Innhold:

ETTERSPØRSELEN ETTER PENGER I NORGE

STRUKTURENDRINGER I VAREHANDELEN

BEDRIFTSØKONOMISKE KONSEKVENSER AV DEN TEKNISKE UTVIKLING

ØKONOMISK-POLITISK REVY

BOKNYTT

SOSIALØKONOMEN

6 - JUNI 1966 - ÅRGANG 20

I dette nummer:

SOM VÅR FØRSTEARTIKKEL i dette nummer bringer vi en artikkel av Edward M. Syring, Jr. om etterspørselen etter penger i Norge i etterkrigstiden. Denne artikkel er basert på herr Syring's avhandling for den amerikanske doktorgrad om det norske pengemarked.

Selv om avhandlingen er basert bare på estimeringen av enkle etterspørselsrelasjoner, og f.eks. tilbudsforholdene ikke er brakt eksplisitt inn i analysen, kommer forfatteren frem til en rekke interessante konklusjoner.

For det første, hevder forfatteren, lar det seg gjøre å isolere en etterspørselsfunksjon for penger i den norske økonomi, og den funksjonsform som føyer seg best til de statistiske data, har som forklaringsvariable den nominelle verdi av bruttonasjonalproduktet, renten på langsiktige statsobligasjoner og endringer i engrosprisindeksen. Korrelasjonssammenligninger tyder videre på at nasjonalinntekten, renten og prisstigningstaktens betydning i etterspørselsfunksjonen inngår i denne nevnte rekkefølge.

Ennvidere viser undersøkelsen at etterspørselen etter likvider er relativt uelastisk med hensyn på renteendringer.

☆

I FØLGE DE foreløpige resultater fra Bedriftstellingen av 1963 er antallet av handelsbedrifter i Norge i dag omtrent uforandret i forhold til tellingen i 1953. På tross av dette har det i samme periode skjedd en rivende utvikling i denne næringen, og en sterk rasjonalisering har funnet sted, sier direktør Thor Støre i et intervju *Sosialøkonomen* har hatt med ham om varehandelens stilling i den norske økonomi.

Mens det for femten år siden var bare 59 selvbetjeningsbutikker i drift, nærmer tallet seg nå 3 000. Tendensen til stordrift og utstrakt bruk av moderne teknisk utstyr gjør seg sterkt gjeldende. Varehandelen blir stadig mer kundeorientert, men kundene på sin side virker lite prisbevisste, og det er et økende behov for forbrukeropplysning. Dette synes viktig da foretatte beregninger tyder på at 70 prosent av de produkter som nå finnes på markedet, vil være forsvunnet om 10 år, og alt om ca. 3 år vil 10—14 prosent av omsetningen utgjøres av produkter vi ikke kjenner i dag.

For at varehandelen skal kunne møte denne utviklingen på en effektiv måte, er det av stor betydning at myndighetene bistår næringen i produktivitetsarbeidet, hevder direktør Støre i intervjuet.

☆

FORSKNINGSSTIPENDIAT R. M. NESS jr., N.T.H., tar i en artikkel opp metodespørsmål i forbindelse med beregning av dekningsbidrag ved investeringer i treforedlingsindustrien.

Et vanlig kriterium for hvorvidt en bedrift skal fortsette å produsere, er at dekningsbidraget, definert som differensen mellom nettopris til fabrikk og totale variable omkostninger, er større eller mindre enn null. Blant omkostningene finnes reparasjoner av bygninger og maskiner, og størrelsen av disse vil variere med bedriftens økonomiske resultat, slik at moderniseringsarbeider og kapasitetsutvidelser blir lagt på driften i år med gunstig økonomisk resultat.

En eksistensbetingelse for en bedrift er at dens utstyr produserer kvalitetsvarer til konkurransedyktige priser. Ness mener derfor at dekningsbidraget bør korrigeres for de nødvendige uttellinger til modernisering og teknisk utvikling. Den metode forfatteren lanserer for beregning av «moderniseringskostnader», kan også brukes for andre bransjer.

☆

DEN såkalte «Økonomisk-politisk revy», som vi regner med skal bli en fast «spalte» i tiden fremover, vil bringe resyméer av og kommentarer til det som skjer på det politiske plan. Denne gang er det bl.a. lønnsnemnden, de endrede regler for tomtebeskatning og folkepensjonen som kommenteres.

☆

FORØVRIG bringer vi i dette nummer noen bokanmeldelser og en uærbødig petitbetraktning om bruken av matematikk i den økonomiske litteratur. En artikkel om befolkningsperspektivene frem til år 2000 hører også med, og endelig inneholder dette nummer studentnytt fra Frederiksgate og eksamensoppgavene til Sosialøkonomisk Embetseksamen i vårsemesteret 1966.

