Innhold:

NORGES ØKONOMI ETTER KRIGEN

KENNEDY-RUNDEN

LEASING SOM FINANSIERINGSKILDE

TRANSPORTØKONOMISK INSTITUTT

EKSAMENSOPPGAVER OG -RESULTATER

SOSIALØKONOMEN

5 - JUNI 1965 - ÅRGANG 19

I dette nummer:

I disse dager utkommer fra Statistisk Sentralbyrå en bok med tittelen «Norges økonomi etter krigen». Dette er et omfattende skrift på 450 sider, og representerer det første forsøk på en inngående analyse av den økonomiske utvikling etter krigen. I en større artikkel bringer vi en sammenfatning av bokens kapittel om etterkrigstidens økonomiske politikk, og påviser på hvilke områder den økonomiske politikk har slått feil, og på hvilke felter den har lykkes. Konklusjonen er at perioden 1946—63 har vært langt bedre enn den tilsvarende perioden etter den første verdenskrig. Også ved en internasjonal sammenlikning kommer vi godt ut, selv om plassen for superlativer her blir mindre.

Underdirektør Thor Støre i Norges Handelstands Forbund gir i en artikkel: «Kennedyrunden — på bakgrunn av etterkrigstidens utvikling», en oversikt over internasjonale forhandlinger om handelspolitikk som har vært ført siden opprettelsen av GATT. Støre har som representant for sitt forbund hatt anledning til å følge de siste års forhandlinger helt «ringside». Foruten en oversikt over det som har skjedd, er det koplet inn endel personlige refleksjoner fra Støres side.

I nummer 9—10/1964 bragte «Sosialøkonomen» en artikkel om factoring som finansieringskilde. Denne gang drøfter direktør Kaare Gundersen en annen form for finansiering, leasing, og ser på hvorledes dette praktiseres i Norge. Artikkelen gir videre en oversikt over den utbredelse og de fordeler dette spesielle — og i vårt land vel ennå nokså ukjente — finansieringssystem har.

På bakgrunn av de sterkt stigende offentlige utgifter til samferdselsformål, og en øket erkjennelse av et behov for et fundament av faglig utredningskapasitet, ble i 1958 Transportøkonomisk Utvalg opprettet. Dette utvalg er i dag blitt omdannet til en selvstendig forskningsinstitusjon — Transportøkonomisk Institutt — preget av et meget tverrfaglig miljø. Forskningsleder Otto Chr. Hiorth orienterer i dette nummer om instituttet og dets virksomhet.

Forøvrig bringer vi i dette nummer en ny oversikt over memoranda fra Sosialøkonomisk Institutt, Sosi-A-tetsnytt, eksamensoppgaver og -resultater ved Sosialøkonomisk Embetseksamen, og noen refleksjoner omkring Universitetets kontakt med næringslivet.

Sosialøkonom
eller
siviløkonom

søkes til interessante arbeidsoppgaver med general- og region-planlegging, distriktsutbygging og andre felt innenfor den fysiske planleggings-sektor.

Vi søker fortrinnsvis en person med interesse for næringsgeografiske undersøkelser og fortrolig med behandling av statistisk materiale.

Det tilbyes god avlønning med pensjon og gr.livsfors. i et trivelig og ekspansivt miljø. Søknad sendes snarest mulig til:

A/S VIAK RÅDGIVENDE INGENIØRER OG ARKITEKTER
Avdeling for By- og regionplanlegging, Bergen.
Komediebakken 11, telefon 33108.

5 | 65

JUNI

SOSIALØKONOMEN

Ansvarlige redaktører:
Tore Lindholt
Bjørnulf Sandberg

Redaksjonssekretær:
Arne Faye

Studentredaktør:
Åge R. Sørsveen

Redaksjonsutvalg:
Konsulent Dag Bjørnland
Underdirektør Paal Bog
Byråsjef Erik Botheim
nd.oecon. Even S. Engelstad
Konsulent Johan Frøland
Kontorsjef Eskild Jensen
Konsulent Per Polden
Cand. oecon. Jon Rikvold
Cand. oecon. Kjell Storvik
and. oecon. Bjørn Tryggeset

INNHOLD

rges økonomi etter
igen 2

or Støre:
nnedy-runden 8

are Gundersen:
asing av maskiner og
orledes dette praktiseres
Norge 14

to Chr. Hiorth:
ansportøkonomisk
stitutt 17

ntakt med nærings-
et 21

samensoppgaver 22

samensresultater 23

njunkturbarometer 24

SOSIALØKONOMEN
Utgitt av
Sosialøkonomisk Samfunn.

tkommer med 10 nummer
r. år og sendes gratis til
foreningens medlemmer.

resse: Frederiksgt. 3, Oslo 1

Abonnementspris kr. 30,—
. år. Enkeltnummer kr. 3,—.

Planlegging

Når vi sosialøkonomer snakker om planlegging, er det som en fast regel at det er planlegging i makrostørrelser vi mener. Dette med planlegging i mikro (på bedriftsplanet — eller ved oppførelse av et bygg), er liksom noe helt annet. Dette med makroplanlegging får vi komme tilbake til senere, det vi nå gjerne ville rette oppmerksomheten mot, er den fullstendige mangel på planlegging en ofte får inntrykk av at det hersker i det små.

Denne mangel møter vel alle på en eller annen måte. Her i Oslo f. eks. ser vi det daglig på et område som veibygging. Vi formelig går — eller kjører — i det uten at det ser ut som om noen interesserer seg særlig for det. Den ene etaten er bare så vidt ferdig med å asfaltere før en ny etat kommer og brekker det hele opp igjen. Videre ser det ut til å være en fast regel dette at anleggsbudsjettene for offentlige bygninger ikke skal holde. Det virker for en utenforstående som om det ikke er tid til å gjennomtenke en sak, før gravemaskinene setter igang.

Det kan umulig være naturgitt dette at det i Norge ikke skal gå an å få gjennomført en skikkelig organisasjon av planleggingsfunksjonen, det være seg i private bedrifter eller offentlige etater. Selv om eksemplene er lettest å hente fra det offentlige, har vi også inntrykk av at det i den private sektor ikke akkurat er slik som det burde være.

La oss imidlertid skyte inn at enkelte bransjer vel etterhvert er blitt noe bedre. Vi tenker her på en bransje som skipsbygningsindustrien som — gjennom den konkurransesituasjon den er i — vel må ha kommet på et alminnelig vest-européisk nivå. (At japanerne ifølge de siste rapporter er kommet enda lenger i arbeidsorganisasjon, får vel da få følger for neste målsetting).

Disse unntagelsene som kan nevnes, er vel imidlertid ikke flere enn at de bekrefter regelen om at vi henger langt etter i internasjonal målestokk. Nå kan det vel ikke være noe mer umulig å planlegge byggingen av et industribygg enn byggingen av et skip. Svært kort sagt er det vel i begge tilfeller spørsmål om en systematisk gjennomtenking av prosjektene før de settes ut i livet.

For mange virker vel denne form for planlegging som noe svært trivielt i forhold til dette å stelle med de store tall. Spørsmålet er vel imidlertid om ikke makroplanleggingen i vesentlig større grad enn idag må starte i mikroplanet.

Vi mener ikke med dette innlegget å bortlede debatten fra planleggingen av statens koksverk som nå mange er opptatt av, men bare i all beskjedenhet å peke på et problem som burde være hele nasjonens hodeverk.

Norges økonomi etter krigen

FRA STATISTISK SENTRALBYRÅS BOK OM EFTERKRIGSTIDENS ØKONOMI

Odd Aukrust:
Cand. oecon. 1941. Sekretær i Forsyningsdepartementet 1941—45, konsulent i Det økonomiske samordningsråd 1945—46, byråsjef i Statistisk Sentralbyrå 1946—51, universitetsstipendiat 1947—51, dosent i sosialøkonomi ved Norges Landbrukshøgskole 1951—53, forskningssjef i Statistisk Sentralbyrå siden 1953. Dr. philos. i 1956.

I. INNLEDNING

Norges økonomi etter krigen er emnet for en publikasjon som nettopp er utgitt av Statistisk Sentralbyrå. Redaktør av boken er forskningssjef dr. philos. Odd Aukrust. De økonomiske endringer i Norge siden den 2. verdenskrig sluttet har antagelig vært sterkere enn i noen annen tilsvarende periode i vår nyere historie. Framstillingen i boka føres helt fram til 1962—1963 og er derfor av betydning for vurderingen av dagens økonomisk-politiske situasjon og den framtidige økonomiske utvikling.

Nedenfor bringer vi en sammenfatning av bokas kapittel XII «Etterkrigstidens økonomiske politikk» sammen med et utvalg av diagrammer fra boka. Utvalget er foretatt av redaksjonen.

II. GRUNNLAGET LEGGES

Ved frigjøringen i 1945 stod myndighetene overfor en meget vanskelig situasjon. De dominerende oppgaver var å få gjenreisingen i gang, og å hindre det voldsomme etterspørselspress i å slå ut i åpen inflasjon. I tillegg truet et forbigående sysselsettingsproblem — det ble regnet med at 140.000 personer var midlertidig ute av arbeid og ville måtte absorberes av et næringsliv som var krigsherjet og desorganisert, og som på grunn av mangel på råvarer knapt maktet å holde sin vanlige arbeidstokk beskjeftiget.

Landet fikk den 22. juni en samlingsregjering der alle politiske partier var med. Det var en utpreget interimsregjering beregnet på å sitte inntil frie valg kunne holdes. Noe utpreget ønske om å treffe vidtgående, prinsipielle avgjørelser av økonomisk art hadde den neppe.

Det er en skjebnes ironi at det var denne regjering som kom til å trekke opp de hovedretningslinjer som norsk økonomisk politikk skulle følge i flere år framover. De sentrale deler av denne politikk kan summeres opp slik:

1. Fullstendig opprettholdelse av det system av pris- og mengdereguleringer som var i kraft da krigen sluttet.
2. Valget av prispolitisk hovedretningslinje. Målet skulle være å stabilisere prisene — uttrykt ved levekostnadsindek-

sen — på nivået ved frigjøringen. Medvirkende til dette standpunkt var den oppfatning at et internasjonalt prisfall ville melde seg om et år eller to, og at det derfor kunne være en rimelig linje å forsøke å «skjære seg gjennom pristoppen» ved hjelp av subsidier.

3. Overlating av lønnsspørsmålet til avgjørelse ved tvungen lønnsnemnd.

4. Valget av pundkurs 20. Dette valg var imot rådet fra en særskilt oppnevnt Valutakomité, som foreslo en pundkurs på 24, men logisk ut fra den prispolitiske målsetting som var satt.

5. Gjennomføringen av den såkalte «sanering av pengevesenet», en operasjon som tok sikte på å redusere likviditeten men som i virkeligheten fikk helt begrensede virkninger.

6. Opplegget til en stram finanspolitikk, som i det første etterkrigsår riktignok ikke kunne hindre et stort budsjettunderskott, men som allerede fra 1946 gjorde budsjettpolitikken til det den burde være — en viktig inflasjonsdempende faktor.

Om dette økonomisk-politiske opplegg rådde det den gang — når en unntar avgjørelsen om valutakursene — meget liten strid. Opplegget ble overtatt uavkortet av Arbeiderpartiregjeringen da den tiltrådte høsten 1945. Av viktige, prinsipielle avgjørelser gjenstod det bare en eneste, nemlig valget av rentenivå. Her kom avgjørelsen i januar 1946, da diskontoen ble senket til 2,5 prosent. En tilsvarende reduksjon av obligasjonsrentenivået ble gjennomført i månedene etterpå.

Dermed var det staket opp en økonomisk-politisk kurs som ble fulgt med varierende hell i de følgende 6—7 år. Det var den såkalte «stabiliseringspolitikken».

III. STABILISERINGSPOLITIKKEN OG DENS SAMMENBRUDD

a. Oversikt

Denne linje bygde på tre grunnleggende økonomiske ideer: (i) For å oppnå høye investeringer og dermed rask vekst for å trygge sysselsettingen og lette omstillingen på arbeidsmarkedet ville det være riktig inntil videre å holde etterspørselsnivået høyt.

(ii) Et høyt etterspørselsnivå ville bety et sterkt kjøpepress. Dette kunne holdes under kontroll ved hjelp av mengde- og prisreguleringer. (iii) En gradvis svekkelse av kjøpepresset ville kunne ventes etter hvert som de oppdemmede behov ble mettet og en stigende produksjon brakte flere varer på markedet, en stram finanspolitikk og den likviditetsreduksjon som ville bli følgen av et tilsiktet importoverskott ville trekke i samme retning.

En kan spørre: Forelå det noe alternativ til en slik linje? Alternativet måtte i tilfelle ha vært å forsøke å fjerne etterspørselsoverskottet hurtig gjennom en drastisk reduksjon av likviditeten. Men sjansene til å gå denne vei var forspilt i og med at likviditetsinndragningen høsten 1945 fikk et så beskjedent omfang som tilfellet var. Pengesaneringen etterlot en kjøpekraftsituasjon som senere i praksis ikke gav myndighetene noe valg. Det som skjedde i årene etter 1946 var således i alt vesentlig uunngåelige konsekvuenser av avgjørelser tatt så tidlig som i 1945 og i de første måneder av 1946.

Som det nå var, ble det tre problemkomplekser som kom til å dominere den økonomiske politikk i de år som fulgte: Forsvaret av prisstabiliteten, forsøkene på en gradvis avvikling av etterspørselsoverskottet, og fordelingen av de realøkonomiske ressurser med sikte på å løse gjenreisingsoppgavene. La oss se på hvordan politikken lyktes på hvert av disse tre felter.

b. Stabilitetspolitikken

Prisstabilitetspolitikkens skjebne er vel kjent. Hovedskansen i forsvaret av stabiliseringslinjen var prisreguleringen. Like viktig var det å hindre kostnadsstigninger, framfor alt å hindre lønningene i å stige sterkere enn forenlig med stabile priser. Men som nevnt, hadde myndighetene intet direkte herredømme over lønnsfastsettingen. Denne brist i kontrollsystemet var ikke uten betydning for utviklingen. Det var en alminnelig og sikkert riktig oppfatning i disse årene at de lønns-

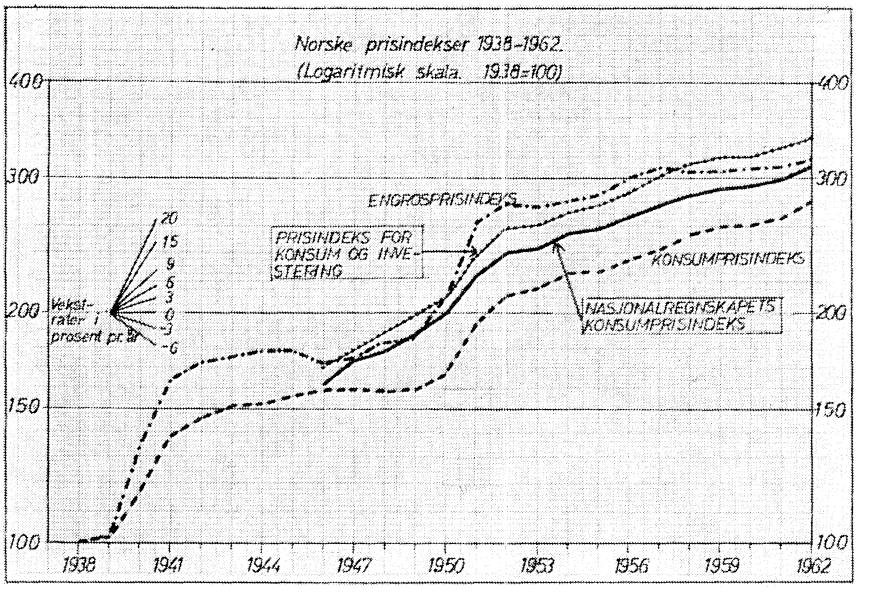


Diagram 1:
Utvalgte prisindekser 1938—62.

tillegg som ble gitt, oftest hadde en tendens til å ta på forskott de produktivitetsøkinger som kunne ventes. Fra første stund kom derfor stabiliseringslinjen under press fra kostnadssiden, et press som bare kunne møtes ved at subsidiene økte til stadig større beløp. I 1949 ble det brukt over 1 milliard kroner for å holde prisene nede. Det var et beløp som i størrelse svarer til 11—12 prosent av det samlede private konsum.

