomisk Samfunn, tirsdag den 26, mars 1963.

Som innledning til referatet fra denne generalforsamlingen kan jeg ikke holde tilbake en personlig bemerkning.

For en som — de fleste ganger i embets medfør — har vært til stede ved samtlige generalforsamlinger i Sosialøkonomisk Samfunn etter omleggingen i 1955, er det litt vemodig å konstatere det: Etter livlige og til dels dramatiske årsmøter i årene 1955—58, er Samfunnets generalforsamlinger nå skrumpet inn til en gemyttlig hyggestund for 25—30 medlemmer. Den overveiende del av det drøye sneset som møter, kommer fordi de føler en slags moralsk forpliktelse til det. De er styremedlemmer, medlemmer av ymse komiteer, revisorer — eller rett og slett sekretær i Samfunnet. Utenforstående som skulle forville seg inn i denne eksklusive forsamlingen risikerer naturligvis også å bli pålagt verv, slik at de neste gang mer og mindre *må* møte. Sånt gjør ikke en generalforsamling mer tiltrekkende. Underholdningsmomentet er heller ikke så lett å få øye på i generalforsamlingsdagsordenen. Dette siste har vi imidlertid forsøkt å rette på ved å by på et kåseri med underholdningspreg *etter* generalforsamlingen. Dennen gangen hadde Tore Thonstad så mye interessant å fortelle om og vise fra amerikanske universitetsforhold at det kunne vært et utmerket selvstendig artikkelstoff for Sosialøkonomen.

Den sviktende interessen for møter og spesielt generalforsamlinger som vi har kunnet registrere innen Sosialøkonomisk Samfunn er dessverre neppe enestående i norsk foreningsliv. Likevel kan jeg ikke fri meg fra det inntrykk at en slik mangel på aktiv interesse for — ja, gjerne også *respekt* for — Samfunnets

høyeste organ, Generalforsamlingen, indikerer en stagnasjonsånd. En slik ånd har en yrkesorganisasjon for universitetsutdannede sosialøkonomer ikke råd til å bære. Skal foreningen bestå som yrkesorganisasjon, må den ekspandere. Sterkt økende studentkull gir muligheter for det. Hvor var forresten de tallrike studentmedlemmene den 26. mars? De var iallfall ikke på generalforsamling.

Det ligger nær å tro at det må skyldes en svikt hos Samfunnets ledelse når den synlige interesse hos medlemmene smuldrer så bedrøvelig hen. Men hvis Hovedstyret ikke holder mål på vesentlige felter burde medlemmene bruke generalforsamlingen til å fortelle om det. Kanskje Hovedstyret blir tvunget til å begå den lettsindighet å by på en bedre gratis middag for å få medlemmene til å møte opp på generalforsamlingen og fortelle sannheter? Hvis så er tilfelle, bør det skje!

Etter forslag, satt fram av Hovedstyrets formann, Harald Hanssen-Bauer, ble Bjørnulf Sandberg valgt til dirigent. Han viste seg, som tidligere, å være en rask og effektiv møteleder.

Til punkt 2 på dagsorden, Hovedstyrets beretning, kom det en bemerkning. Jan Serck-Hanssen ba om en noe mer detaljert redegjørelse om redaktørskiftet i Samfunnets tidsskrift, Sosialøkonomen. Hovedstyrets formann gjorde i sitt svar inngående rede for bakgrunnen for og brevvekslingen i forbindelse med det redaktørskifte som fant sted fra og med september 1962. Beretningen ble deretter enstemmig godkjent.