6 | 66

JUNI

SOSIALØKONOMEN

Ansvarlige redaktører:

Tore Lindholt
Bjørnulf Sandberg

Redaksjonsmedlemmer:

Dag Bjørnland
Harald Fure
Åge R. Sørsveen

Redaksjonsutvalg:

Underdirektør Paal Bog
Byråsjef Erik Botheim
Konsulent Johan Frøland
Amanuensis Kåre Gisvoll
Kontorsjef Eskild Jensen
Cand. oecon. Kristen Knudsen
Konsulent Per Polden
Cand. oecon. Jon Rikvold
Cand. oecon. Kjell Storvik
Cand. oecon. Bjørn Tryggeset

INNHOLD

Edward M. Syring, Jr.: The Demand for Money in Norway: Some Single-Equation Estimates 3

Strukturendringer i norsk varehandel. Et intervju med ass. dir. Thor Støre 8

Økonomisk-politisk revy 15

R. M. Ness, Jr.: Den tekniske utviklings konsekvenser for tre-foredlingsindustrien 18

Boknytt 24

World population kaleido-scope: 2000 A. D. 27

Snobberi — eller? 29

Studentnytt 30

Sosialøkonomisk Embets-eksamen. Eksamens-oppgaver våren 1966 ... 31

SOSIALØKONOMEN

Utgitt av Sosialøkonomisk Samfunn.

Utkommer med 10 nummer pr. år og sendes gratis til foreningens medlemmer.

Adresse: Frederiksgt. 3, Oslo 1

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

Med takk og gratulasjon

Norges Bank har fylt 150 år. Vi slutter oss hermed til gratulantenes rekker.

Vi vil også få takke; for de 2 millioner kroner Norges Bank har donert til et fond for økonomisk forskning.

Den sosialøkonomiske vitenskap har ikke vært blant de fagkretser som hittil er blitt bortskjemt med donasjoner. Det er vel heller ikke så merkelig. Den appellerer ikke til en humanitær innstilling hos personer og institusjoner i samme grad som f.eks. det medisinske fag. Og de fremskritt som vår vitenskap gjør, er heller ikke like umiddelbart identifiserbare i det praktiske liv som nyvinninger innen andre fag, selv om det er utvilsomt at beslutninger innen den økonomiske politikk i dag blir truffet på et langt mer solid og rasjonelt grunnlag enn for bare, ja — ca. 30 år siden.

Det synes av og til å være en enerådende innstilling at den fremtidige økonomiske utvikling vil være betinget av hvor raske fremskritt som blir gjort innen de naturvitenskapelige fag. Selv om vi neppe er helt habile når det gjelder denne sak, er vi imidlertid overbevist om at utviklingen innen samfunnsvitenskapene — og ikke minst innen sosialøkonomien — vil kunne bli en av de viktigste faktorer for økonomisk vekst i årene som kommer.

Det er for eksempel nå alminnelig akseptert at en aktiv offentlig budsjettpolitikk er av stor betydning for å sikre bl.a. full sysselsetting og en rimelig inntektsfordeling. Etterkrigstidens økonomiske utvikling har imidlertid vist oss at de tradisjonelle virkemidler ikke er tilstrekkelig til å løse alle de problemer som oppstår i en høyt utviklet økonomi. I vårt eget land har vi møtt kø- og pressproblemer både innenfor regioner og sektorer, men på den annen side har vi også store områder som henger etter i den økonomiske utvikling.

Det er fortsatt mange uløste oppgaver, og nye problemer dukker stadig opp. Og det er viktig for å kunne løse disse at det blir satset sterkere på å utvikle teorier og metoder som kan danne grunnlag for en effektiv styring av samfunnsøkonomien og sikre en rasjonell bruk av landets ressurser.

Det bør også nevnes at vårt utgangspunkt ikke er dårlig. Vi har i mange år hatt et økonomisk institutt som har ligget på et meget høyt internasjonalt nivå. Vårt relativt lille økonomiske miljø har rekruttert flere av verdens ledende økonomer. Og den vekt som er blitt lagt på økonometriske metoder i det sosialøkonomiske studium, gir grunnlag for avanserte kvantitative studier av den norske økonomi.

Det er derfor med glede vi noterer at den sosialøkonomiske vitenskap i vårt land er blitt belønnet med den første større donasjon. Vi håper den blir etterfulgt av flere, og at de kan være med å danne det finansielle grunnlag for nye teoretisk-økonomiske fremskritt, flere og flere større empiriske studier og mer rasjonell økonomisk politikk.

Derfor: Vår takk til Norges Bank. Denne institusjon og dens sjefsdirektør har gått foran nok en gang.

Det nye System/360 Modell 20

Modell 20 er et hullkortorientert datasystem som vil gjøre overgangen til EDB enklere, tryggere og mer økonomisk enn noen gang tidligere.

Lett overgang

Hullkortarkivene i Deres data-avdeling kan opprettholdes, likeledes rapportenes utseende. Manuelle systemer kan lett tillempes Modell 20.

Enkel programmering og betjening

Enkle og lettlærte programmeringshjelpemidler stilles til disposisjon. Enhver som kjenner hullkortteknikk kan uten vanskeligheter gå over på Modell 20.
Personell uten erfaring fra maskinell databehandling trenes hurtig på IBM-skolen. Denne er en del av IBM's service.

Mindre plass

Kravene til kontorplass er meget beskjedne. Modell 20 er et kompakt system som erstatter tabulator, kollator, oversetter, reproducer og kalkulator.
De trenger ikke koblingsbord og plass for slike.