Det var imidlertid andre forhold enn lønnstigningen som til slutt gav stabiliseringslinjen dødsstøtet. Det ene var prisutviklingen på verdensmarkedet. Det prisfall ute som man hadde ventet på, kom ikke. I 1948 lå prisene på importvarer omtrent tre ganger høyere enn før krigen. Under slike forhold var det umulig i lengden — i hvert fall uten å skrive opp kronen — å opprettholde et innenlandsk prisnivå som målt med levekostnadsindeksen bare lå ca. 60 prosent over førkrigsnivået. Det annet var devalueringen i 1949. Det tredje var Korea-krigen i 1950. Devalueringen og Korea-krigen utløste sammen en ny prisstigningsbølge for importen så kraftig at enhver tanke på fortsatt å holde stabiliseringslinjen måtte oppgis.

De følgende 2—3 år var preget av en vanskelig oppjustering av priser og lønninger, inntil det innenlandske prisnivå 1952—53 midlertidig stabiliserte seg på et nivå som lå 2,5—3 ganger over førkrigsnivået. Den innenlandske prisstigningen i årene fra 1949—1953 svarte nokså nær til stigningen i importprisene i samme tidsrom (importprisene 29 prosent, nasjonalregnskapets konsumprisindeks 31 prosent, levekostnadsindeksen 36 prosent).

c. *Avviklingen av etterspørselspresset*

Den annen hovedoppgave for politikken i denne periode, *avviklingen av etterspørselspresset,* ble gjennomført med større hell. Etterspørselspresset avtok år for år, men betydelig langsommere enn på forhånd regnet med. Det var neppe mange som, da stabiliseringspolitikken ble innledet, forutså at Norge ved utgangen av 1949 — nær fem år etter krigens slutt — fortsatt skulle ha rasjonering for så viktige varegrupper som kjøtt og flesk, smør, ost, sukker, kaffe, sjokoladde og kakao, klær og tekstiler, biler og boliger.

Den store forandring kom i årene 1950—52, da etterspørselsoverskottet for konsumvarer ble omtrent helt eliminert. Årsaken var flere, bl. a. den stramme finanspolitikken i disse årene og det forhold at den ekstraordinære varehungeren fra like etter krigen nå var mettet. Men det avgjørende var nok de forrykninger av inntektsfordelingen til lønnstakernes ugunst som devalueringen medførte: Fra 1950 til 1951 falt lønnsandelen fra 55,7 til 52,4 prosent.

d. *Sysselsetting og produksjon*

Den tredje hovedoppgave for politikken i perioden, nemlig *påskyndingen av gjenreisingen,* var kanskje den som ble løst med størst hell. Hjulene kom meget hurtig i gang igjen. Arbeidsløshetsproblemer oppstod ikke, tvert om absorberte næringslivet med letthet nær 70.000 nye arbeidere på tre år, en sysselsettingstilvekst som langt oversteg den naturlige befolkningstilvekst. Nasjonalproduktet passerte førkrigsnivået allerede i 1946.

Det private konsum ble gjennom rasjoneringen og beskatningen holdt på et meget lavt nivå, og det offentlige konsum ble gradvis redusert. De frigjorte ressurser ble brukt til å bringe investeringene i været, slik at nettoinvesteringene ganske snart stabiliserte seg på et nivå dobbelt så høyt som i siste del av 1930-årene.

Det er liten tvil om at denne suksess for gjenreisingspolitikken var en følge av den store etterspørselen som rådde, altså nettopp av de samme faktorer som skapte vanskeligheter for stabiliseringspolitikken.

Men uten problemer var gjenreisningspolitikken ikke. Importoverskottene var så sto-

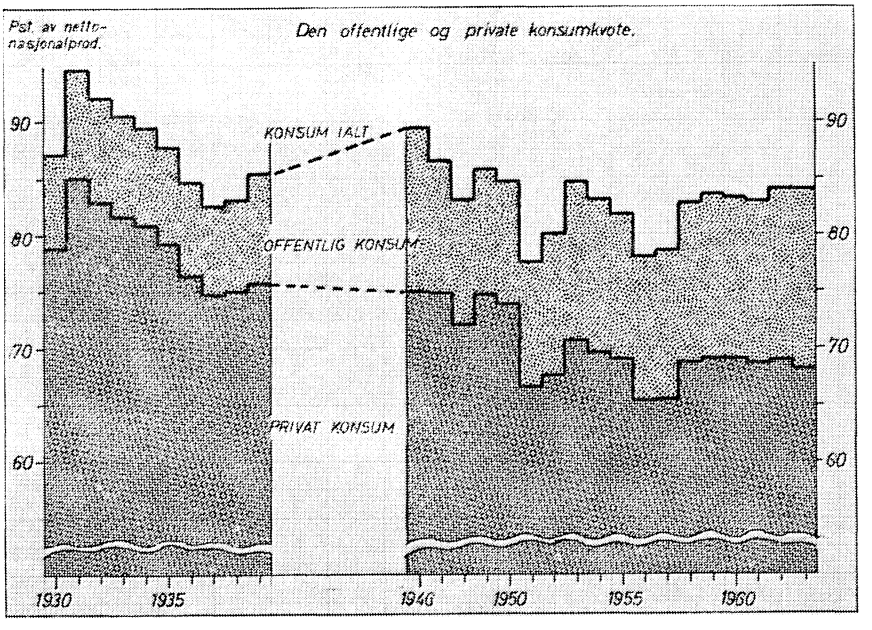


Diagram 2:
Privat og offentlig konsum i prosent av nettonasjonalproduktet.
Løpende priser.

re at de skapte bekymringer. Marshall-hjelpen var her til god nytte. Men når det i blant blir framstilt som om Marshall-hjelpen var hovedårsaken til at gjenreisningen lyktes, vitner det likevel om mangel på sans for dimensjoner. (Den støtte som Norge mottok, vel 2,5 milliarder kroner, finansierte bare om lag 7—8 prosent av landets samlede nettoinvesteringer på 32 milliarder kroner i 10-året 1946—1955.) I blant knep det også med oversikten. Nasjonalbudsjetteringsteknikken var ennå lite utviklet, og oversikten og samarbeidet innenfor administrasjonen ikke alltid det best mulige.

4. UTBYGGINGSPERIODEN ETTER 1952

a. Oversikt

På tross av at det fortsatt rådde press på investeringsmarkedet, kan en omkring 1952—1953 si at de umiddelbare virkninger av krigen var overvunnet. På overflaten var bildet meget lyst. Produksjonen gikk for fullt. Utenriksregnskapet hadde vist balanse eller overskott i to år på rad. Kjøpepresset for konsumvarer var eliminert. Prisoppjusteringen etter devalueringen var gjennomført, og en ny prisstabilitet syntes å være i sikte. De fleste direkte reguleringer var opphevet; tilbake stod hovedsakelig byggeløyveordningen som mange mente burde oppretthol des som et *permanent* økonomisk-politisk instrument.

Men bildet var i virkeligheten ikke så lyst som det kunne se ut til. Bytteforholdet overfor utlandet var i ferd med å forverre seg. Innenlands var — som følge av inflateringen av byggeløyvene i årene forut — en investeringsboom under utvikling som det trengtes kraftige midler for å bringe under kontroll. Vi fikk en serie år med en stram økonomisk politikk og relativt svak vekst. Deretter fulgte konjunkturtilbakeslaget i 1957—1958. I 1959 ble det så igjen innledet en ny, sterk vekstperiode, en periode som fremdeles varer ved.

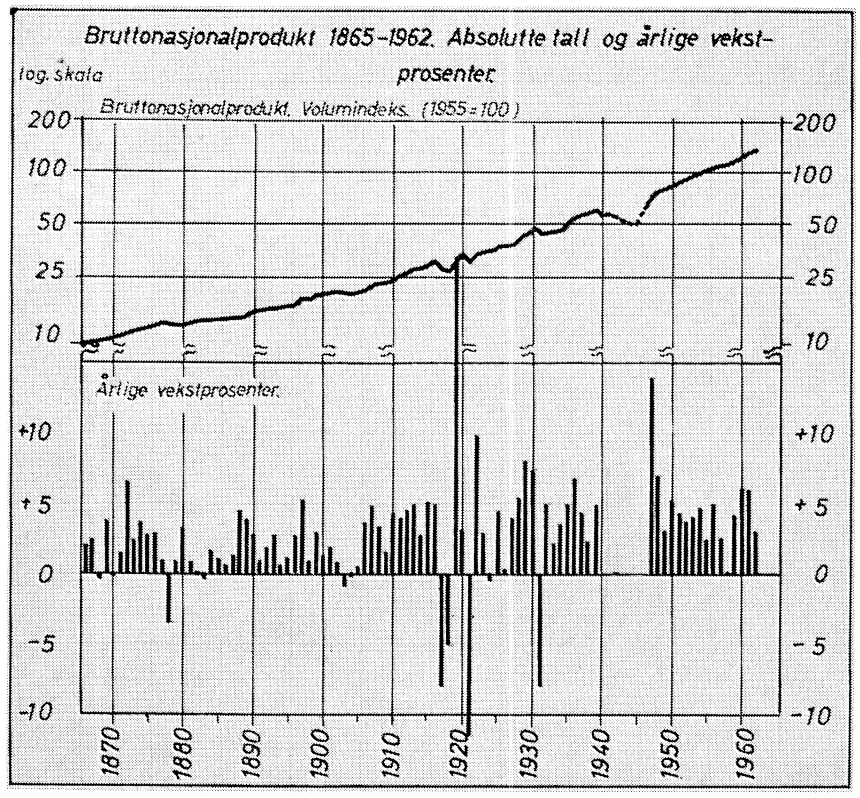


Diagram 3:
Bruttonasjonalprodukt 1865—1962. Absolutte tall og årlige vekstprosenter.

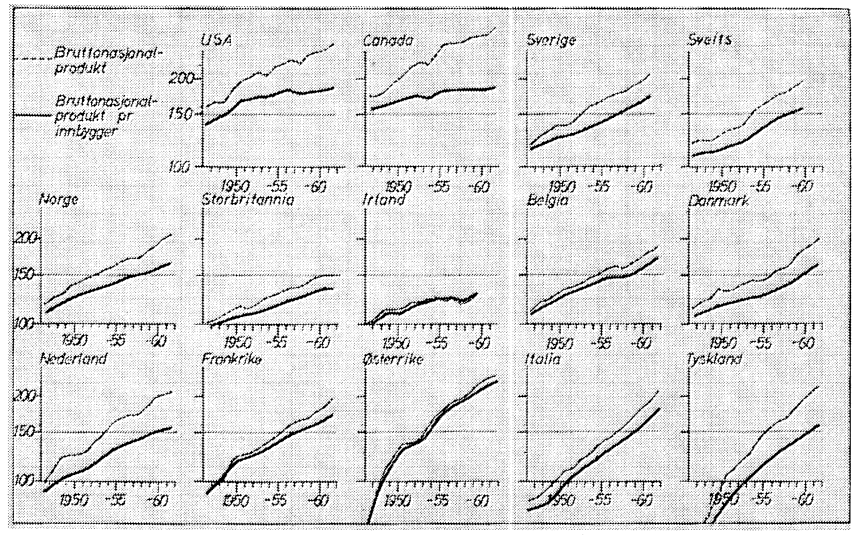


Diagram 4:
Indekstall for bruttonasjonalproduktet, totalt og pr. innbygger i utvalgte land. 1938 = 100.

b. Vekstpolitikken

Om den økonomiske veksten vet vi at den har vært raskere i etterkrigsperioden enn i noen tidligere annen periode av tilsvarende lengde. Det har vært bare to år da veksten har vært under 3 prosent, og vekstkurven har aldri steget brattere.

Inntrykket av sterkt vekst styrkes ved et studium av de

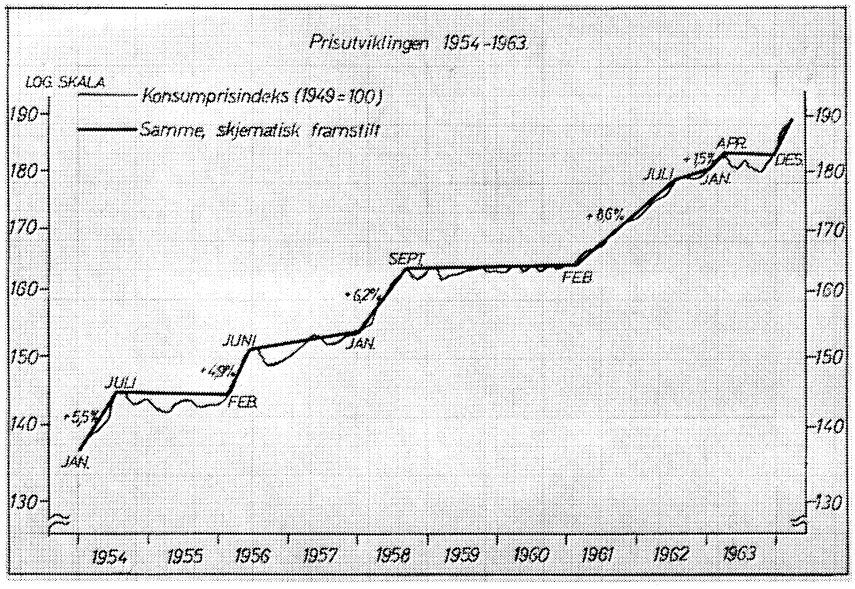


Diagram 5:
Konsumprisenes bevegelse 1954—63.

absolutte tall: Nøkkeltallet er veksten i bruttonasjonalproduktet pr. innbygger, som var 3,0 for 14-årsperioden 1948—1962. Det er et tall så høyt at vi tidligere bare har nådd, eller passert, i korte konjunkturelle oppgangsperioder, hvor det har vært ledige ressurser å trekke på. (1905—1916: 3,1 prosent; 1926—1930: 5,8 prosent; 1934—1939: 4,1prosent).