Til post 2 på regnskapet, Kontingenter, var det i Nytt fra Samfunnet 3/63 tatt inn følgende kommentar: «Det ble i 1962 innkrevet en ekstrakontingent

på kr. 5,— pr. medlem til Akademikersambandet til driften av ELAS-Nytt». I tilknytning til denne kommentaren mottok Samfunnet et brev av 22/3 d. å. fra Akademikersambandet. Sekretæren refererte brevet i sin helhet. I brevet blir det blant annet gjort oppmerksom på at nettoutgiftene ved utgivelsen av ELAS-Nytt ble ca. kr. 45 000 i 1962 «og vil bli mindre etter hvert som annonseporteføljen opparbeides». Dessuten ville Akademikersambandet i alle tilfelle «vært nødt til å forhøye kontingenten fra 1962, altså uansett om ELAS-Nytt var blitt etablert eller ikke». Grunnen til at ekstrakontingenten for Sosialøkonomisk Samfunn ble kr. 5,— pr. medlem var at kontingenten ble gradert etter foreningens størrelse på følgende måte:

For foreninger med medlemstall inntil 500	kr.5	pr. m.					
»	»	»	»	501—1000	»	4	»
»	»	»	»	1001—2000	»	3	»
»	»	»	»	2001—4000	»	2	»
»	»	»	»	over 4000	»	1	»

Etter beretning fra revisorene, Kjell Lier og Roar Wist, ble Hovedstyret gitt ansvarsfrihet for 1962-regnskapene for Sosialøkonomisk Samfunn, Sosialøkonomen, Høstkonferansen 1962 samt Gaven til Universitetet i Oslo (maleriet av prof. Ragnar Frisch).

Sekretæren mente det var forsvarlig å budsjettere med en kontingentinngang på kr. 30 000 i 1963, trass i at de budsjetterte 30 000 ikke var nådd i 1962. Medlemmene hadde lagt for dagen en prisverdig betalingsvillighet i årets første måneder; dessuten var det forutsetningen å bringe kontingentorientering og -krav med kortere mellomrom enn hittil og det ville bli sørget for postgiroblanketter der medlemmene fikk alt utfyllt, slik at de kunne slippe med å bringe blankett og penger til postkontoret. Ellers var det ingen som ønsket å kommentere budsjettforslaget for 1963 eller forslaget om kontingent fra 1/4 1963—31/3 1964. Hovedstyrets forslag ble enstemmig vedtatt. Kontingentsatsene er derfor fortsatt disse: Kr. 10 pr. måned for innenbys bosatte statsansatte og kr. 8 pr. måned for innenbys bosatte privatansatte. For utenbysboende kr. 2,— lavere pr. måned enn for tilsvarende grupper innenbys bosatte. Kr. 5 pr. semester for studenter og andre ikke inntektstakere. Samtlige medlemmer får Sosialøkonomen gratis.

Ved valgene ble valgkomiteens innstilling fulgt i sin helhet:

I. HOVEDSTYRET:

Formann: Harald Hanssen-Bauer (gjenvalg)
 Styremedlemmer: Kjell Røtnes (ikke på valg)
 Varamann: Jan A. Garung (ikke på valg)
 Juul Bjerke (ikke på valg)
 Varamann: Ragnvald Valheim (ikke på valg).
 Representanter for gruppene:
 Statsgruppen: Gisle Skancke (ny)
 varamann: Kolbjørn Pollen (gjenvalg)
 Privat: Thorleif Vernholt (ny)
 varamann: Bernhard Nestaas (ny)
 Studentgruppen: Einar Forsbak (ikke på valg)
 varamann: Axel Berg (ikke på valg)
 Hans Horrigmo (ny)
 varamann: Einar Berg (ny).

II. KONTROLLKOMITE:

Formann: Erik Botheim (ikke på valg)
 Paal Bog (ikke på valg)
 Steinar Sørbotten (gjenvalg).

III. REVISORER:

Kjell Lier (ikke på valg)
 Roar Wist (gjenvalg).

Valgkomiteen, som denne gang besto av Rolf Haselgård, formann, Gunnar Bramness, Ivar Jakobsen og J. H. Skarholt ba om avløsning. Som ny valgkomite ble valgt Jan Serck-Hanssen, Per Monsrud, Gunnar Reksten og Arne Sørli.