Enklere og hurtigere

Flere hullkortregistre behandles i ett kortgjennomløp med høye hastigheter. *En helt ny enhet* leser to registre med 500 kort pr. minutt, huller og oversetter kort, og sender dem ut i én av 5 lommer — alt i én operasjon.
En ekstra kortleser arbeider med hastighet opp til 1 000 kort pr. minutt.

Datakommunikasjon

Modell 20 tar også hensyn til ønsket om direkte forbindelse til og fra andre IBM datasystemer ved spesialutstyr for tilkobling til det offentlige telekommunikasjonsnett.
Avstander er ikke noen begrensning.

Ledelsens verktøy

Systemet vil gi ledelsen mer avanserte og økonomiske rutiner og løsninger, resultater raskere ut, bedre oversikt — og større muligheter for hurtige avgjørelser.

TA KONTAKT med nærmeste IBM-kontor hvor De vil finne en erfaren konsulent som kan diskutere Deres problemer og klarlegge de fordeler IBM System/360 Modell 20 vil gi Dem.

INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES A.S Haakon VII's gate 2, Oslo - Tlf. 41 77 45

Avdelingskontorer: Bergen 18 155 • Trondheim 28 056 • Stavanger 27 514 • Porsgrunn 52 703 • Sarpsborg 52 311

IBM SYSTEM/360 MODELL 20

The Demand for Money in Norway:

Some Single-Equation Estimates[1)]

BY EDWARD M. SYRING, JR.

Edward M. Syring Jr.:

B.S., Economics, University of Oregon, 1960; M.A., Economics, University of Oregon, 1962; Ph. D., Economics, University of Oregon, 1966. Ford Foundation Doctoral Fellow, 1964—65. American-Scandinavian Foundation Fellow, 1964—65.

The issue of the importance of money for macroeconomic theory has received renewed attention during the past decade or more, primarily in the form of quantitative analyses of the demand for money. Empirical studies have been undertaken in order to provide evidence on such issues as *(a)* the proper constraint on money balances — income or wealth, *(b)* the importance of interest rates and price changes as arguments in the demand function, and *(c)* whether money should be defined inclusive or exclusive of time or savings deposits. The purpose of the present paper is to summarize briefly a few of the statistical results that were obtained in a larger study of the demand for money in Norway.

The analysis has been experimental in nature, since a fairly wide range of hypotheses regarding the demand for money has been examined. No attempt has been made to incorporate the money demand function into a more complete economic model, nor has a money supply function been developed. Thus, the equations and parameter estimates presented below should be regarded only as a preliminary step in the direction of a satisfactory representation of the monetary sector in the Norwegian economy.

The single-equation least-squares regression method is employed to estimate the parameters of the money demand function. Since the essence of economic theory is the interdependence of economic phenomena and the determination of the values of economic variables by the simultaneous interaction of relationships, it is recognized that there are pitfalls in attempting to estimate the parameters of a single structural equation taken from a larger economic model. Since the procedure of this study disregards interdependence, the estimates are subject to simultaneous equations bias, and they must be interpreted in light of this problem.

Two major approaches to the demand for money have been developed. One approach emphasizes the role of money as a wealth form. Money is regarded as an asset which competes for a place in the portfolios of economic units. It is held for the services which it renders, and the particular quantity which economic units desire to hold at any point in time depends upon the yields on money and alternative assets, the total stock of wealth to be

[1] The research which formed the basis of this article was supported by a Ford Foundation Doctoral Dissertation Fellowship and an American-Scandinavian Foundation Fellowship. I am indebted to these foundations for their assistance. Moreover, I wish to express my thanks to the members of the Institute of Economics, University of Oslo, for their many helpful comments and suggestions and for providing me with excellent research facilities.

held, and the tastes and preferences of the wealth owners. The demand function for money, then, should include various yields and a measure of wealth, assuming given tastes, unless changes in the latter can be linked with objective circumstances. The wealth owner thus distributes his wealth among its various forms in such a way as to maximize the utility of his portfolio.

Alternatively, the demand function for money may be formulated similarly to the traditional demand function for any commodity. Thus, it would include such variables as the price of the commodity, prices of related commodities, and income. The Keynesian liquidity-preference analysis espoused in *The General Theory of Employment, Interest, and Money* served to point out that money may be considered to be a unique commodity, since it is held for two basic purposes — as a means of payment and as a store of value. For the former purpose money has no close substitutes, whereas for the latter it has many. The nature and form of the demand function for money will depend, therefore, upon the relative strengths of the demand for money for these two purposes. Let us proceed, then, to analyze various demand-for-money hypotheses in the post-world-War-II Norwegian economy.

Definitions of Variables.

The notations and definitions of the variables entering the demand functions for money are as follows:

M_1 = Annual average quantity of currency + demand deposits at commercial and savings banks + Post-Giro deposits, held by the non-bank public.

M_2 = M_1 + time deposits at commercial and savings banks held by the non-bank public.

P^w = Index of annual average wholesale prices.

Y = Nominal value of Gross National Product.

r = Annual average effective rate on a long-term government bond.

$\frac{P^w_t}{P^w_{t-1}} - 1$ = Percentage rate of change in wholesale prices.