Men spørsmålet er om dette har vært godt nok. Vi vet f. eks. at andre land har kunnet oppvise vekstrater betydelig høyere enn våre. Disse «mirakelland» — Nederland, Frankrike, Østerrike, Italia, V-Tyskland — er imidlertid uten unntak de land som ble hardest rammet av krigen. I de fleste av dem ble førkrigstidens produksjonsnivå først passert omkring 1950 eller senere. De hadde derfor i 1950-årene større muligheter for rask vekst enn andre, og en sammenlikning med dem er ikke uten videre rettferdig overfor Norge. Et trekk som er vert å merke seg, er at nesten alle land — hva enten de i 1945 startet fra et produksjonsnivå som lå høyt over førkrigstidens eller langt under — i 1960 hadde nådd et produksjonsnivå som, regnet pr. innbygger, lå rundt 60 prosent over førkrigsnivået. (Unntak: Storbritannia, Irland). Det må være berettiget å slutte at det har vært et betydelig innslag av «gjenreisingseffekt» i de høye veksttall som «mirakel-landene» har kunnet operere med like til det siste. Ja, det kan synes som om det eksisterer en mekanisme som gjør at veksttakten i de moderne industrisamfunn *i det lange løp* ikke kan avvike mye fra hverandre, og som sørger for at midlertidige tilbakeslag raskt blir overvunnet.

c. Konjunkturpolitikken.

Konjunktur- og sysselsettingspolitikken etter krigen har på mange måter hatt en lett oppgave. Bare to ganger har Norge vært truet av alvorlige konjunkturtilbakeslag utenfra; første gang var i 1951—52, annen gang i 1957—58. Innenlands har situasjonen vært at det hele tiden har rådd et betydelig investeringspress. Men investeringsetterspørselen har ikke vært like sterk i alle år. To meget sterke investeringsbølger har gjort seg gjeldende, den første i 3-årsperioden 1952—54, den annen i 3-årsperioden 1960—62. I hver av disse treårsperioder steg maskininvesteringene — som myndighetene ikke hadde instrumenter til å kontrollere — med rundt 50 prosent.

Myndighetene har m. a. o. hele tiden vært i den situasjon at de har vært nødt til å *bremse* for å holde totaletterspørselen innenfor en rimelig ramme. Vanskeligheten har bestått i å avgjøre *hvor sterkt* bremsene skulle brukes til hver tid.

Stort sett tror jeg en må ha lov til å si at denne del av politikken har vært gjennomført med hell. Arbeidsløshetstallene viser dette. Det har utvilsomt forekommet perioder da presset i økonomien har vært for sterkt. Men også den motsatte feil har vært begått, slik som under tilbakeslaget i 1957—58.

d. Lønns- og prispolitikken

Har konjunkturpolitikken stort sett vært vellykket, kan ikke det samme uten videre sies om lønns- og prispolitikken.

Det innenlandske prisnivå har siden 1954 vist en utpreget trappetrinnsbevegelse, og det har hele tiden beveget seg oppover. Perioder med relativt stabile priser har vært avløst av sprang i konsumprisene hver gang lønningene og jordbruksprisene har vært revidert.

Når sprangene har vært så markerte, har det hatt sammenheng med subsidiepolitikken, som hele tiden har vært manøvrert med sikte på å unngå indeksoppgjør i avtaleperiodene. Taktikken har vært forskjellig fra oppgjør til oppgjør. Det har vært eksperimentert med 1-årige avtaleperioder 2-årige avtaleperioder, 3-årige avtaleperioder. Det har vært eksperimentert med avtaler uten indeksklausul, avtaler med halvautomatisk indeksklausul, avtaler med «innebygde tillegg». Resultatet har stort sett alltid blitt det samme.

Den gjennomsnittlige lønnsstigning for menn i industrien har utgjort ca. 7 prosent pr. å ha vært at det har vært gitt en slik lønnsstigning har prisstabilitet vært en umulighet.

Men det bør understrekes at årsakene til denne lønnsstigning ikke uten videre kan sies å ha vært at det har vært gitt for store tillegg ved de avtalemessige oppgjør. I virkeligheten skyldes bare vel halvparten av denne lønnsstigning tariffbestemte tillegg (gjennomsnittlig 3,8 prosent om året — ikke mer enn at det burde ha vært forenlig med forholdsvis stabile priser). Nær halvparten — 3,2 prosent om året — har kommet i form av lønnsglidning. Det er på det rene at størrelsen av denne lønnsglidning synes å ha vært helt uavhengig av størrelsen av de avtalebestemte tillegg som har vært gitt. Det skulle ligge nær å tro at størrelsen av lønnsglidningen kanskje kan ha hatt sammenheng med størrelsen av presset på arbeidsmarkedet til hver tid. Men heller ikke dette synes å ha noe for seg. Det kan ikke påvises noen sammenheng mellom størrelsen av lønnsglidningen og veksten i nasjonalproduktet til enhver tid. Lønnsglidningen har aldri vært større enn i årene 1955—57, da presset på arbeidsmarkedet var moderat, og selv i arbeidsløshetsåret 1958 var lønnsglidningen over 3 prosent.

e. Strukturproblemer og investeringskonjunkturer

Det internasjonale konjunkturtilbakeslaget i 1957—58 ble ledsaget av et betydelig prisfall på råvarer på verdensmarkedet, et prisfall som bl. a. rammet mange viktige norske eksportprodukter. Også skipsfraktene falt sterkt. Den nye internasjonale konjunkturoppgangen i 1959 og 1960 brakte ingen endring. I løpet av 1961 og 1962 vokste det gradvis fram den oppfatning at de norske eksportnæringer var inne i en «strukturkrise» av uviss varighet. Svikten i eksportinntektene betydde at landets evne til å finansiere et høyt investeringsnivå var redusert.

De praktiske alternativer myndighetene så seg stilt overfor var enten å bruke kredittpolitikken til å skjære investeringsnivået ned, eller å foreta en tilstramming av budsjettpolitikken for å begrense veksten i konsumet, eller å avfinne seg med en serie år med store underskott i utenriksøkonomien.

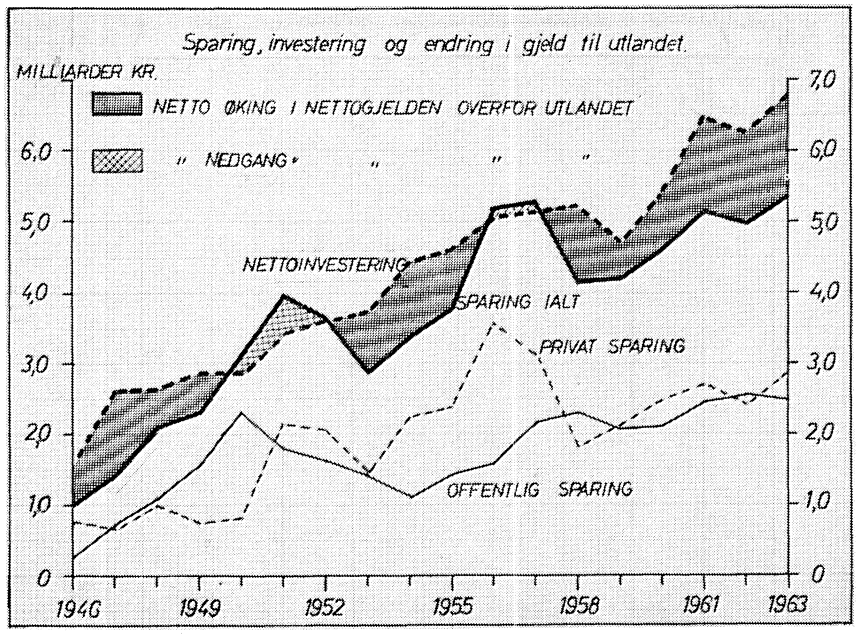


Diagram 6:
Privat og offentlig sparing, nettoinvestering og endring i nettogjeld til utlandet.

Politikken ble strammet til fra 1961 av, men ikke så sterkt som nødvendig for å bringe underskottet i utenriksøkonomien ned på det nivå som var forutsatt i de opprinnelige planer for de følgende år.

Fra et aktivitetsnivå synspunkt var politikken i årene 1959—63 utvilsomt vellykket, og den sterke vekst (målt etter bruttonasjonalproduktet var veksten 4,8 prosent om året fra 1958 til 1963) ble oppnådd uten alvorlige presstendenser i den indre økonomi. Derimot var politikken utvilsomt for ekspansiv til å rette opp de strukturelle skjevheter i utenriksøkonomien. I femårsperioden 1959—1963 ble det kumulert et underskott på driftsregnskapet på ca. 5,3 milliarder kroner.

Har vi grunn til å være fornøyd med det som er oppnådd etter krigen? — Om dette sies det til slutt i boka:

Likegyldig hvilket område en betrakter, må konklusjonen således bli at perioden 1946—1963 har vært en langt bedre tid for Norge enn den tilsvarende syttenårsperioden etter den første verdenskrig. Utbyggingen av landet har gått vesentlig raskere, produksjonsøkingen har vært større, konjunktur- og sysselsettingsproblemene har vært kontrollert mer effektivt og prisbevegelsene har ikke vært sterkere. For den som i 1945 fryktet et gjentak av mellomkrigstidens vanskeligheter, må det sies å ha gått en god del bedre enn ventet.

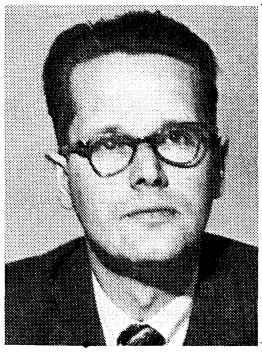
Men mellomkrigsårene er ikke det eneste sammenlikningsgrunnlag som kan velges. Bruker en i stedet utviklingen i andre land som målestokk, blir plassen for superlativer mindre. Vi kommer godt ut ved en slik sammenlikning. Men vi har kanskje heller ikke mye å peke på som ikke mange andre land kan ha gjort omtrent like bra.

Dette bør ikke undre noen. Så sterke som de økonomiske bånd mellom nasjonene etter hvert er blitt, er de europeiske lands økonomiske skjebne uløselig knyttet til hverandre.

Kennedy-runden

På bakgrunn av etterkrigstidens utvikling

AV DIREKTØR THOR STØRE



Thor Støre:
Cand. oecon. 1955. Ansatt i Norges Handelsstands Forbund siden 1956. Assisterende direktør samme sted fra 1965.

Kennedy-runden har i flere år vært aktuelt stoff. Aviser og tidsskrifter kommer med jevne mellomrom med nyheter om de tildels vanskelige detaljforhandlinger som finner sted i Genéve. Det som kanskje ofte savnes er en nærmere plasering av Kennedy-runden i forhold til det tidligere arbeidet i GATT og til de europeiske integrasjoner EEC og EFTA. For å få den fulle bakgrunn bør man faktisk gå helt tilbake til tiden etter siste krig med de første etterkrigsforsøk for å frigjøre verdenshandelen. Det har igrunnen gått en ubrutt linje fra den amerikanske regjerings forslag i 1945 om opprettelse av en internasjonal handelsorganisasjon frem til dagens Kennedy-runde.

Denne artikkel må i hovedsaken sees som et forsøk på å stille Kennedy-runden inn i en mer generell ramme, mens selve «runden» bare blir behandlet rent generelt for hovedspørsmålenes vedkommende og uten at detaljspørsmålene blir særlig berørt.

HAVANNA-CHARTRET OG GATT

GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) er et «biprodukt» av det berømte Havanna-chartret. På grunnlag av det amerikanske initiativ vedtok FN's økonomiske og sosiale råd, ECOSOC, i 1946 å sammenkalle en konferanse som skulle utarbeide forslag til en internasjonal avtale om handel og sysselsetting og statutter for en internasjonal handelsorganisasjon. Resultatet av dette ble Havanna-chartret.

Imidlertid foreslo en forberedende komité, som trådte sammen i Genéve og avga en foreløbig rapport og avtaleutkast i 1947, at det skulle innledes *bilaterale tollforhandlinger* mellom de land som var representert i komitéen (deriblant Norge). Man antok at planen om en internasjonal handelsorganisasjon ville styrkes og lettere vinne almen tilslutning hvis medlemmene av den forberedende komité seg i mellom tok skritt til å nedsette tollskrankene og fjerne andre hindringer for den internasjonale handel. Fra april til oktober 1947 foregikk derfor den første «tollforhandlingsrunde», (Kennedy-runden er foreløbig den siste av disse «runder»).

Arbeidet med hoved-charteret gikk imidlertid videre og etter langvarige og vanskelige forhandlinger ble partene omsider enige om chartrets innhold. De 4 siste måneders forhandlinger foregikk i Havanna og ga dermed chartret navn. Overenskomsten i Havanna var imidlertid en foreløbig «sluttakt». Ikke noe land var bundet av bestemmelsene i chartret før dette var ratifisert av nasjonalforsamlingen i vedkommende land.

Havanna-chartret kom aldri til å bli satt i kraft fordi det opprinnelig initiativtakende

land, De Forente Stater, i mellomtiden hadde forandret sin politikk i vesentlig grad. Denne nye innstilling fra amerikansk side berørte ikke bare handelspolitikken, men endret også landets standpunkt til et videre spektrum av virkemidler i den økonomiske politikk og er av betydning fordi det delvis kaster lys også over den senere tids utvikling.

Den rent handelspolitiske side ved chartret var klar. Hensikten var å bryte ned de mange og sterkt proteksjonistiske sperringer som var skapt i mellomkrigstiden.

Samtidig ble imidlertid den handelspolitiske side ved saken satt inn i en bredere sammenheng som viste at det frie varebytte mellom landene bare skulle være et middel og ikke et mål i seg selv. På denne måte kom Havanna-chartret ikke bare til å bryte med mellomkrigstidens abnorme handelspolitikk i landene, men også med førkrigstidens laissez-faire politikk. De øvrige hovedpunkter i Havanna-chartret fastslo nemlig som organisasjonens hovedoppgave «å fremme full sysselsetting, økonomisk fremgang og høyere levestandard i de enkelte land og i verden som helhet». Hadde derfor amerikanerne fortsatt sin politikk fra Roosevelt-tiden og ratifisert Havanna-chartret, ville dette ikke bare ha fått betydning for GATT, som dermed ville ha blitt satt inn som ledd i et større hele. Det ville sikkert også ha ført til en utvikling mellom de vestlige demokratier som hadde gitt oss andre løsninger enn de vi har i de vesteuropeiske integrasjoner idag.

GATTS BETYDNING OG BEGRENSNING

Også etter åpningsforhandlingene i 1947 har arbeidet med å bygge ned tollmurene vært GATT's viktigste arbeidsområde. Gjennom de nevnte bilaterale forhandlinger land mot land har GATT-landene tilstått hverandre over 70.000 tollinnrømmelser, enten i form av tollnedsettelser eller bindinger av lave tollsatser, i betydelig grad i form av 0-tollsatser. Disse resultater er innarbeidet i spesielle konsesjonslister som en «integrerende del av GATT-avtalen». I henhold til artikkel I om *bestevilkårsbehandling* blir de bilaterale tollkonsesjoner automatisk gitt multilateral virkning overfor alle land. Denne bilaterale/multilaterale forhandlingsteknikk i GATT er særegen for etterkrigstidens internasjonale handelspolitikk.