Til slutt takket formannen de fratredende styremedlemmer (bare ett av de tre var til stede) for fin innsats.

Etter generalforsamlingens slutt ba Per Schreiner om en orientering om Hovedstyrets reaksjon på det opprop om akademikerne og skatteprogresjonen som Akademikersambandet hadde sendt ut. Formannen fortalte at oppropet hadde vært drøftet i Hovedstyret som hadde valgt å stille seg nøytralt til det og overlate til Sosialøkonomen's redaksjon å avgjøre om oppropet skulle offentliggjøres i foreningens tidskrift, slik Akademikersambandet hadde bedt om. Etter et par innlegg foreslo Bjørnulf Sandberg at det ble arrangert et medlemsmøte der oppropet og skatteprogresjonen ble tatt opp til debatt. Sandbergs forslag fikk alminnelig tilslutning.

OECD OECD OECD OECD * OECD * OECD OECD OECD OECD

LEDIG STILLING I PARIS (OECD)

I OECD's sekretariat er ledig for snarlig tiltredelse en stilling som leder (principal administrator) for den skandinaviske seksjonen i Økonomidirektoratets avdeling for behandling av medlemslandenes økonomi. Stillingen er plasert i klasse A4. Lønnen er avhengig av forsørgelsesbyrde, f. eks. med en familie på 4 medlemmer (2 barn) er lønnen ca. 60 000. Dertil kommer en bonus etter minst 2 års tjenestetid. Henviselse Handelsdepartementet, kontoret for mellomfolkelig økonomisk samarbeid. Søknadsfristen er 11. mai. En kvalifisert nordmann vil ha reelle sjanser til å få stillingen.

OECD OECD OECD OECD * OECD * OECD OECD OECD OECD

SOSIALØKONOMENS

konjunkturtermometer

Utviklingen i 1. kvartal tilsvarende fjorårets.

Ingen tegn til bedre varebalanse.

	1962			1963		
	Jan.	Febr.	Mars	Jan.	Febr.	Mars
Arbeidsmarkedet:						
1. Arbeidsledighet	113	103	90	171	146	109
Produksjon:						
1. Sesongkorrigert industri- produksjon.	121	116	126	123	121	—
2. Totalt areal under bygging . .	150	107	105	109	108	—
Konsumetterspørsel:						
1. Total detaljomsetning	101	99	114	109	106	—
2. Vinmonopolets omsetning . .	99	96	116	104	104	120
Investeringssetterspørsel:						
1. Import av maskiner og utstyr	161	153	179	155	151	—
2. Ordretilgang innenlands for jern- og metallvareindustrien ¹⁾ . .	110	158	158	129	161	—
Utenrikshandel:						
1. Vareimport	137	125	152	137	127	154
2. Vareeksport	118	107	132	126	114	134

¹⁾ 3., 4. og 1. kvartal,

Alle indekser i denne oversikt har utgangspunktet 1959 = 100



SKIFESTEN

I vårlig sportsvær troppet 60 unge mennesker opp i peisestue 15 på Sogn lørdag 30. mars for å celebrere den etter hvert så tradisjonsrike skifest — noen med medbrakt — damer — andre bare med medbrakt. Vorspielentusiastene gjorde seg tidlig bemerket ved en sterk oppkatalysering av stemningen. Opplegget klimatisk sett var således det aller beste, selv om interessen for skiidretten i huset har vært heller laber i vinter, og det reelle grunnlag for å arrangere skifesten vært skralt. Allikevel må man vel si at skifesten ble en ubetinget sportslig suksess. Jeg tenker da først og fremst på alle de krumspring som ble foretatt enten det nå var i twisten eller i de mer perifere omgivelser (lydbåndet virket utmerket).