Only year-end values of the money stock (as defined above) were available for the period 1946—56, but quarterly data were obtainable for the years 1957—63. Since it was considered desirable to use average money balances for the years covered, the only way to obtain these averages for the years 1946—56 was to make linear approximations using the successive year-end values. Since the latter probably are unusually high due to Christmas expenditures, the linear approximation to the average was considered to be too high. An estimate of this error was obtained by calculating the annual average money stock using quarterly data for the years 1957—63. These figures indicated that the annual averages of M_1 calculated from quarterly data were, on the average, three per cent less than the averages calculated from the year-end data over the same period. Thus, annual average M_1 for each year 1947—63 was calculated from the year-end data, and the result was adjusted downward by three per cent. The annual averages for M_2, calculated from year-end and quarterly data, were almost identical, so no adjustment was made for this series. Although some error undoubtedly exists in the money series for certain years, it is not likely to be greater than one or two per cent of the «true» value.

The money variables used in this analysis refer to balances held by the non-bank public, which includes individuals, firms, the national government, and municipal governments. Since it is likely that money balances held by governments are influenced to some extent by factors other than those entering the demand functions for individuals and firms, it might have been desirable to exclude these balances from the money variables. Available data, however, specify only total government deposits in commercial and savings banks, and do not distinguish between demand and time deposits. Therefore, it was impossible to separate government deposits in compliance with the definitions of money used in the present analysis. The data show, however, that the Treasury holds practically all of its deposits in the Bank of Norway, and the latter's deposits are not included in the money variables. Also, the Tax Authority keeps its funds in a special tax account in the Post-Giro System, and these balances have been excluded from the Post-Giro deposits which are included in the money variables. Most of the government deposits held in commercial and savings banks consist of municipal government deposits. In the following analysis it will be assumed that these economic units behave similarly to individuals and business firms with regard to holding money balances.

Postal savings deposits have been excluded from the money variables because they have been in existence only since 1950. In future testing, however, these might be included along with a shift variable for the year 1950. Unused current drawing accounts were excluded because is was impossible to obtain separate data for them over the entire period. Until 1954 unused current drawing accounts and building loans were included as a single figure, and unused building loans, in the writer's opinion, cannot be included in the «money» sup-

ply since their use is restricted to specific purposes. They cannot, therefore, be considered as a *generally* acceptable medium of exchange.

The annual average effective interest rate on a long-term government bond, r, is used as a proxy variable for the yield on financial assets, and is considered as a cost of holding money. This was the only effective interest rate for which there were data for the entire period 1947—63. However, it might be regarded as a good measure of the cost of holding money for two reasons. First, long-term loans are less liquid than short terms because they experience greater price volatility. Thus, the rate on loans that are least liquid would appear to be one of the most appropriate measures of the cost of holding money, since this rate reflects the value economic units place on being liquid. Second, government bonds are virtually risk-free; therefore, this rate is a «pure» rate in the sense that the default-risk component is negligible.

The usual regression criteria are used to evaluate the results of the statistical tests. These are: goodness of fit, indicated by the multiple correlation coefficient, R; the t test for significance of regression coefficients; the Durbin-Watson d statistic for measuring the degree to which serial correlation exists in the residuals; the extent to which the signs of the regression coefficients agree with expectation; and lack of multicollinearity among the explanatory variables.

Some Money-Demond Hypotheses.

Simple macroeconomic models often contain a demand function for money which includes income and a rate of interest as explanatory variables. According to theory, the demand for money is expected to be inversely related to interest rates, since a rise in interest increases the opportunity cost of holding «barren» money balances, and a fall in interest rates reduces this cost. On the other hand, the demand for money is expected to be positively related to income, such that a rise in income induces economic units to increase their money balances, and a fall in income induces a reduction of money holdings. In other words, money is not expected to be an «inferior» good.

In generalized form, this simple hypothesis may be written as $M_i = f(r, Y)$, where the variables are as defined above. This function was tested in two specific forms and for two definitions of money. The equations tested were as follows:

$$Mi = a + b/r + cY \qquad (I)$$

and

$$ln\ Mi = ln\ a + b\ ln\ r + c\ ln\ Y. \qquad (II)$$

In equation (II), b and c are the interest-rate and income elasticities, respectively. The former is expected to be negative and the latter positive.

The regression estimates of these parameters are shown in equations (1)—(4).

$$M_1 = \underset{(7.72)}{2{,}416.58} + \underset{(2.33)}{8.0333\ (1/r)} + \underset{(15.72)}{.1166\ Y} \qquad (1)$$
$$R = .9879 \qquad d = .8524$$

$$M_2 = \underset{(7.01)}{3{,}710.57} + \underset{(2.91)}{16.9970\ (1/r)} + \underset{(29.78)}{.3737\ Y} \qquad (2)$$
$$R = .9968 \qquad d = 1.4274$$

$$ln\ M_1 = \underset{(8.36)}{2.2205} - \underset{(2.59)}{.1347\ ln\ r} + \underset{(8.81)}{.5898\ ln\ Y} \qquad (3)$$
$$R = .9787 \qquad d = .6446$$

$$ln\ M_2 = \underset{(8.18)}{1.6110} - \underset{(2.87)}{.1194\ ln\ r} + \underset{(13.87)}{.7428\ ln\ Y} \qquad (4)$$
$$R = .9928 \qquad d = .7488$$

where the t values are shown in parentheses under the coefficients, R is the multiple correlation coefficient, and d is the Durbin-Watson statistic. The interest-rate and income elasticities in equations (1) and (2) were calculated at the mean values. The $1/r$ and income elasticities of the demand for M_1 balances were .0482 and .5414, respectively. The elasticity of the demand for M_2 with respect to $1/r$ and Y were .0413 and .7033, respectively.