De over 60 medlemsstater i GATT idag, representerer tilsammen vel *90 %* av verdenshandelen. Halvparten av denne, eller nærmere 50 % av verdenshandelen, er bundet gjennom de nevnte tollkonsesjoner. Konsesjonene gis en fremtidig virkning på 3 år og fornyes automatisk dersom de ikke blir sagt opp. Ifølge avtalen er det adgang til slik oppsigelse, men landene må føre kompensasjonsforhandlinger med andre medlemsland hvis interesser blir berørt av tilbaketrekningene. Prinsipielt skal det til gjengjeld gis likeverdige kompensasjoner slik at tilbaketrekningene ikke resulterer i noen forhøyelse av tollnivåene gjennomsnittlig sett.

De gjensidige tollnedsettelser innebærer i og for seg et betydelig resultat. Men like viktig er det at de tollnivåer som derved er skapt etterhvert har påvirket deltagernes produksjonsstruktur. Alle land nyter godt av andre lands konsesjoner og frykter for å miste fordeler. Dette gir den internasjonale samhandel en *stabilitet* som var så sårt savnet i mellomkrigstida.

Også på andre måter enn den rent tollmessige nedbygning har GATT hatt ganske stor betydning. Organisasjonen har vært et åpent forum for alle land hvor handelspolitiske problemer er blitt drøftet og løst, og hvor eventuelle tvister er blitt fremført og bedømt på relativt nøytral bakgrunn. I praksis har det derfor vist seg at organisasjonen har bidratt til en økende internasjonal forståelse. Vi skal heller ikke glemme at for de små land har GATT det store fortrinn at de automatisk nyter godt av stormaktenes konsesjoner overfor hverandre. Det har i sterk grad hindret stormaktene fra å utnytte sin økonomiske makt på de smås bekostning. Med vårt lands spesielt utadvendte stilling i verdensøkonomien, har GATT bragt oss både direkte og indirekte fordeler gjennom økt internasjonal arbeidsdeling og samhandel.

Tollkonsesjonene er — som før nevnt — fremkommet delvis gjennom generelle tollforhandlingsrunder, slik som den nevnte åpningsrunde, og delvis ved at nye stater har sluttet seg til GATT og gjennomført forhandlinger med de tidligere GATT-landene. Mulighetene for en omfattende og ytterligere nedbygging av tollmurene gjennom det tradisjonelle forhandlingssystem ble imidlertid relativt hurtig uttømt. Gjensidighets- eller *resiprositets*prinsippet i GATT innebærer at et lands innrømmelser skal oppveies ved likeverdige motinnrømmelser fra andre land. Binding av en lav tollsats eller en tollfrihet ansees som likeverdig med reduksjon av en høy tollsats. Det viste seg imidlertid vanskelig å følge dette prinsipp i praksis da land med høye tollsatser var uvillige til å redusere disse uten å oppnå tilsvarende reduksjon i andre lands tollsatser. Lavtoll-landene hadde altså etter hvert utspilt sine forhandlingskort og hadde ikke tilstrekkelig å tilby for å friste høytoll-landene til ytterligere tollnedsettelser.

DEN FRANSKE PLAN I GATT

Det ble tidlig fremsatt forslag til nye og mer forpliktende metoder for den fremtidige toll-

nedbygging. Det skjedde alt i 1951, altså lenge før de aktuelle europeiske integrasjoner så dagens lys. Interessant er det at Frankrike dengang var den ivrigste forkjemper for en ny «giv» i tollnedbyggingen. Den såkalte «franske plan», også «Pflimlin-planen», inneholdt prinsipper som er aktuelle også under Kennedy-runden. Franskmennene foreslo en generell harmonisering av tollsatsene i alle land. Ved utløpet av en overgangsperiode skulle ingen tollsats overstige disse maksimumssatser: 5 % for råvarer, 15 % for halvfabrikata, 30 % for ferdigvarer og 27 % for landbruksprodukter. Land som hadde varer tollbelagt lavere enn de nevnte maksimumssatser, behøvde ikke redusere tollsatsene.

Den franske plan var mer *forpliktende* overfor medlemsstatene Systemet for tollavviklingen minner ikke lite om det som skjer i et frihandelsområde eller en tollunion. Et annet viktig trekk ved planen, som viste at man så langt inn i fremtiden, var at den inneholdt visse særregler for økonomisk underutviklede land, som derved eventuelt ville ha fått en midlertidig preferert stilling.

Det franske initiativ førte ikke til noe. Igjen var det amerikanerne som må bære hovedansvaret. De sterke, proteksjonistiske krefter innen amerikansk næringsliv, som alltid har hatt et overordentlig godt tak på sin statsadministrasjon og de politisk bestemmende myndigheter, må sies å ha skylden for at GATT ikke kom helt ut av det dødvann utviklingen hadde bragt organisasjonen i. Istedet for å få et tilnærmet frihandelsområde mellom GATT-landene, bidro amerikanerne ved sin holdning sannsynligvis sterkt til den senere handelspolitiske utvikling i Vest-Europa.

«Trade not aid» er idag et internasjonalt handelspolitisk slagord. Det gjelder industrilandenes hjelp til de såkalte utviklingslandene. Sentensen inneholder utvilsomt en god porsjon sannhet. Men den gjelder også i forholdet mellom USA og andre industriland som ligger relativt etter i utviklingen. Mest mulig «trade» og heller noe mindre «aid» ville for eksempel sikkert ha vært mer hensiktsmessig i USA's forhold i etterkrigstiden til Vest-Europa.

GATT OG REGIONALE INTEGRASJONER

Siden mulighetene for å fortsette tollnedbyggingen delvis var uttømt, gikk land som sto på noenlunde samme utviklingsnivå økonomisk sett og som samtidig var nært geografisk og historisk knyttet til hverandre, sammen i tollunioner eller frihandelsområder. Slike tiltak er fullt tillatt i henhold til GATT-avtalen. Det kreves imidlertid at integrasjonene oppfyller visse forpliktelser f. eks. at de skal omfatte «den vesentlige del av samhandelen mellom deltagerlandene» og at de skal ha fastlagt et program for opprettelse av integrasjonen før den kan godkjennes i GATT. Den frigjøring av samhandelen som skjer innen en integrasjon, må heller ikke skje på en slik måte at det legges hindringer i veien for andre medlemsland. GATT står på denne måten vakt om viktige liberale prinsipper, idet økonomiske integrasjoner må underkaste seg bestemte spilleregler før de kan godkjennes. Disse spilleregler går i hovedsaken ut på at integrasjonene ikke må bli et mål i seg selv, men være et middel til å oppfylle GATT's generelle målsetting om størst mulig frigjøring av den samlede verdenshandel. I en tollunion må derfor det fremtidige felles ytre tollnivå i prinsippet ikke overstige gjennomsnittet av deltagerlandenes tidligere nasjonale tollnivåer.

Forhandlingene i den aktuelle Kennedy-runden har — med de nødvendige forberedelser — allerede vart et par år. De generelle drøftelser finner stort sett sted i GATT's ordinære organer, mens de mange detaljsaker overlates til arbeidskomitéer og underkomitéer.

*Hoved*problemene er følgende:

a) Landbruksvarene.

b) Utviklingslandene.

c) Industrivarene.

Imidlertid behandler man også en rekke andre problemer. Andre handelshindringer enn toll blir f. eks. trukket inn i forhandlingene, f. eks. landenes krav om opprinnelsesbeviser, konsulærformaliteter, standarder, kvalitetsbestemmelser osv. En spesiell hindring av denne karakter er det amerikanske «selling-price»-systemet. Det innebærer at USA fortoller en del varer på grunnlag av de amerikanske priser og ikke på grunnlag av importverdien. I GATT har man fått et *konfrontasjons*forum, hvor landene må stå tilrette for sin politikk på disse områder. Beskyttelsesvirkningen av de ikke-tollmessige handelshindringer har lenge vært undervurdert. Det ser man f. eks. i EEC og EFTA, hvor slike hindringer nå trer tydeligere frem etterhvert som den interne tollavvikling går mot sin avslutning.

LANDBRUKSVARENES STILLING

Det som foran er sagt om tollnedbygningenes betydning, gjelder så godt som utelukkende industrivarene. Også for jordbruksvarene har man nok tidligere forhandlet seg frem til tollnedsettelser, men av forskjellige grunner er disse nedsettelser blitt gjort mer eller mindre illusoriske gjennom andre beskyttelsesmidler. Slik situasjonen er, har ingen av de jordbrukseksporterende land opp-

nådd tilfredsstillende gjensidighet, slik GATT-avtalen forutsetter, nemlig slik at det hvert land *yter* og det landet *får igjen* i GATT, sånn noenlunde skal oppveie hverandre. De jordbruksesporterende land har naturlig nok vært sterkt misfornøyd med dette. I den aktuelle situasjon har USA under Kennedy-runden sluttet opp om deres krav om likebehandling mellom jordbruks- og industrivarer.

Situasjonen er imidlertid alt annet enn enkel. Problemene i jordbrukssektoren er først og fremst av sosial karakter. De kan derfor ikke angripes på samme måte som for industrivarenes vedkommende.

Kort sagt fortoner jordbruksproblemet i internasjonal målestokk seg slik: Mens det i de fattige land lever enorme menneskemengder på sultegrensen, er det i industrilandene skapt et nesten permanent overskuddsproblem. En fri prisdannelse for jordbruksvarer vil langt fra gi jordbruksbefolkningen i industrilandene en tilsvarende inntekt som industriarbeidernes. I en slik situasjon er frihandel med jordbruksvarer umulig. Iallfall i en overgangstid ser det ut som problemet må løses ved internasjonale avtaler som ikke bare griper inn i handelspolitikken, men også i selve jordbrukspolitikken.

GATT's problemer i jordbrukssektoren er ytterligere blitt forverret p. g. a. den felles jordbrukspolitikk som «de 6» har gjennomført. Denne jordbrukspolitikk har jo i høy grad hatt en «trang fødsel», først og fremst som følge av interne motsetninger innen EEC. For franskmennene var en felles jordbrukspolitikk en forutsetning for det øvrige samarbeide i EEC. Man møter også her *resiprositetstankegangen,* nemlig at det skal være noenlunde likevekt mellom ytelser og motytelser. Når Frankrike som det sterkeste jordbruksland i EEC, omsider har fått en ordning for jordbruksvarene, er det forståelig at landet ikke uten videre er villig til å kaste overbord de fordeler det så møysommelig har forhandlet seg frem til, noe som iallfall delvis ville ha blitt tilfelle om man hadde godtatt amerikanernes krav. På denne bakgrunn er det åpenbart at det taktisk betonte amerikanske forslag i jordbrukssektoren ikke har noen fair sjanse for å føre frem.

Det beste man kan håpe på i jordbrukssektoren, er visse mindre justeringer og at man finner frem til generelle forhandlingssystemer som *kan* danne grunnlaget for en virkelig frigjøring i fremtiden når landenes jordbrukspolitikk muligens er delvis harmonisert og tilpasset et friere system. Dette vil imidlertid være en meget langsiktig affære.

For Norges vedkommende reiser jordbruksspørsmålet et delikat problem. Mens vårt land ellers stort sett er å finne blant dem som går lengst i krav om internasjonal frihandel — selvsagt fordi det er til vår fordel — så er vi kanskje det mest restriktive av alle land når det gjelder jordbrukssektoren. (Våre importbestemmelser for jordbruksvarer er f. eks. direkte GATT-stridige). Forholdet har imidlertid en kjedelig konsekvens, idet «landbruksvarer» ifølge internasjonal terminologi omfatter såvel det vi mener med «jordbruksvarer» som *«fiskevarene»,* og her har jo Norge diametralt motsatte interesser, nemlig ønsket om full frihandel for en av våre viktigste eksportnæringer. Problemet forsterkes fordi den felles jordbrukspolitikk i EEC vil bli etterfulgt av en felles «fiskeripolitikk». Dermed vil Norge, som eventuelt utenforstående land, risikere ikke å kunne nyte godt av den økende efterspørsel på det europeiske kontinent etter f. eks. frossenfisk, etterhvert som kjøle- og fryseutstyr o. l. blir en vanlig ting i disse land.

U-LANDENE OG GATT

GATT ble opprinnelig betegnet som en «rikmannsklubb». Den gang organisasjonen ble dannet besto f. eks. Afrika ennå hovedsaklig av en lang rekke koloniområder. I dag finner vi over 25 suverene stater bare på dette kontinent. Hvor hurtig utviklingen har gått, ser vi bl. a. av det forhold at de nye «u-landene» idag faktisk er i flertall i den gamle rikmannsklubben. Dette setter selvsagt også organisasjonen i en annen stilling enn tidligere.

En «rikmannsklubb» blir selvsagt møtt med mistro blant de fattige. Det har GATT fått merke gjennom årene. Men mistroen kommer også fra et annet hold og på et annet grunnlag. GATT bygger på det tradisjonelle frihandelsprinsipp, — fri vareutveksling grunnet på friest mulig arbeidsdeling i en *fri markedsøkonomi.* Derfor finner ikke statshandelslandene noen naturlig plass i GATT. (Tsjekkoslovakia er et unntak, idet landet var med alt før kommunistovertagelsen. Jugoslavia og Polen er videre assosierte og ønsker fullt medlemskap).

Den felles mistillit fra de nye stater og fra kommunistblokken var den viktigste årsak til at man ifjor fikk en nyskapning på det internasjonale samarbeidsfelt, nemlig *FN's Handels- og Utviklingskonferanse* (UNCTAD). På åpningskonferansen som foregikk ifjor i Genéve, ble det bl. a. vedtatt å gjøre UNCTAD til en permanent organisasjon. Mange fryktet for (eller håpet på) at UNCTAD ville gi GATT dødsstøtet. Lenge kunne det se slik ut. Men den siste tids utvikling tyder på det motsatte. Det synes nå som om u-landene innser at mulighetene for på kort sikt å oppnå praktiske resultater er større i GATT enn i UNCTAD.

I forholdet til utviklingslandene vedtok GATT i 1964 et *aksjonsprogram.* Videre ble man nylig enige om teksten til en protokoll vedrørende innlemmelsen av det nye kapitel om handel og utvikling i GATT-avtalen. For at pro-

tokollen skal bli satt i kraft, trengs underskrift av 2/3 av GATT's 64 kontraherende parter. Det er ingen tvil om at det vil skje. EFTA- og EEC-landene har undertegnet protokollen med unntak av Frankrike. Forklaringen på Frankrikes holdning er såvidt man forstår at landet mener at det nye kapitel ikke tar tilstrekkelig hensyn til de ideer Frankrike tidligere har forfektet bl. a. under UNCTAD om markedsordninger og stabilisering av råvareprisene.

Det hevdvundne mestbegunstigelsesprinsipp i GATT fører til at utviklingslandene vil nyte godt av en eventuell handelsfrigjøring mellom USA og de vest-europeiske land. Imidlertid er det slik at denne bestemmelse idag er blitt noe av en hemsko for ytterligere frigjøring av handelssamkvemmet. Den begrenser nemlig reduksjonen til et nivå som holder den sterkeste konkurrent ute. USA har eksempelvis meget høye satser på termometre rettet mot «billigimporten» fra Hong-Kong. Men dette rammer da også Europa, ikke p. g. a. amerikansk frykt for europeisk konkurranse, men fordi USA er redd eksporten fra Hong-Kong, som nyter godt av et usedvanlig lavt lønnsnivå.