Det hele begynte med at den feststemte gjeng gikk til bords med fenalår, flatbrød, spekepølse

etc. etc. samt mjød, selvfølgelig her i betydningen øl. Kort sagt — heilnorsk kost som lot til å behage de tilstedeværende gourmeter meget etter utsagnene å dømme. Etter hvert som «etinga» skred frem var det opptil flere personer som lirt av seg «taler» — noen korte — andre lengre — ja det gikk som en av selskapets prominente og slagferdige deltagere uttrykte det — i berg- og dalbane. Etter at den m.h.p. ølsalget forventede virkning av spekepølsen utover kvelden gjorde seg sterkt gjeldende — steg stemningen bokstavelig talt i taket (det kan her bemerkes at det ble kjøpt inn dobbelt så mye øl som vanlig til en slik fest, men allerede kl. 23.30 var kassene tomme og gjestene fulle). Ved premieutdelingen (denne gang i entall) ble stipendiat Kåre Amundsens 1. premie i proffklassen vist frem til vederkvegelse for de som neste år vil

bestige ærens tinde. Alle de tilstedeværende tok hverandre i hånden og lovet dyrt og hellig og med slik kraft at det kunne ryste Dovrefjell, at neste år skal veterinærene til pers. Det var med megen beklagelse man kunne konstatere at ingen av lærerkreftene ved instituttet beåret oss med et besøk denne gang. De setter en egen spiss på stemningen, og vi ønsker dem velkommen tilbake neste år. Festen fikk dessverre et kjedelig antiklimaks da vekten ved en misforståelse formelig kastet ut den gjenværende festgjeng kl. 24.20 (mot avtale kl. 01.00). Eneste fordel ved denne fadese var vel at nachspielene kunne begynne 1 time før enn vanlig. Man er da «economic man». Overskuddet kr. 15.23 doneres uavkortet til Sosialøkonomisk samfunn.

Enkelte sov over søndagen.

K.—

INDUSTRILEDERE . . .

Forts. fra s. 12.

kjøre i større ordres. Hvordan ser handelen på det, Østmoe?».

Direktør Østmoe:

«Her er vi inne på et felt som et under stadig utvikling. Våre grossister har forlengst laget sin felles innkjøpsorganisasjon nettopp med sikte på den slags ting. Jeg tror ikke det er noe land som ikke har noe liknende, og det er et godt samarbeide over landegrensene.

Jeg har her lyst til å nevne at det går an å organisere seg slik at man blir for stor også. F.eks. kan jeg nevne at når det ryktes at den

hollandske Sparkjeden er i markedet etter rosiner og aprikoser, da stiger prisene. For da vet eksportøren at det skal kjøpes så veldig mye. Man skal således ikke overdrive effekten av samkjøp heller.»

Direktør Hygen:

«Innenfor vår bransje både i industrien og handelen så tror jeg at omsetningshastigheten spiller en veldig rolle. Vi på vårt lille marked vi må sitte med langt større beholdninger fordi vi har sånt et stort utvalg, og det gjør at vi får driftskapitalen mye senere rundt

enn i utlandet, så selv om vi skulle tjene det samme på artikkelen målt i prosent på produksjonspris, så vil vi tjene betydelig mindre målt på de penger som går rundt, enn de gjør i utlandet og det er derfor jeg også tror på et samarbeide mellom norske produsenter med produktdeling slik at kapitalen går forttere rundt.»

Professor Preben Munthe:

«Skal vi takke for oss? Vi lovet ingenting da vi begynte, vi lovet ingen konklusjon, vi lovet ingen store linjer, vi lovet fire glimt, og det håper jeg vi har gitt.»

SØKNAD OM FORSKNINGSTILSKOTT 1964

FRA
Norges Almenvitenskapelige
Forskningsråd

SØKNADSRISTEN ER
15. MAI 1963.

Søknader må skrives
på skjema som er å få
på rådets kontor og i
sekretariatene ved uni-
versitetene og høgsko-
lene.

Nærmere opplysninger
er gitt i søknadsskje-
maet.

Rådets adresse:

WERGELANDSVEIEN 15 IV - OSLO