The results presented above indicate that the income elasticity of the demand for money, both M_1 and M_2, is less than unity, suggesting that there have been economies of scale in holding money balances in the postwar Norwegian economy. Thus money, even if defined inclusive of time deposits, is not a «luxury» good in Norway, a finding which contrasts with at least one study of the demand for money in the United States[2]. The income elasticity of the more inclusive definition of money, M_2, however, is greater than the income elasticity associated with the narrower definition of money, M_1. This result is not unexpected since the differential component of the two definitions of money — time deposits at commercial and savings banks — increased relative to currency and demand deposits, which are the principal components of M_1, during the postwar period. Economic units have chosen to hold an increasingly larger proportion of their monetary assets in interest-yielding form, but the total demand for monetary assets has risen less than proportionately with income.

---

[2] See Milton Friedman, «The Demand for Money: Some Theoretical and Empirical Results,» *Journal of Political Economy*, August 1959.

All the signs of the coefficients are in conformity with economic theory — the Y and $1/r$ coefficients are positive and the r coefficients are negative. Another result which agrees with theoretical considerations is that the interest elasticity of M_1, which excludes time deposits, is greater than the interest elasticity of M_2, which includes these deposits. Interest rates on time deposits have risen along with bond rates, and new longer-maturity deposits paying higher rates have been made available. Thus, when money is defined inclusive of time deposits, part of the substitution effect caused by interest rate changes takes place among monetary assets, i. e., part of the substitution effect is hidden by changes within the composition of money itself. This result was confirmed by each of the approximately 50 money demand functions tested.

A comparison of the equations using M_1 as the regressand with those using M_2 indicates that the latter provide slightly better fits to the data and the t values associated with the regression coefficients are higher. Thus, the equations employing the more inclusive definition of money possess somewhat better statistical properties than the equations in which the narrower money concept is used.

All of the coefficients in the above equations are significant at the .05 level; therefore, multicollinearity does not appear to be a serious problem in the above equations. Although the correlation coefficient for Y and $1/r$ is —.81, and for $ln\ Y$ and $ln\ r$, .93, if collinearity were prominent, the standard errors of the estimated parameters would be very large in relation to the magnitude of the parameters; consequently the t values would be small and the coefficients would very likely be statistically insignificant. This is not the case in the above equations.

Before the above equations can be accepted as satisfactory representations of economic behavior, it must be noted that positive autocorrelation is indicated in equations 3 and 4. Thus, we must reject the hypothesis that the error terms in the logarithmic equations behave in a random way. The consequence of this is that, although the regression estimates are unbiased, their sampling variances are likely to be underestimated; therefore, the significance of the estimated coefficients is likely to be overestimated.

The disturbance term in a regression equation may be autocorrelated due to the omission of a variable that has a significant effect on the explained variable. If this systematic influence is included in the residuals, the latter may not behave as a random variable. As will be seen in the regressions that follow, when the demand function for money is specified so as to include an additional explanatory variable and is tested in arithmetic form, the Durbin-Watson statistic indicates that the disturbance term may be interpreted to be random.

The Rate of Change of Prices

It has been suggested that changes in the rate of change of prices can be regarded as an index of the cost of holding money. If tangible assets can be held instead of money, then holding the latter may afford a capital gain and avoid a capital loss. Thus, price changes may have an influence on the quantity of money that economic units desire to hold. In testing this relationship, however, one must choose an appropriate price index and take into consideration the time unit to which the price index applies.

Various tests were made of the relationship between the demand for money, both M_1 and M_2, and the annual rate of change in the monthly indexes of wholesale and consumer prices. In addition, various discrete lags were examined. The best results were obtained by regressing M on the current annual rate of change in the monthly wholesale price index. Therefore, the latter is used in the following demand functions as an index of the cost of holding money.

Let us proceed, then, by hypothesizing that the demand for money is dependent upon national income, the long-term bond rate, and the rate of change of wholesale prices. It is expected that increases in income will cause increases in the amount of money demanded. Again we take r as an approximation to the return on financial assets, and expect that a rise in r, *ceteris paribus,* will induce economic units to substitute bonds for money. The percentage rate of change in wholesale prices, as explained above, is interpreted as a cost of holding money, since holding tangible assets is an alternative to holding money. It is expected that money and the rate of change in wholesale prices are inversely related. The regression results for this hypothesis are shown in equations (5) and (6).