Dette lille eksempel viser hvilket problemkompleks man står overfor når det gjelder industrilandenes forhold til utviklingslandene. I en overgangstid, som sikkert vil strekke seg over mange år, må en alminnelig handelsfrigjøring mellom industristatene kombineres med en eller annen form for regulering av eksporten fra utviklingslandene. Industrilandenes tollreduksjoner kan f. eks. skje samtidig med en frivillig eksportbegrensning i utviklingslandene. Hensikten vil være å oppnå vekst i den ene del av verden uten å berøve den annen del dens stabilitet.

I industrilandene har mange en overdreven oppfatning av at utviklingslandene er en sammensveiset blokk. Denne blokk er stort sett bare sammensveiset politisk sett når det gjelder kritikken av og kravene til industrilandene. Men handelspolitisk er selvsagt interesse-motsetningene store. Viktigst i denne forbindelse er forholdet mellom de nærmere 20 u-land i Afrika som har en assosieringsordning med EEC og «andre» u-land. Assosieringsavtalen innebærer ikke uvesentlige preferanser på EEC's markeder, noe som går ut over de øvrige u-land. EEC har derfor en meget sterk tiltrekningskraft på disse og flere forhandler om assosieringsordninger med Fellesskapet. Dette gjelder til og med et land som Nigeria, som jo også er med i det britiske preferansesystem.

INDUSTRIVARENE

Amerikanernes tilbud i Kennedy-runden innebærer 50 % lineær tollnedsettelse over hele varespektret, forutsatt *gjensidighet* fra de andre industriland. I realiteten er det EEC's og USA's tolltariffer som er avgjørende under Kennedy-runden.

EEC's fellestariff har en moderat tollbeskyttelse, og er altså ingen høytolltariff. Den er bygget opp ved aritmetiske gjennomsnitt av fire tidligere nasjonale tariffer, og resultatet er blitt tollsatser som svinger relativt lite fra vare til vare. Til motsetning ser USA's tolltariff ut som et sagblad. De høyeste ligger helt oppe på 70—80 % av verdien, mens gjennomsnittet ikke er mye høyere enn EEC's. Beskyttelseseffekten ved en slik tariff blir nærmest prohibitiv for de høyest tollbelagte varer.

EEC's første motkrav var en tollharmonisering (*disparitetskravet*, som er terminologien under Kennedy-runden). Det er altså det over 10 år gamle franske kravet som blir tatt opp igjen. De høyeste satser må i tilfelle settes ned prosentvis mer enn de laveste satser. Hvordan det går med dette krav er ennå ikke avklaret. Sikkert er det iallfall at *noe* må USA gi etter i disparitetsspørsmålene dersom det i det hele tatt skal komme noe resultat ut av «runden».

Det andre motkrav gjelder unntakslistene fra 50 %-regelen. Her førte forøvrig USA selv an, og leverte en vareliste. Det gjelder bl. a. varer hvor den amerikanske lovgivning hindrer dets administrasjon fra å foreta tollnedsettelser, et forhold som tydelig viser hvor lite skikket USA ennå er til å ta alvorlig del i et virkelig forpliktende internasjonalt handelspolitisk samarbeide. Men EEC grep dette med begjær, og la frem en unntaksliste som omfatter ikke mindre enn ca. 20 % av EEC-landenes import.

Av de øvrige GATT-land har Storbritannia lagt frem en meget kort unntaksliste. Videre har foreløbig Japan og Finland lagt frem unntakslister. Norge har — i likhet med 4 andre EFTA-land — lagt frem en erklæring om at man ikke vil legge frem noen unntaksliste forutsatt at man får tilfredsstillende *resiprositet* ut av forhandlingene.

Dette siste standpunkt henspeiler på en meget vesentlig side ved saken. I realiteten er det snakk om to typer unntakslister, og bl. a. Norge vil senere bli nødt til å legge frem nærmest en «straffeliste» rettet mot EEC.

Av vår eksport til EEC blir ikke bare 20 %, men ca. 40 % rammet av Fellesskapets unntaksliste. Tar vi bare hensyn til de varer EEC har tollbelagt på forhånd, blir hele *55* % av vår eksport dit rammet. Skal nå Norge oppnå resiprositet, må vi sette opp en liste over varer hvor vi har EEC som hovedleverandør, og så trekke disse varer tilbake fra vårt opprinnelige tilbud om 50 % tollreduksjon.

En lignende utvikling skjer i andre lands forhold til EEC, USA osv. Mottiltak vil imid-

lertid få skadevirkning også for «tredjeland» som derved kan bli nødt til å ta *sine* forholdsregler. Ved en slik utvikling risikerer vi en ren kjedereaksjon, som i verste fall kan spenne ben under hele Kennedy-runden.

Utviklingen truer også det nye *multilaterale* forhandlingssystem som Kennedy-runden innvarslet. Når et land blir sterkt rammet av et annet lands unntaksliste, fører det ofte til at det tas opp *bilaterale* drøftelser, og resultatet vil kunne bli at vi er tilbake til det gamle *vare-for-vare-systemet* igjen. Og hva *det* betyr, har vi dessverre negative erfaringer for fra tidligere.

Skal man vurdere mulighetene for Kennedy-runden i industrisektoren, ser de, tross alle vanskeligheter relativt lyse ut idag. Alle, også Frankrike, synes nå å være interessert i et positivt resultat. USA er i en nøkkelstilling, men er også i en meget vanskelig situasjon. Sannsynligvis vil landet måtte strekke seg lengre enn EEC for at resultatet skal bli positivt.

EEC's problem ligger i at det har sitt fellesskaps nyskapte integritet å ta hensyn til. En for sterk tollreduksjon — iallfall før samholdet mellom EEC-landene er helt tilfredsstillende — kan svekke denne integritet. Det faktiske forhold er at mens tollavviklingen i Fellesskapet har skjedd med overraskende små overgangsproblemer, så har problemene på andre områder enn de rent handelsmessige vist seg å være større enn man på forhånd gikk ut fra.

I det hele tatt karakteriseres situasjonen av EEC's sterke forhandlingsposisjon. Nå høster Fellesskapet fordelen av den dristighet og fantasi som Roma-traktatens skapere for snart 10 år siden la for dagen. Da sto de øvrige på avstand og betraktet det hele — til dels med beundring og til dels med tvil — som et nokså utopisk eksperiment. Det gjaldt både USA og Storbritannia.

Likevel er det ikke riktig bare å se på forholdet den gang Fellesskapet ble skapt. Situasjonen i EEC er langt fra den samme idag som dengang. Skaperne trodde at de la grunnen til et «Europas forente Stater» i en eller annen fremtidig *føderal* løsning *(forbundsstat)*. Senere har Frankrike styrket sin stilling og dets president ønsker en *konføderal* løsning i Europa (*statsforbund*), der de politiske avgjørelser fortrinnsvis blir tatt i de gamle hovedsteder, og ikke i Brüssel eller i det fremtidige Europaparlament, sammensatt på grunnlag av frie direkte valg, som Romatraktaten forutsetter.

Disse forhold viser at det er de rent *politiske* problemer og problemstillinger som er avgjørende i EEC, også for Kennedy-rundens vedkommende. Det blir stormaktspolitiske vurderinger — først og fremst i Frankrike — som i siste instans vil bestemme utfallet av forhandlingene og ikke handelspolitiske vurderinger om disparitet, resiprositet osv., som man først og fremst møter i referater fra forhandlingene i Genève.

SOSI-A-TETSNYTT

Albert Jacobsen (c. o. 1945) som i vel halvannet år har arbeidet i India på oppdrag av International Labor Organisation, har kommet hjem og har tiltrådt stillingen som leder av Områdeplanleggingskontoret i Hedmark.

Tor Skaare (c. o. 1951) som siden 1957 har vært soussjef i De Forenede Ullvarefabrikker, er ansatt som assisterende direktør samme sted.

Leif Skaug (c. o. 1951), konsulent i Statistisk Sentralbyrå, har tiltrådt et oppdrag for Regjeringen i Nepal.

Sigmund Kjos (c. o. 1955) som siden 1959 har vært ansatt i Norges Rederforbund har tiltrådt ny stilling i skipsrederfirmaet Fearnley & Eger.

Eva Birkeland (c. o. 1963), tidligere førstesekretær i Statistisk Sentralbyrå, er tilsatt i Norges Almenvitenskapelige Forskningsråd.

Dag Bjørnland (c. o. 1961) for tiden konsulent i Statistisk Sentralbyrå skal i august begynne som forsker ved Transportøkonomisk Institutt.

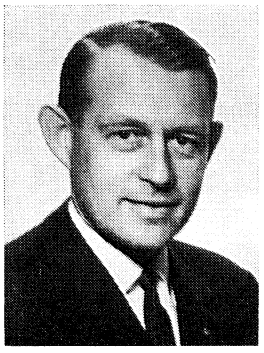
Thomas Hansen (c. o. 1963), førstesekretær i Statistisk Sentralbyrå, skal fra 1 .september tiltre stilling som planlegger ved A/S Askim Gummivarefabrikk.

Jon Håkon Skarholt (c. o. 1951), konsulent i Statistisk Sentralbyrå, vil høsten 1965 tiltre stillingen som sjef for folkeregisteret i Bærum.

Ola Bonnevie (c. o. 1950), som siden 1958 har vært ansatt som rasjonaliseringsleder i Rasjonaliseringsdirektoratet, er fra 1965 ansatt som underdirektør samme sted.

Thor Støre (c. o. 1955), er utnevnt til assisterende direktør i Norges Handelstands Forbund fra 1. mai 1965.

Leasing av maskiner og hvorledes dette praktiseres i Norge



AV KAARE GUNDERSEN, DIREKTØR I ELCON

HVA ER LEASING?

Leasing er en form for finansiering, selve ordet betegner et leieforhold. Når vi på norsk har valgt å bruke det engelske ord leasing i stedet for det norske ord leie, er det for å unngå sammenblanding med avbetalingshandel. En leiekontrakt er jo i vanlig norsk sprogbruk det samme som en avbetalingskontrakt.

Ikke alle leieforhold kan sies å være leasing. For å kunne kalles leasing må leietageren gis anledning til å bruke den leiede gjenstand i dens økonomiske levetid og samtidig ha den alternative mulighet å kunne kjøpe gjenstanden. Det er således en rekke leieforhold som ikke kan betraktes som leasing — noen fordi den leiede gjenstand benyttes i så kort tid at kjøp ikke er noe alternativ (som f. eks. ved midlertidig lagerbehov), noen fordi anskaffelse for egen regning faktisk ikke kan komme på tale (som f. eks. kjøp av større kontorbygg for å sikre noen få kontorrom).

Man skjelner vanligvis mellom to former for leasing: finansiell leasing og operating leasing. Operating leasing, som er den eldste av de to former, karakteriseres ved at leietageren kan si opp leieavtalen på kort varsel. Det er også vanlig ved operating leasing at utleieren sørger for vedlikehold av maskinen. Operating leasing har vært praktisert i mange år, bl. a. av IBM og United Shoe Machinery og det er spesielt produsenter av maskiner som driver med denne leasing virksomhet.

Finansiell leasing oppstod for første gang i USA etter siste verdenskrig og har etterhvert vokset til å bli den viktigste leasing type. Ved finansiell leasing opptrer det vanligvis et finansinstitutt — et leasingselskap — som utleier av maskinen. Leasingselskapet kjøper inn den maskin leietageren ønsker og leier den ut. Leietageren må da normalt forplikte seg til å leie maskinen i et visst antall år, f. eks. 3 eller 5 år. Som regel vil leasingselskapet forrente og amortisere maskinen i løpet av den periode leietageren er forpliktet til å leie maskinen. Vedlikeholdet vedrørende maskinen påhviler leietageren, og maskinen forblir leasingselskapets eiendom så lenge leasingforholdet varer.

I det følgende er det denne form for leasing som blir behandlet.

UTBREDELSE AV FINANSIELL LEASING

Finansiell leasing oppstod som nevnt i USA og har der hatt en rivende utvikling som følgende tall viser:

Nye leasing engasjements i USA

1952	$ 10 mill.
1960	$ 400 mill.
1963	$ 600 mill.

Det finnes i USA en rekke forskjellige slags leasingselskaper fra store, seriøse, børsnoterte selskaper til mindre selskaper, som er avhengig av å diskontere sine leasingkontrakter for å finansiere maskinkjøpene.

I Europa innførte England som det første land leasingsystemet omkring 1960. Senere er finansiell leasing kommet til de fleste land i Vest-Europa og størst utbredelse har denne finansieringsform i dag i England, Frankrike og Tyskland. I Norge ble leasing introdusert gjennom stiftelsen av ELCON høsten 1963. Senere er det opprettet leasingselskaper også i Sverige, mens Danmark foreløpig ikke har egne selskaper som har spesialisert seg på leasing.

HVILKE FORDELER BYR LEASING PÅ?

Finansiering av maskinanskaffelser kan foregå på forskjellige måter. Den dyreste finansieringsform, og den som derfor vanligvis velges sist, er å øke egenkapitalen. Kjøp på avbetaling er meget benyttet. Dette forutsetter minst 25 % kontant oppgjør, mens resten kanskje kan betales over 2—3 år, dvs. at man må betale minst 50 % det første år. Et eget lån i banken for maskinkjøpet kan komme på tale. Banken finansierer da neppe mer enn 50—60% av maskinens kostende og vil ofte forlange pant i maskinen som sidesikkerhet. Dette blir en ganske tungvint finansieringsform som krever betydelig egeninnsats og administrasjon.

Det som vel vanligvis skjer er at kjøperen benytter av sin kassakreditt til å betale maskinen. Kassakreditten er jo pr. definisjon en driftskreditt og bør prinsipielt ikke benyttes til maskinanskaffelser, men at dette likevel skjer i stor utstrekning er en kjensgjerning. Følgene uteblir da som regel heller ikke. En ny maskininvestering vil som oftest slå ut i større produksjon og omsetning, noe som i sin tur igjen betinger større driftskapital. I steden for å finansiere maskinkjøpet ved å benytte driftskapitalen, burde bedriften derfor heller sørge for å øke driftskapitalen i den hensikt å imøtekomme behovet for finansiering av de større utestående fordringer, større lager av råvarer og ferdige varer som oppstår som et resultat av maskinanskaffelsen.

I tillegg til disse tradisjonelle finansieringsformer kommer leasing, som kan by på betydelige fordeler ved finansiering av maskinanskaffelse. Gjennom lesing oppnår man å få finansiert maskinen 100 %. Man trenger med andre ord ikke å binde kapital på det tidspunkt maskinen anskaffes, men betaler den faktisk etterhvert som den brukes. Den kapital som på denne måte frigjøres, kan i de fleste tilfelle anvendes fordelaktigere på annet hold. For bedriftene kommer leasing som et tilskudd til de eksisterende finansieringsformer og belaster normalt ikke bedriftenes kredittverdighet hos de øvrige finansieringsforbindelser.

Leasing er enkelt å praktisere og krever få formaliteter og avtalene kan tilpasses den enkelte bedrifts behov. Administrasjonsomkostningene på leietagerens hånd er minimale. Det er således normalt ikke tale om pantsettelse, diskonteringer o. l., men kun spørsmål om løpende månedlige leieutbetalinger. Endelig byr leasingavtalen på skattemessige fordeler som gjør at den ikke faller dyrere enn andre finansieringsformer.

HVA KOSTER LEASING?