$$M_1 = \underset{(32.62)}{3{,}199.7} - \underset{(-4.88)}{27{,}996.6}\ r + \underset{(16.44)}{.1372}\ Y - \underset{(-2.72)}{1{,}374.6}\left[\frac{P^{w}_{t}}{P^{w}_{t-1}} - 1\right] \quad (5)$$

$$d = 1.39 \text{ (lower limit} = .67) \quad R = .9951$$

$$M_2 = \underset{(29.20)}{5{,}404.1} - \underset{(-4.16)}{44{,}966.5}\ r + \underset{(25.25)}{.3975}\ Y - \underset{(-3.29)}{3{,}143.7}\left[\frac{P^{w}_{t}}{P^{w}_{t-1}} - 1\right] \quad (6)$$

$$d = 1.96 \text{ (lower limit} = .67) \quad R = .9984$$

where the t values are shown in parentheses. The elasticites of M_1 with respect to r, Y, and $\frac{P^{w}_{t}}{P^{w}_{t-1}} - 1$ are —.1712, .6370, and —.0091, respectively (at the means). The elasticities of

M_2 with respect to the same three variables are —.1114, .7429, and —.0085, respectively (at the means).

The signs of the regression coefficients are as expected and all coefficients are statistically significant at the .01 level. The multiple correlation coefficients are relatively high. The magnitudes of the income and interest elasticities are similar to those calculated in other equations. The *d* statistics indicate that the regression residuals are not autocorrelated. Indeed, the statistical properties of equations (5) and (6) are superior to those of all the other money demand equations tested. The results above suggest that the demand for money is significantly dependent upon income, the long-term bond rate, and the rate of change in wholesale prices. When the demand function for money includes these variables and is tested in arithmetic form, over 99 per cent of the variation in money balances is explained (R^2 = .9902 and .9968 for equations (5) and (6), respectively). According to the usual regression criteria, the above equations appear to describe very well the economic behavior of money holders. In the postwar Norwegian economy, economic units have been induced to change their money balances by changes in their incomes and the cost of holding money.

Concluding Remarks

As mentioned in the opening paragraph, the results presented above form a part of a larger study of the demand for money in Norway. In the latter, approximately 25 demand hypotheses were tested using two definitions of money, and various equations which included real and per capita values of the variables, a proxy measure of national wealth, and prior-year money balances were examined,[3] Equations (1) — (6) presented above reveal some of the statistical results derived from the larger study. These may be summarized briefly as follows:

1. The evidence suggests that a demand function for money in the Norwegian economy can be isolated, regardless of whether money is defined to include or exclude time deposits at commercial and savings banks.

2. The demand function for nominal money balances which provides the best statistical fit, and whose other statistical properties are most satisfactory, includes as explanatory variables the nominal value of gross national product, a long-term government bond rate, and the current rate of change in wholesale prices. These variables explain almost all of the observed variation in money balances whether money is defined inclusive or exclusive of time deposits in commercial and savings banks.

3. The partial correlation coefficients suggest that income, the interest rate, and the rate of price change enter the demand functions in that order of importance. The partial correlations between M_1 and Y, r, and the percentage change in P^w are .98, —.80, and —.60, respectively. The corresponding partial correlations in the M_2 function are .99, —.76, and —.67, respectively.

4. The income elasticity of the demand for nominal M_1 balances has been measured at the mean values and as a constant elasticity, and values roughly between 0.5 and 0.6 have been obtained. For the income elasticity of the demand for nominal M_2 balances, values between 0.65 and 0.75 were obtained. Thus, it can be concluded that the demand for money is relatively inelastic with respect to income, a result which supports the view that, in the Norwegian economy, there are economies of scale in holding money balances. Moreover, the results indicate that the income elasticities differ according to the definition of money used. The income elasticity of the more inclusive definition of money, M_2, is greater than that associated with the narrower definition, M_1. This result follows from the fact that time deposits at commercial and savings banks have increased more rapidly than currency or demand deposits in the postwar period. Thus, economic units have chosen to hold an increasingly larger proportion of their monetary assets in interest-yielding form.

5. The long-term bond-rate coefficient was statistically significant in almost all of the regressions, and the estimates indicate that the demand for money is relatively inelastic with respect to the interest rate. Equations (5) and (6) show that a one per cent rise in the long-term bond rate has been associated with a .17 per cent fall in M_1 balances and a .11 per cent fall in M_2 balances, other things remaining unchanged. Thus, the statistical results suggest that the demand for M_1 balances is more responsive to interest-rate changes than is the demand for M_2 balances. This result agrees with the findings of other empirical studies and was expected on theoretical grounds. For if money is defined to include interest-yielding assets, part of the substitution effect of a general change in market rates may be hidden by changes within the composition of money itself.

6. Finally, the rate of change of wholesale prices was revealed to be a statistically significant variable in the demand function for money. Changes in the rate of change of prices altered the demand for money in the expected direction, and money demand has been relati-

Forts. side 32.

[3] The results of the more detailed study subsequently will be circulated as a Memorandum from the Institute of Economics, University of Oslo.

Strukturendringer i norsk varehandel

Et intervju med cand. oecon. Thor Støre, ass. dir. i Norges Handelstands Forbund

Skal vi til å begynne med å snakke litt om handelsnæringens plass i totalbildet. Hva omsettes f.eks. år om annet gjennom handelsbedrifter?