De betingelser leasingselskapene benytter, varierer noe fra land til land og fra kunde til kunde. Avtalene kan jo som nevnt, tilpasses kundenes behov. Omkostningene vil selvsagt også avhenge av det innenlandske rentenivå, og dette er i dag lavere i Norge enn i andre land, slik at satsene i Norge er lavere enn ute. Det er vanlig at det stipuleres en leie som er fast over en viss periode, f. eks. 5 år, hvoretter leien går sterkt ned. Kunden vil som regel også ha forkjøpsrett til maskinen etter leieavtalens utløp, men vil da måtte betale en reell pris for maskinen. Vedlikeholdet påhviler som nevnt kunden.

Det norske leasingselskap ELCON benytter i dag en månedlig leie som utgjør 2,1 % av maskinens kostende de første 5 år, hvoretter den reduseres til 2,1 % pr. år. I løpet av 5 år betaler leietageren altså 126 % av maskinens kostende. Skal man sammenligne disse betingelser med omkostningene ved alternative finansieringsformer, bør man ta med i betraktningen den skattemessige effekt, som ligger i leasingsystemet, og diskontere fremtidige beløp tilbake til nåverdi. Ved å lease en maskin oppnår bedriften med betingelsene ovenfor, stort sett å utgiftsføre maskinen i løpet av 5 år, mens den hvis maskinen ble kjøpt, kanskje hadde måttet avskrive den over 10 år. Dette byr på fordeler som kan beregnes.

En enkel sammenligning mellom leasingomkostninger og annen finansiering viser at leasing på disse betingelser ikke faller kostbart. Tar man som eksempel en maskin, som i anskaffelsespris koster kr. 100.000,— som må avskrives over 10 år, og som ansees å være verdiløs etter utløpet av det 10. år, vil denne ved å leases over 10 år pådra følgende omkostninger:

Leie i 5 år, 126% av kr. 100.000,—	kr. 126.000,—
Leie fra 5.—10. år 2,1 % pr. år i 5 år av kr. 100.000,—	» 10.500,—
Sum	kr. 136.500,—

Var maskinen anskaffet kontant, ville den foruten innkjøpsprisen (kr. 100.000,—) pådra

renter på ikke avskrevet beløp over 10 år. Regnes det med 7 % rente, koster kjøpet:

Anskaffelsespris	kr. 100.000,—
7 % rente i 10 år av gj.snittlig kr. 50.000,— pr. år ..	» 35.000,—
Sum	kr. 135.000,—

Det fremgår at leasingomkostningene i dette eksempel temmelig nøyaktig tilsvarer lånefinansiering til 7% rente p.a. Her er det da ikke tatt hensyn til den skattemessige effekt og heller ikke til rentes rente. Bringer man disse momenter inn i bildet, viser det seg at ovennevnte leasingbetingelser svarer til 6—7 % rente p. a. avhengig av maskinens avskrivningstid, dens økonomiske levetid og avhendelsverdi, samt bedriftens marginalskatt.

LEASING I NORGE

ELCON —A/S Equipment Leasing Company Norway — er det første og største leasingselskap som ble stiftet i Norge. Selskapet er det eneste som i dag driver leasing av maskiner i større målestokk i landet. ELCON drives som en uavhengig institusjon på forretningsmessig grunnlag. Selskapet eies av følgende banker og forsikringsselskaper, som hver har like store eierinteresser: Arendals Forsikringsselskab A/S, Den norske Creditbank, Forsikrings-Aktieselskabet Norden, Forsikringsselskapet Sigyn, Hambros Bank Limited, A/S Norske Alliance Forsikringsselskap, Norske Folk, Livs og Pensjonsforsikring A/S og Storebrand.

ELCON startet sin virksomhet i begynnelsen av 1964 og har således drevet i noe over 1 år. I løpet av denne periode har firmaet inngått leasing engasjements for ca. kr. 8 mill. Maskinstørrelsen har variert fra kr. 20.000,— til kr. 300.000,—, mens det gjennomsnittlige engasjement har ligget på ca. kr. 100.000,—. Kundene har vesentlig vært industribedrifter, som igjen har fordelt seg på en rekke bransjer. Ca. 20 % har vært mekaniske verksteder, ca. 20 % grafiske bedrifter og ca. 15 % tekstilbedrifter. Resten er spredd på andre bransjer. Størrelsen på bedriftene har variert. Den største hadde en årsomsetning på ca. kr. 25 mill. Gjennomsnittlig årsomsetning var ca. kr. 4 mill., mens 50 % av bedriftene hadde en omsetning på mellom kr. 1 mill. og kr. 2 mill.

Interessen for leasing av maskiner er voksende i hele Europa og det regnes med at bedrifter i Norge som i andre industriland i stadig større utstrekning vil komme til å basere seg på å finansiere maskinanskaffelsene ved hjelp av leasing. Denne finansieringsform vil da selvsagt også komme til å spille en betydelig rolle når det gjelder å skaffe kapital til distriktsutbyggingen.

Det vil nødvendigvis måtte ta noen tid før leasing blir akseptert av det store flertall av norske bedriftsledere. Systemet er nytt og krever en annen innstilling fra ledelsens side i vurderingen av fordelene og omkostningene. Det er ønskelig med en totalbetraktning når det gjelder bedriftens finansiering når bedriften skal overveie finansieringsformer for maskinanskaffelsen. For at en slik totalvurdering skal bli realistisk, bør den baseres på langtidsbudsjetter og disse budsjetter bør også inkludere et likviditetsbudsjett for flere år fremover. Hvis norske bedriftsledere beregnet hvilke utslag fremtidsplanene vil få på bedriftens likvididtet, ville nok dette få mange til å ta mer hensyn til likviditeten neste gang det skal anskaffes nye maskiner. Da vil leasing kunne være fordelaktig og kanskje tillate en hurtigere ekspansjon, enn hva som ellers kunne gjennomføres uten å komme i vanskeligheter.

Kostnadsøkning

Det er mange måter å øke kostnader på. Vegdirektoratet har for årets bevilgninger funnet fram til følgende rutine:

1. **Nye nummerskilt på veiene settes opp.**
2. **De nye nummerskilt tildekkes.**
3. **De gamle nummerskilt tas ned.**
4. **De nye nummerskilt avdekkes i løpet av en natt, (slik at en også får maksimert overtiden).**
5. **Nye fartsgrenser settes opp provisorisk, (dette bør også skje på overtid).**
6. **Nye skilt for fartsgrenser settes opp permanent.**

Til å gjennomføre disse forandringer har en valgt den tid på året hvor våre veier har den største trafikk. Har en først en bevilgning til dette formålet er det vel ikke så mye å regne på, men det kunne vært morsomt å se hva operasjon 1—6 ville ha kostet hvis en hadde utført alt i en operasjon, og brukt noen dager på det.

Transport-
økonomisk Institutt

AV FORSKNINGSLEDER OTTO CHR. HIORTH

Otto Chr. Hiorth:
Cand. oecon. 1943. Sekretær i Kommunikasjonsdirektoratet 1944—45, konsulent i Prisdirektoratet 1945—48, i Statistisk Sentralbyrå 1948—51, byråsjef s. s. fra 1951. Forskningsleder ved Transportøkonomisk Institutt siden 1959.

BAKGRUNN

De offentlige utgifter til samferdselsformål steg sterkt gjennom 1950-årene, både driftstilskuddene til rutegående trafikk, og investeringene til trafikkanlegg. De ikke imøtekommede krav til nye investeringer steg enda sterkere. Samtidig ble spørsmålet om hva vi bør satse på stadig mer påtrengende. I hvilken grad bør vegnettet dimensjoneres for godstransporter, hvilken plass bør jernbanen ha i transportsystemet, hvor mange flyplasser bør vi bygge, hvor mye av transportene bør gå sjøverts, hvor mye av tømmeret bør fløtes frem?

Spørsmålene hører hjemme i Samferdselsdepartementet. Men departementet hadde små muligheter for å skaffe folk som var kvalifisert for slike problemstillinger. Hverken ved høyskoler eller universitet ble det gitt noen form for spesialundervisning i transportøkonomi, og den håndfull menn som hadde fått innsikt i problemene gjennom sin stilling, utenlandsbesøk eller lesning av utenlandske avhandlinger, var stort sett så opptatt at de hadde liten eller ingen tid til overs for bred, teoretisk gjennomtenking av problemkomkomplekset. Enda dårligere var mulighetene for å skaffe kvantitative opplysninger om de sammenhenger en bør vite noe om for å treffe den beste løsning på konkrete spørsmål.

Hva det betyr at transportpolitikken kan bygge på et solid fundament av faglig utredningskapasitet, kan illustreres ved å nevne at forbruket av ressurser for innenlandske reiser og godstransporter mellom bedriftene løper opp i 8 milliarder kroner pr år. Det tilsvarer 16 % av nasjonalproduktet.

OM INSTITUTTET

Dette var bakgrunn for at Norges Teknisk Naturvitenskapelige Forskningsråd i 1958 oppnevnte og bevilget penger til et transportøkonomisk utvalg. Hovedformålet var å fremme og å koordinere transportøkonomisk forskning og undervisning ved høyskoler og universitet og å drive egen forskning.

Fra en spe begynnelse med cand. oecon. R. Nordén som eneste ansatt, er utvalget idag vokst til et selvstendig forskningsinstitutt med ca 50 ansatte. Herav er 20 akademikere — sosialøkonomer (7), siviløkonomer, ingeniører, geografer, matematikere og forstkandidater. Dette tverrfaglige miljø gir en gjensidig inspirasjon i arbeidet.

Den sterke vekst skyldes i første rekke egen forskningsvirksomhet. Behovet for transportøkonomisk forskning og utredningsvirksomhet er åpenbart stort. Instituttet får anmodninger fra departementet, offentlige komitéer, de store samferdselsetater, fylker og kommuner og større transportselskap eller -sammenslutninger om å bistå ved løsning av konkrete problemer. Ca. ⅔ av instituttets utgifter medgår til slik oppdragsvirksomhet som blir betalt av oppdragsgiveren. Den resterende ⅓ av utgiftene brukes til egne forskningsprosjek-

ter av mer generell karakter, og til opplysnings-, opplærings- og koordineringsvirksomhet. Denne del dekkes ved offentlige bevilgninger, i første rekke fra NTNF, ved salg av publikasjoner og ved abonnementsinntekter på instituttets kvartals-tidsskrift «Samferdsel». Opplysnings- og opplæringsvirksomhet består ellers i foredrag og gjesteforelesninger, bistand til studenter for hovedoppgaver, studiereiser for instituttets ansatte og en stipendiatordning for kvalifiserte unge akademikere som ønsker å videreutdanne seg for løsning av samferdselsproblemer. Dels som støtte for instituttets egen forskning og dels for å styrke kommunikasjonen mellom de forskjellige høyere undervisnings- og forskningsinstitutter som dekker eller bør dekke transportøkonomiske problemstillinger, er det stiftet et Vitenskapelig Råd med ialt 8 representanter for høyskole og universitet. Disse representanter kommer sammen et par ganger hvert år.

Instituttet har etablert god kontakt med utenlandske transportforskere og har en fyldig litteraturinngang.

De transportøkonomiske problemer vil som regel ha både en teknisk og en økonomisk side, noen ganger overveiende teknisk, f. eks. om vegenes og kryssenes geometriske utforming, om skrogkonstruksjoner for skip i kystfart, eller om arrangementer av godsterminaler. Også transportgeografi kommer ofte inn som et selvstendig og nødvendig fagområde for løsning av problemene. Instituttets arbeidsfelt er derfor delt i tre forskningsområder, transportøkonomi, transportteknikk og transportgeografi, hvert med en forskningsleder som hovedansvarlig for fagets utvikling. Denne utvidelse av forskningsfeltet utover de rent økonomiske sammenhenger har til dels vært nødvendig fordi det ikke finnes andre institutter som kan tilstille instituttet den viten som de økonomiske løsninger må bygge på.

TRANSPORTØKONOMI SOM FAGOMRÅDE

Som målsetting for den anvendte transportøkonomiske forskning kan settes «planmessig teoretisk og kvantitativ granskning som kan bidra til en samfunnsøkonomisk optimalisering av forholdet mellom innsats og dekning av transportbehovene.»

Et forskningsområde kan grupperes på mange måter. Ut fra de problemstillinger Transportøkonomisk institutt hittil har stått overfor, kan fagområdet «transportøkonomi» passende inndeles på følgende måte:

1 *Teoretisk optimale løsninger for beslutninger om*
   a *Investeringer (og desinvesteringer).*
   b *Takster og avgifter.*
   c *Kvantitative reguleringer.*

2 *Etterspørselsanalyser.*
   a *Beskrivelse av faktiske transportstrømmer. Utvikling, struktur.*
   b *Forklaringer av transportstrømmene.*
   c *Prognoser for transportstrømmene (sted og tid).*

3 *Kostnadsanalyser.*
   a *Driftskostnader under alternative driftsforutsetninger.*
   b *Driftskostnader under alternative investeringsforutsetninger.*

4 *Utnytting av de kvantitative opplysninger. Optimalisering.*

Hovedtanken bak denne oppstilling er at man først må gruppere de typer av problemer man står overfor i praktisk politikk. Såvidt jeg kan se, kan alle de samferdselspolitiske valgsituasjoner det offentlige møter når det søker å fremme en samfunnsmessig optimal transportøkonomi, gis plass under en av de tre headinger som er angitt under 1. Det vil dreie seg om beslutninger enten om investeringer, om takster og avgifter, eller om kvantitative reguleringer. Denne siste gruppe omfatter da både ruteregulering, konsesjoner og forbud.

For hvert praktisk problem som skal løses, må man ha en klar tankemessig forestilling om hvilke faktorer det må tas hensyn til for å treffe det beste valg, og om hvordan de forskjellige faktorer virker. Det mangler enda mye på innsikt her. Transportøkonomiske problemstillinger har vært forholdsvis lite behandlet innen økonomisk teori inntil de aller siste år. Det ligger en stor oppgave bare i det å klargjøre hvordan transportene prinsipielt bør fordeles på de forskjellige transportmidler. Dette vil på det praktiske plan gi direktiver for den offentlige investeringspolitikk. Videre kommer spørsmål om den ideelle struktur innen de forskjellige transportgrener. Hvordan skal det f. eks. på prinsippiell måte avgjøres hvilken bæreevne vegene bør ha, hvor mange flyruter som bør etableres, og hvilke av jernbanens sidebaner og stasjoner som bør nedlegges. Her må det først bygges opp en klar teori. Videre har vi spørsmålet om å finne teoretisk riktige takster og avgifter for å oppnå en hensiktsmessig fordeling av den løpende transportavvikling. Spørsmålet gjelder både satsenes nivå og differensieringen etter avstand, tid, kundekategorier etc. Et særpreg ved den transportøkonomiske problemstilling er at optimaliseringen i større grad enn på andre felter, må skje innen en ramme av ofte vidtgående sosiale og politiske minimumsbetingelser. Under headingen «Kvantitative reguleringer» møter man bl. a. problemet om å bygge opp en teoretisk modell for filosofering omkring begrepet «rimelig transportstandard» Hvilke prinsipper bør følges ved bruk av stats-

midler for å opprettholde ruter i trafikksvake områder?