Totalomsetningen i engros og detalj var i 1965 anslagsvis 37 milliarder kr. Av dette utgjør detaljhandelen ca. 17 milliarder kroner. (Samvirkelagenes omsetning tipper jeg til ca. 2 milliarder kroner). Den differanse som kommer frem her, representerer bl. a. engrosbedriftenes direkte salg til storforbrukere.

Det er i det hele ikke så enkelt å bruke disse tallene. Varestrømmene går ikke alltid slik vi rent skjematisk tenker oss. Vi har direkte salg fra industri til detaljist, fra industri til forbruker, fra importør/grossist til storforbruker osv.

Ut fra dette kan det være bedre å se på handelens faktorinntekt. Den var i 1965 4,8 milliarder kroner, eller vi kan si vi ligger på en størrelsesorden av 12—14 pst. av landets nasjonalprodukt. Med andre ord: Handelen er landets nest største næring etter industrien.

Denne andelen i faktorinntekten er forsåvidt grei. Men jo mer uproduktivt handelen drives, jo raskere økning vil en få i faktorinntekten?

Dette er et spørsmål vi ofte blir stilt. Det vitner om en typisk misforståelse om varehandelen sett i forhold til produksjonsnæringene, en misforståelse som altså gjør seg gjeldende helt opp i økonomenes rekker. Det er ingen forskjell mellom næringene her. Når f. eks. en industribedrift driver dårlig og uproduktivt, vil jo også *den* bidra til å blåse opp nasjonalproduktet, målt i kroner og øre. Det som hindrer handelen i å drive uproduktivt, er den sterke konkurransen i omsetningsleddene. Men konkurransen er avgjørende også i andre næringer. Tenk bare på byggebransjen i Oslo i dag. Hvor mye må vi ikke ofte betale ekstra for hus og leiligheter i et typisk selgers marked der såvel entreprenøren som bygningsarbeidere nærmest er i monopolstilling. I nasjonalbudsjettet vil dette gi høyere tall for «bygg og anlegg» enn tilfelle ville ha vært med normal konkurranse.

Det som mye er brukt, er jo å se på sysselsettingsutviklingen, skal vi ta med noen tall her?

Fra 1950 til i dag har tallet på sysselsatte lønnsmottakere i handelen steget fra omkring 100 000 til over 150 000. Ser vi på samfunnet som helhet, finner vi en prosentvis økning i sysselsettingen på ca. 15 pst. mot altså mer enn 50 pst. i handelen over disse 15 år.

Den utvikling vi her er vitne til, vil fortsette i fremtiden. Forutsetter vi noenlunde samme utviklingstakt som i de siste 10—15 år, må vi regne med at norsk varehandel kommer til å sysselsette omkring 30 000 flere personer fremover til 1970.

På tross av denne kraftige økning i sysselsettingen snakkes det stadig om rasjonalisering i handelen?

Ja, og rasjonaliseringen demper det økende behov for arbeidskraft, men det fins ikke noe land hvor selv den sterkeste rasjonalisering har ført til minsket behov for arbeidskraft innenfor denne næringen.

Vi må også her ta med at bosetningen i landet i sterk grad forutsetter småbedrifter i detaljhandelen.

Vi kan vel nå skille mellom detalj- og engrosbedrifter. Når det gjelder engroshandelen, hva har en egentlig gjort for å øke produktiviteten?

Det vesentligste er engrosbedriftenes utnyttelse av stordriftens fordeler ved kjedesamarbeidet. Frivillige kjeder baserer seg på nært

De foreløpige resultater fra Bedriftstellingen av 1963 viser at antallet av handelsbedrifter i Norge er om lag det samme som for 10—15 år siden.
Dette til tross skjer det en rivende utvikling innen varedistribusjonen i dag, forteller direktør Thor Støre i et intervju Sosialøkonomen har hatt med ham.
En sterk rasjonalisering har funnet sted innen varehandelen, men det er ennå store rasjonaliseringsgevinster å hente.
Et markert kjennetegn er at handelsnæringen blir stadig mer kundeorientert, men kundene på sin side synes lite prisbevisste, og det er et økende behov for forbrukeropplysning.
Disse og andre aktuelle spørsmål for handelsnæringen blir behandlet i nedenstående intervju.

samarbeid mellom en eller flere grossister og en gruppe kjøpmenn, uten at noen oppgir sin forretningsidentitet. Kjedene har hittil lagt vesentlig vekt på å rasjonalisere omsetning og transport mellom grossist og detaljist og å oppnå fordeler ved storinnkjøp. I tillegg har grossister ved fusjoner og oppkjøp, spesialisering, dannelse av innkjøpsringer og forskjellige andre samarbeidsformer seg i mellom, oppnådd fordeler ved stordrift. En betydelig rasjonalisering i visse engrosbransjer er skjedd ved mekanisering. I de siste 10 år har det her i landet vært bygd innpå 100 moderne engroslagre som står fullt på høyde med de mest moderne lagre ellers i Vest-Europa. Engrosbedriftene har også anskaffet moderne teknisk utstyr og transportmidler, slik at deler av engroshandelen nå ligger på et høyt nivå m. h. t. mekanisering. Ved bygging av nye lagre har engroshandelen i stor grad flyttet ut av bykjernen og har derved oppnådd mer hensiktsmessig lokalisering for varetransporten. Men det er ingen grunn til å legge skjul på at vi her ennå har store rasjonaliseringsmuligheter.