Har man fått klarhet over hvordan problemene prinsipielt bør løses, vil neste skritt være å skaffe kvantitative opplysninger. Opplysningene vil som regel dreie seg enten om etterspørselsforholdene eller om produksjonskostnadene. De praktiske transportøkonomiske undersøkelser vil nesten alltid kunne plasseres i en av de to grupper:

HVILKET BEHOV ER DET FOR TRANSPORT?
eller
HVA KOSTER DE FORSKJELLIGE TRANSPORTALTERNATIVER?

De kvantitative analyser av etterspørselen kan deles i tre grupper. For det første må man beskrive de faktiske transportstrømmer av gods og reisende både når det gjelder den struktur de har med hensyn til volum, sted og tid, og utviklingen over tid. For det annet må man forsøke å forklare strømmene ved hjelp av forskjellige faktorer som f. eks. innbyggertall, produksjonsmengder, inntektsnivå, avstander og transportpriser. Her vil det være nødvendig både med teoretisk modellbygging og empiriske spesialundersøkelser. Det tredje og nyttigste skritt blir å bruke modellene på hypotetiske situasjoner, f. eks. å forutsi hva etterspørselen vil bli på et fremtidig tidspunkt, eller på prosjekterte nye trafikkårer.

Beskrivelsen av de faktiske transportstrømmer vil som regel kreve egne tellinger. Det har vært foretatt mange slike undersøkelser i de senere år, men det mangler ennå mye på at man har noe klart bilde av alle de forskjellige reise- og godstransportstrømmer i Norge.

Det viktigste forskningsfelt under headingen «Etterspørselsanalyser» er å bygge opp realistiske og kvantitativt gode modeller for å forklare transportstrømmene. Det arbeides på bred front med disse problemer i andre land, men hittil har nok mesteparten av arbeidet vært konsentrert om reiser innen de tettbefolkede områder. Med de store investeringskrav vi har i vårt land, også for avvikling av de lange transporter, vil det være nyttig om det blir bygget opp bedre modeller for å forklare transportstrømmene. Bare derigjennom vil det kunne settes opp bedre og mer realistiske prognoser enn vi kan gjøre idag. De prognoser som hittil er satt opp, har i overveiende grad bygget på mer eller mindre spekulative trendfremskrivninger. Dette må aksepteres sålenge vi ikke har bedre kunnskaper, men de kan lett føre til temmelig ville resultater.

Kostnadsanalysene faller grovt i to grupper, nemlig i analyser som går ut på å klarlegge de kostnadsmessige konsekvenser av forskjellige driftsopplegg under gitt kapitalutrustning, og de analyser som går ut på å kartlegge de driftsøkonomiske konsekvenser av alternative investeringer. Den siste type av analyse krever en inngående teknisk innsikt, mens den første type av undersøkelser mer blir dominert av ren økonomi. De forhold en ønsker opplysning om her er f. eks. hvordan kostnadene faktisk varierer med alternative ruteopplegg, ved alternative transportkjeder f. eks. direkte dør-til-dør-transporter med bil kontra forskjellige kombinasjoner av bil-bane. Det trenges her kostnadsmodeller for alle typer av transport, og jo mer omfattende modellene er i retning av å ta hensyn til mange slags driftsforutsetninger, jo mer anvendelig vil de være under forutsetning av at man kan skaffe alle de tallmessige opplysninger som modellen krever.

Når det teoretiske grunnlag for å løse problemene er avklaret, og man har skaffet seg de kvantitative opplysninger som trengs enten om etterspørselsforhold eller kostnader, får man siste stadium hvor alle disse tre elementer må flettes sammen for å gi løsningen på de problem som er stilt. Den transportøkonomiske forskning bør her kunne gi visse bidrag til hvordan man best skal håndtere denne fasen, mens det reelle innhold av en hver optimalisering vel kanskje hører mer hjemme i praktisk politikk enn i forskning. Operasjonsanalyse på transportøkonomiske problemstillinger vil få anvendelse under dette punkt.

Forts. fra side 22.

Ny ordning

Teoretisk økonomi I.

Analyser sammenhengen mellom samlet konsum og samlet investering i et land a) på kort sikt og b) på lang sikt.

Bedriftsøkonomi

Samme som for gammel ordning.

Økonometriske metoder.

Både ved rent økonomisk-teoretiske modellanalyser og ved økonometriske studier av slike modeller støter vi på begrepene «avhengige» variable og «uavhengige» variable. Drøft meningen med disse begreper i økonometriske analyser.

Næringsøkonomi.

Samme som for gammel ordning.

Penge- og finanslære.

Diskuter følgende utsagn:

«Hvis staten underbalanserer sitt budsjett og dekker underskuddet med låneopptak, vil det private næringsliv trenges ut fra lånemarkedet».

Internasjonal økonomi.

Hvilke krav mener De bør stilles til et valutasystem? Drøft deretter hvordan disse krav er tilfredsstilt.

a) i et system med gullstandard og

b) i det system som nyttes i den vestlige verden i dag.

Teoretisk økonomi II.

Når det legges særavgifter på (eller ytes særlige stønader til) enkelte varer, sier mange at det skapes «kunstige» priser som ikke lenger viser hva varene «virkelig er verd». Gi en kritisk analyse av denne oppfatning.

MEMORANDA

FRA

SOSIALØKONOMISK INSTITUTT

UNIVERSITETET I OSLO

1962

16. 1. 62.
Harold W. Watts:
On a class of regressions using binary or «dummy» variables, 12 sider. *kr. 1,30.*

5. 3. 62.
Leif Johansen:
Klassikernes økonomiske system — fra et velferdsteoretisk synspunkt, 24 sider. *kr. 3,00*

8. 3. 62.
Ragnar Frisch:
Tentative formulation of the multiplex method for the case of a large number of basis variables, 8 sider. *kr. 0,80.*

28. 5. 62.
Herdis Thorén Amundsen:
Innføring i teoretisk statistikk II. Spesielle sannsynlighetsfordelinger i én variabel. Prinsipper for tolkning av observasjonsmaterialer. 221 sider. *kr. 24,50.*

29. 5. 62.
Herdis Thorén Amundsen:
Sampelundersøkelser. (Representative tellinger). 47 sider. *Utsolgt.*

1. 6. 62.
Kåre Edvardsen:
Lineær programmering på Frederic. 25 sider. *kr. 3.00.*

2. 6. 62.
Kåre Edvardsen:
Sysselsettingsteori. Professor Haavelmo's forelesninger i vårsemesteret 1960. 152 sider. *kr. 17.00.*

1. 7. 62.
Trygve Haavelmo:
Innledning til høyere kurs i økonomisk teori. 79 sider. *kr. 9.00.*

20. 7. 62.
Joan Robinson, Ragnar Frisch: Draft of a multilateral trade clearing agency. 7 sider. *kr. 0,80.*

29. 7. 62.
Ragnar Frisch assisted by Ashok K. Parikh: Parametric solution and programming of the Hicksian model. 40 sider. *kr. 4,60.*

3. 8. 62.
Leif Johansen:
Notat om tolkingen av Lagrange-multiplikatorer. 7 sider. *kr. 0,80.*

14. 8. 62.
Per Meinich:
Sammenhengen mellom den regulære ultrapassum-lov og pari-passu-loven. 8 sider. *kr. 0,80.*

1. 9. 62.
Leif Johansen:
Some notes on the Lindahl theory of determination of public expenditures. 13 sider. *kr. 1,30.*

5. 9. 62.
Per Meinich:
Elementær markedsteori. 153 sider. *Utsolgt.*

10. 9. 62.
Trygve Haavelmo:
Hva kan statiske likevektsmodeller fortelle oss? 6 sider. *kr. 0,80.*

28. 11. 62.
Ragnar Frisch:
Dynamic utility. 8 sider. *kr. 0,80.*

7. 12. 62.
Petter Jacob Bjerve, Ragnar Frisch: Prinsipiell diskusjon om makroøkonomiske virkemidler. 6 sider. *kr. 0,80.*

Forholdet mellom Universitetet og næringslivet når det gjelder utdannelse av sosialøkonomisk arbeidskraft har i den siste tiden vært viet spesiell oppmerksomhet. En kan her nevne at sosialøkonomistudentenes egen forening «Frederik» har tatt opp problemet flere ganger og på sine møter forsøkt å belyse det fra forskjellige synsvinkler. En kan vel heller ikke ha unngått å legge merke til det forsøk på debatt om problemet som har vært ført i dagspressen.

I denne forbindelse tok Norges Industriforbund initiativet til et møte mellom representanter for Universitetet og forbundet for å drøfte nærmere eventuelle muligheter for en bedre kontakt mellom industrien og Universitetet. På dette møtet 5. mai ble det besluttet å oppnevne en arbeidsgruppe som får til oppgave å utrede de virkemidler som bør tas i bruk for å styrke kontakten mellom Universitetet og industrien i de fag hvor dette særlig er av interesse. Det Akademiske Kollegium har i møte 7. mai oppnevnt 5 representanter fra Universitetet som medlemmer av en slik arbeidsgruppe, — og det er gledelig å se at to av disse er økonomer, nemlig dosent Hans Heli og Sosialøkonomisk Studentutvalgs formann Johan-Kristian Tønder. Det er bare å håpe at det initiativ som her er tatt kan bringe frukt.

Kontakt med næringslivet

Som nevnt innledningsvis har «Frederik» på flere møter det siste året tatt opp de spørsmål som her er berørt. I den forbindelse vil vi få komme med noen refleksjoner. Til disse møtene ble det invitert sosialøkonomiske kandidater som har sitt daglige virke innen det private næringsliv. Hos flere av disse representanter ble det etterlyst en mer «næringsvennlig» innstilling fra Universitetets side, i motsetning til den «overdrevne» teoretisering av studiet en har idag. Med Universitetet menes her Den Sosialøkonomiske Seksjon. Med uttrykket «næringsvennlig» mente en tydeligvis at studentene burde få en utvidet og atskillig mer detaljert kjennskap til de forskjellige næringer, på deskriptiv basis.

En vil stille et stort spørsmålstegn om dette virkelig kan være mer «næringsvennlig» enn den ordning en har idag, m. a. o. om en på lang sikt virkelig ville gjøre næringslivet en tjeneste ved dette. Vi får inntrykk av at en på denne måten med overlegg gir avkall på sosialøkonomens største fortrinn. Dette ble på et møte av typen «Hva jeg lærte, hva jeg fikk bruk for» i «Frederik» slått fast av alle deltakere å være kombinasjonen av «den sosialøkonomiske tenkemåte» og det analyseverktøy en tilegner seg i løpet av studietiden, og i svært liten grad de faktiske opplysninger om dette og hint som en i enkelte fag var blitt foret med.

På en ekskursjon i vår til en av landets største bedrifter fikk studentene tydelig inntrykk av at det nettopp var de ovennevnte egenskaper ved sosialøkonomene som også bedriftene etterhvert viste å sette pris på. Begreper som langtidsplanlegging og bruk av kvantitative metoder gikk stadig igjen. At dette synet ikke var særegent for vedkommende bedrift, fikk vi bevis for da det ble opplyst at Norges Industriforbund hadde foretatt en liten undersøkelse om mulighetene for igangsetting av kurser i bedriftsplanlegging, og at det viste seg at ca. 150 bedrifter var interessert i å delta i slik kursvirksomhet.

På denne bakgrunn synes det som en «næringsvennlig» innstilling fra Universitetets side nettopp må være å søke å utvide studentenes kunnskaper på de felter en med et samleuttrykk kunne kalle operasjonsanalyse.

Forrige år la studentutvalget fram et forslag for seksjonen om å opprette noen nye spesialfag, og blant disse var operasjonsanalyse. Seksjonen stilte seg meget positivt til forslaget, men måtte samtidig peke på at mangelen på kvalifiserte folk som kunne bygge opp et slikt fag var iøynefallende. Heller ikke kunne en gjøre regning med i overskuelig framtid å få bevilget penger til slike stillinger.

Vi vil på bakgrunn av det som er trukket fram ovenfor stille spørsmålet om ikke næringslivet her kunne tre støttende til. Med den utbredte og voksende interesse som idag finnes i det private næringsliv for disse ting synes det som at en rask utbygging av de nevnte fagområder ville være av stor betydning.

Derfor vil vi få kaste fram den tanken at den kanskje beste måte næringslivet idag kunne skape kontakt med Universitetet og samtidig investere i framtidig sosialøkonomisk arbeidskraft på, ville være ved at det ble stilt til disposisjon midler som av Universitetet skulle brukes til for eksempel ett eller to utdanningsstipendier i dette fagområdet. Senere ville det eventuelt kunne bli aktuelt å opprette et gavedosentur for en viss tidsperiode inntil Universitetets eget budsjett fant plass for stillingen. En slik ting som her er nevnt burde kunne bli et bindeledd som ville være til gjensidig nytte og glede for alle parter.

Sosialøkonomisk embetseksamen

Vårsemestret 1965

I. AVDELING

Økonomisk avsnitt

Teoretisk økonomi (makro).

Gjør rede for begrepet disponibel inntekt i norsk nasjonalregnskapsterminologi. Omtal herunder privat disponibel inntekt, offentlig disponibel inntekt og disponibel inntekt for Norge. Legg vekt på å vise sammenhengen mellom disse inntektsbegrep og begrepet nettonasjonalprodukt. Nevn punkter der de nevnte inntektsbegrep kan avvike fra tilsvarende inntektsbegrep i privat regnskapsførsel.

Næringsøkonomi.

Om merkevarer og om selektivt og eksklusivt salg i varehandelen.

Teoretisk økonomi (mikro).

Om ulike typer av sammenheng mellom tilbudt mengde av et gode og dets pris.

Sosiallære.

Redegjør for sosialpolitiske faktorer man kan ta hensyn til i distriktsutbyggingen. Diskuter sammenhengen mellom sosiale målsettinger og produktivitet.

Statistisk avsnitt

Teoretisk statistikk.

Et apparat genererer tilfeldige tall som blir brukt ved lotteritrekninger o. l. Sifrene som genereres skal være stokastisk uavhengige av hverandre og rektangulært fordelte, med verdier 0,1 . . .,8,9.

1. Angi sannsynlighetsfordelingen for antall nuller i en serie på 100 genererte sifre når forutsetningene ovenfor er riktige. Regn ut sannsynligheten for å få

a) akkurat 10 nuller, b) flere enn 10 nuller.

2. Det blir påstått at apparatet har en tendens til å generere for mange nuller. De finner 13 nuller i en vilkårlig serie på 100 sifre. Hva vil De si om påstanden ut fra dette?

3. En annen påstand går ut på at samlet antall nuller stort sett er i orden, men nullene har en tendens til å forekomme oftere etter nitall enn etter totall. Hvordan vil De undersøke en slik påstand?

Hva er Deres konklusjon hvis De etter 50 nitall finner ialt 9 nuller og etter 60 totall ialt 6 nuller?

4. Til en undersøkelse trenger De en serie observasjoner av uavhengige og, med god tilnærmelse, normalt fordelte variable med forventning 6 og standardavvik 1. Forklar hvordan De kan skaffe Dem dette ved hjelp av et apparat med egenskaper som nevnt i innledningen.

5. En spiller i et lotteri med månedlige trekninger, hver med 100.000 lodder, påstår at trekningene ikke kan være tilfeldige, men at den største gevinsten blir trukket ut på et høyt nummer og et lavt nummer annenhver gang. Han grunngir påstanden med et diagram over utrukne loddnumre for den største gevinsten for en rekke måneder. Det viser seg her at når gevinsten én måned faller på et nummer y som er høyere enn 50.000, så er det en tendens til at nummeret neste måned vil være lavere enn y. Tendensen er mer utpreget jo høyere y er. Hvis y er under 50.000, så er det en tendens til at nummeret neste måned er høyere enn y. (Selvsagt veksler ikke numrene mellom «høye» og «lave» nøyaktig hver annen måned). Er De tilbøyelig til å være enig i spillerens påstand ut fra diagrammet, eller kan det tenkes en annen forklaring?

6. Foreslå en metode for å teste om det er negativ korrelasjon mellom tall som følger umiddelbart etter hverandre i en serie trekninger.

Antyd om nødvendig hvilke teoretiske utledninger som må utføres for at testingen kan gjennomføres etter Deres forslag. (Hvis De ønsker det kan De anta at tall som ligger et stykke fra hverandre i serien er praktisk talt ukorrelerte.)

Anvendt statistikk.

Ved Bedriftstellingen 1963 ble det hentet inn oppgaver fra bedriftene blant annet over salgsverdien av produksjonen i 1963, gjennomsnittlig antall sysselsatte i 1963 og brannforsikringsverdien pr. 31/12—1963 for driftsbygninger, inventar, maskiner, verktøy og redskap. Gjør rede for de grupperinger og beregninger De ville gjennomføre for å utnytte dette materialet til å belyse produksjonsteoretiske sammenhenger for forskjellige grupper av bedrifter.

II. AVDELING

Gammel ordning

Teoretisk økonomi.

Hva kan et lite land med relativt stor utenrikshandel gjøre for å motvirke uheldige konsekvenser av konjunktursvingninger på verdensmarkedet?

Bedriftsøkonomi.

Skisser hovedpunktene i de kostnadsfordelingsregler som fører til enhetskostnadene ved

a) selvkost,

b) minimumskost.

Drøft deretter om det tallmaterialet som disse fordelingsreglene gir, er et godt grunnlag for optimaltilpasningen av bedriften.

Næringsøkonomi.

Drøft de faktorer som bestemmer etableringsforholdene (mulighetene for å etablere ny virksomhet) i en næringsgren. Illustrer drøftelsen med eksempler fra norsk næringsliv.

Offentlig økonomi.

Om problemer ved en optimal fastlegging av det offentliges disponering av ressurser til tilfredsstillelse av kollektive behov.

Sosiallære.

Gjør rede for boligpolitikken i Norge etter den annen verdenskrig og vurder dens sosiale og økonomiske virkninger.

Nærings- og sosialstatistikk.

Hvilket statistisk grunnlag har vi for å anslå investeringsvirksomheten her i landet? Drøft behovet for en utbygging av statistikken på dette området.

Penge- og kredittlære.

Gjør rede for de problemer Norge ville stå overfor hvis Storbritannia skulle foreta en devaluering av pundet. *Forts. side 19.*

Eksamensresultater

Sosialøkonomisk embetseksamen 1. avdeling, ny ordning, våren 1965.

Navn:	Økonomisk avsnitt				Statistisk avsnitt			Hoved-karakter exam. oecon
	Teoretisk økonomi	Nærings-økonomi	Sosial-lære	Muntlig gjennomsn.	Teoretisk statistikk	Anvendt statistikk	Muntlig gjennomsn.	
Carlson, Sture	3,15	2,80	2,80	2,92	2,80	2,95	2,80	2,89
Ekornaas, Jan Svein	3,15	2,60	2,85	2,87	3,20	2,80	2,90	2,91
Førsund, Finn Ragnar	3,00	2,55	2,35	2,43	2,65	2,50	2,38	2,54
Gulbrandsen, Tore Eirik	2,70	2,75	2,90	2,67	2,65	2,55	2,58	2,63
Haugnæss, Helge Kristian	2,60	2,50	2,85	2,67	2,45	2,50	2,65	2,61
Hoffmann, Eivind	2,70	2,35	2,45	2,60	2,50	2,40	2,45	2,50
Ingvoldstad, Einar	2,90	2,75	2,80	2,83	2,85	3,00	2,88	2,86
Jensen, Finn Øivind	2,70	2,75	2,55	2,65	3,15	2,90	2,93	2,79
Kobberstad, Tor	2,35	3,00	2,50	2,38	2,55	2,45	2,48	2,52
Lohne, Henry	3,10	2,55	2,80	2,45	2,75	2,75	2,53	2,69
Longva, Svein	2,25	2,40	2,65	2,33	2,65	2,25	2,28	2,40
Moen, Knut Olav	2,80	2,65	2,80	2,62	2,70	2,60	2,55	2,67
Naug, Trygve	2,35	3,00	2,45	2,52	2,30	2,35	2,38	2,45
Nerland, Harald Terje	2,45	2,85	2,80	2,83	3,00	2,70	2,85	2,79
Nygaard, Leif Asbjørn	2,85	2,50	2,60	2,62	2,70	2,85	2,55	2,66
Sandal, Jan Johan	2,35	2,55	2,55	2,37	2,90	2,85	2,73	2,60
Strøm, Steinar Øivind	2,30	2,75	2,70	2,43	3,00	2,90	2,78	2,68
Tønder, Johan Kristian	2,80	2,45	2,95	2,65	3,05	2,80	2,83	2,89
Vatle, Per Anders	2,90	2,70	2,80	2,88	2,75	2,70	2,75	2,79
Viken, Ingvald Annar	2,45	2,70	2,80	2,53	2,70	2,70	2,68	2,64

Sosialøkonomisk embetseksamen 2. avdeling, ny ordning, våren 1965.

Navn:	Teoretisk økonomi	Sosial-lære	Nærings-økonomikk	Penge- og kredittlære	Bedrifts-økonomi	Offentlig økonomikk	Spesial-oppgave	Muntlig gjennomsn.	Hoved-karakter, cand. oecon.
Sørli, Arne Martinius	3,20	2,70	3,20	2,95	3,30	3,50	3,15	2,95	3,00
Aas, Anne Margrethe	3,35	2,75	2,80	2,75	2,80	2,70	3,35	2,75	2,90

Sosialøkonomisk embetseksamen 2. avdeling, gammel ordning, våren 1965.

Navn:	Teoretisk økonomi		Nærings-økonomi	Penge- og finanslære	Selvvalgt fag	Muntlig gj.snitt	Hovedkar. cand. oecon.
	I	II					
Fure, Harald Martin	2,65	2,75	2,55	2,70	2,30	2,69	2,71
Hurv, Tore Ingvar	3,35	2,75	2,85	3,20	3,00	3,24	3,01
Iversen, Johan Hillestad	3,10	2,85	2,65	3,00	2,70	2,93	2,72
Knudsen, Kristen	2,20	2,20	2,45	2,30	2,70	2,44	2,39
Moen, Knut Ketil	2,35	2,50	2,85	3,05	2,85	2,74	2,79
Ringstad, Vidar Johan	2,90	2,50	2,30	2,60	2,40	2,53	2,51
Rogne, Tore	3,25	2,95	3,40	2,90	3,50	2,92	2,93
Saunes, Håvard Bjørndal	2,60	2,85	2,85	3,00	2,50	2,81	2,78
Skaar, Magne Nelai	2,70	2,70	2,75	2,55	2,45	2,86	2,68
Ullestad, Karl Anton	3,05	3,05	2,90	2,85	2,85	2,92	2,82
Wathne, Egil	3,05	2,80	2,95	3,00	3,10	2,74	2,85

SOSIALØKONOMENS

KONJUNKTURBAROMETER

Stramt arbeidsmarked, sterk produksjonsvekst og investerings-etterspørsel, svak stigning i det private konsumet.

	1964			1965		
	Jan.	Feb.	Mars	Jan.	Feb.	Mars
Arbeidsmarkedet:						
1. Arbeidsledighet	244,6	197,7	172,3	216,2	169,2	146,9
Produksjon:						
1. Sesongkorrigert industriproduksjon	114	111	117	121	122	124
2. Totalt areal under bygging	100	100	98	101	102	131
Konsumetterspørsel:						
1. Total detaljomsetning	100	101	107	102	102	119
2. Vinmonopolets omsetning	91,0	100,5	124,4	98,1	101,5	113,9
Investeringsetterspørsel:						
1. Import av maskiner og utstyr	128	125	112	134	121	139
2. Ordretilgang innenlands for jern- og metallindustri i alt [1]	—	137	—	—	145	—
Utenrikshandel:						
1. Vareimport uten skip	123	122	116	127	126	151
2. Vareeksport uten skip	131	131	127	141	137	163

[1]) 1. kvartal. Gj.sn. 1. halvår 1962 = 100

Alle indekser i denne oversikt har utgangspunkt 1961 = 100

AUTOMATISERING, DATABEHANDLING, OPERASJONSANALYSE

Norsk Hydro har tatt i bruk moderne former for databehandling og automatisering som ledd i firmaets bestrebelser for å effektivisere sin virksomhet. Staben innenfor de nevnte områder skal nå utvides, betinget av planer om omfattende bruk av integrert databehandling og arbeider med større nyanlegg.
Selskapet søker derfor nye medarbeidere innenfor:

A. Databehandling, Operasjonsanalyse
Vi søker økonomer, sivilingeniører, eller realkandidater med interesse for, eller helst erfaring fra, databehandling og operasjonsanalyse. Arbeidene vil omfatte planlegning av integrerte systemer for administrativ databehandling, spesielt med sikte på å skaffe sikrere grunnlag for økonomisk-teknisk rapportering og resultatvurdering. Andre oppgaver, aktuelle ved anvendelse av kvantitative metoder i prosessindustri, er: teknisk-vitenskapelige beregninger, simuleringsteknikk, anvendt statistikk og forsøksplanlegning.
Arbeidsoppgavene vil delvis bli løst på egne maskiner: IBM 1401, satelittmaskinen Univac 1004, analogmaskinen Electronic Associates TR 48; eller på de større, sentrale databehandlingsmaskiner her i landet.
Vi søker også programmerere innenfor de samme arbeidsområder.

B. Automatisering
Vi søker sivilingeniører helst med erfaring fra planlegning eller drift av automatiserte produksjonsanlegg. Kandidatene bør ha reguleringsteknikk som hovedfag, men kandidater som har sin grunnleggende utdannelse innenfor maskin, elektro eller kjemiteknikk med tilleggsutdannelse i prosesskontroll er også aktuelle.
Arbeidsoppgavene omfatter konstruksjon, drift og modernisering av prosessanlegg, transport- og lagersystemer. For enkelte av sine nyanlegg planlegger Norsk Hydro å ta i bruk moderne regnemaskiner for prosessovervåking (DDC-regulering). Vi kan derfor by på interessante og utviklende arbeidsoppgaver innenfor en rekke forskjellige anvendelser av industriell automatisering.
Vi søker også ingeniører for arbeidsoppgaver innenfor de nevnte områder.

C. Instrumentutvikling
Ved instrumentering av prosessanlegg er det ofte aktuelt med utvikling av forskjellig måle- og reguleringsteknisk utstyr. Norsk Hydro sikter på en mer planmessig utvikling og produksjon av slikt utstyr og søker derfor også sivilingeniører med spesiell interesse for dette arbeidsfelt.

Arbeidssted for stillingene under A og B vil enten være Norsk Hydros hovedkontor i Oslo eller Eidanger Salpeterfabriker, Porsgrunn. For stillingene under C er arbeidssted Rjukan.

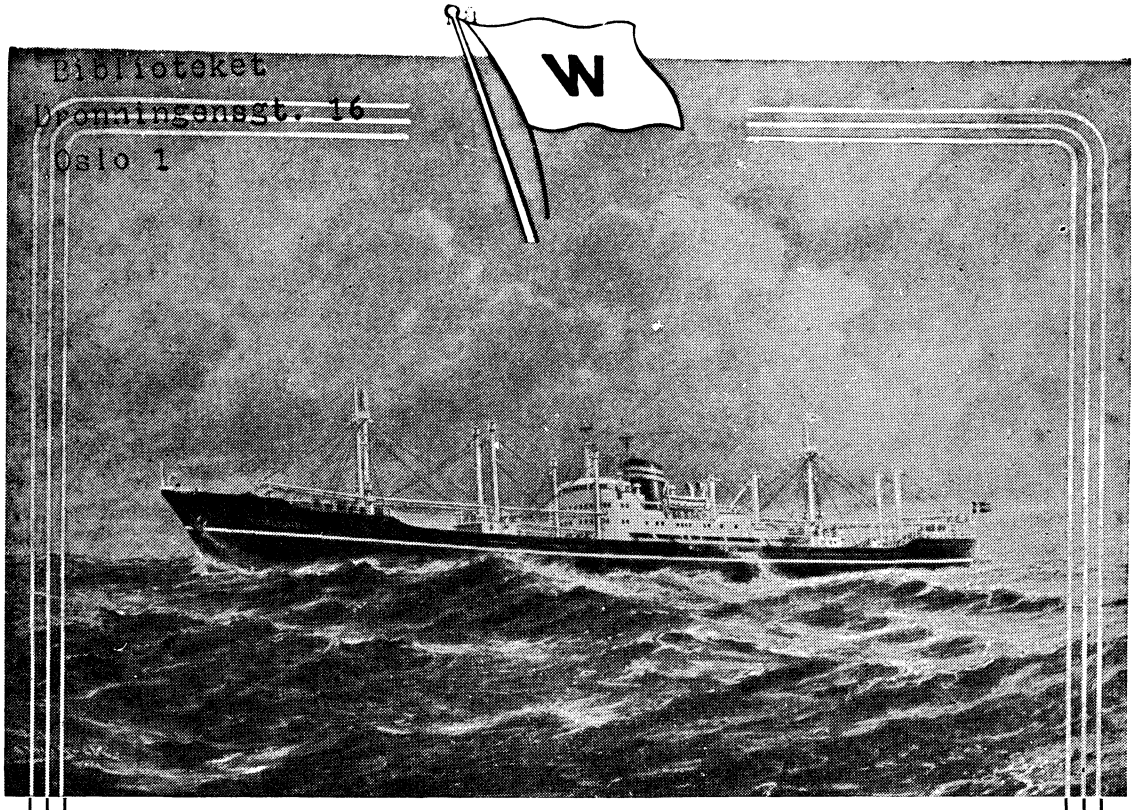
Søkere bes oppgi hvilke stillinger og hvilket arbeidssted som har interesse, eventuelt angi rekkefølge.

Søknad, bilagt bekreftede avskrifter av attester og vitnesbyrd som ikke returneres, sendes innen 28/7 1965 til

NORSK HYDRO

Personaletaten, Bygdøy allé 2, Oslo 2.

Biblioteket
Dronningensgt. 16
Oslo 1



WILHELMSENS LINJER

„For Speed and Service"

Regelmessige seilinger:

Østersjøen, Skandinavia og Kontinentet
til
U. S. A. - Mexico
Syd- & Port. Øst-Afrika - Australia - New Zealand
Rødehavet - Persiske Bukt - India - Pakistan - Burma - Ceylon
Thailand - Malaysia - Indonesia - Filippinene - Kina - Korea - Japan
U. S. A. / Østen - U. S. A. / Vest-Afrika
og U. S A. / Midt-Østen

Passasjerbekvemmeligheter

WILH. WILHELMSEN
OSLO

WORLD WIDE CARGO SERVICES