Kan vi på noen måte få gitt tallmessige uttrykk for denne rasjonaliseringsprosess som skal ha foregått?

La oss håpe at bedriftstellingen kan gi oss et svar her når den foreligger om kort tid. Men rasjonaliseringsgevinsten kan ikke oppnås fullstendig før myndighetene ser mer liberalt på byggeløyveordningen. Myndighetenes konservative syn på handelen som noe mindre produktiv enn industrien, har gjort det vanskelig for næringen å komme til ved utdelingen av byggeløyver.

La oss også huske at engrosbedriftene nødvendigvis ligger i de såkalte pressområder.

Nødvendigvis? — Kan ikke engrosbedriftene flytte ut?

Nesten 50 % av importen går over Oslo. En spredning forutsetter en endret transport og kommunikasjonspolitikk. Er vi klar til å ta det løftet? Dessuten vil en slik spredning også motvirke tendensen til stordrift i engroshandelen.

Vi var inne på småbedriftsproblemet tidligere — har det foregått noen rasjonalisering i detaljhandelen?

Et karakteristisk trekk i etterkrigstidens detaljhandel er at selvbetjeningssystemet har slått så sterkt igjennom. Den første selvbetjeningsbutikk så dagens lys i Norge i 1947. I 1952 var 59 selvbetjeningsbutikker i drift. Senere har systemet blitt stadig mer alminnelig og representerer hva jeg vil kalle en revolusjon i norsk detaljhandel.

I dag regner vi med at antallet selvbetjeningsbutikker spredt rundt om i landet nærmer seg 3 000. Dette vil si en høyere tetthet pr. innbygger enn i noe annet land bortsett fra Sverige, Vest-Tyskland og USA.

Er det i noen spesielle bransjer dette med selvbetjening har slått gjennom?

Vi kan vel si at selvbetjening er karakteristisk for matvare- og dagligvarehandelen, men også i andre bransjer er systemet tatt i bruk, som regel under navnet selvvalgsbutikker. La meg imidlertid legge til at overgangen til selvbetjening er kostbar. I kolonialbransjen regner en med at årsomsetningen bør ligge på ca. ¾ mill. kroner for at overgangen skal være lønnsom.

Kan vi si noe om sysselsettingsvirkningen av denne overgangen til selvbetjening?

Selvbetjeningssystemets gjennombrudd i detaljhandelen har ikke minst sammenheng med mangelen på arbeidskraft og det sterkt stigende lønnsnivå i samfunnet. Overgangen til selvbetjening fører imidlertid ikke direkte

til noen nedgang i tallet på sysselsatte, men resulterer i at sysselsettingsøkningen på langt nær blir så sterk som om man hadde fortsatt med tradisjonelt system.

En undersøkelse blant selvbetjeningsbutikker foretatt for noen år siden i England viste at i hele 60 pst. av tilfellene fortsatte bedriftene med samme antall ansatte som tidligere. I 20 pst. av tilfellene økte man tallet på de ansatte, mens i de 20 øvrige prosent skjedde en reduksjon. Ikke i ett tilfelle ble noen ansatt sagt opp. Reduksjonen skjedde ved at bedriftene unnlot å ansette nye når noen sluttet ved oppnådd pensjonsalder o. l.

I Sverige har nylig Sveriges Kjøpmannaförbund forsøkt å beregne sysselsettingsvirkningen som følge av den sterke overgang til selvbetjening. Resultatet viste at det i Sverige ville ha vært nødvendig med 100 000 flere ansatte i dag i detaljhandelen for å klare den omsetningsøkning som har funnet sted fra slutten av 1940-tallet. Når man ser dette tallet i relasjon til at detaljhandelen i Sverige i dag har ca. 275 000 sysselsatte (herav 55 000 eiere og 220 000 ansatte), forstår man hvor mye selvbetjeningssystemet har å si. Dette gjelder ikke minst virkningen på det alminnelige prisnivå i samfunnet.

Dette med prisnivå, regulering og konkurranse lar vi ligge litt, men denne utviklingen vi her ser, forutsetter vel en økende grad av integrasjon?

Ja, vi kan vel si at det i dag også i detaljhandelen er en tendens til større bedrifter. Men her i Norge ser det ut som utbyggingen av kjeder er lettere for å bli gjennomført enn filialsystemet. (Det er mulig at dette er noe som henger igjen fra tidligere hvor lovgivningen helt til langt ut i 50-årene stilte seg hindrende i veien for filialutbygging.)

Denne utviklingen vi her har vært inne på sammen med en utvikling av sentralt ledede varehus, tror De det representrer en «fare» for de små?

Nei, vi kan ikke snakke om noen «fare» her. Internasjonal statistikk viser tydelig at f. eks. de store varehus ikke kommer over et tak av den totale omsetning. Dette taket ligger på vel 10 pst. av detaljomsetningen. Men de små og middelstore må selvfølgelig møte denne utviklingen f. eks. gjennom forskjellige former for bedriftssamarbeid, både vertikalt og horisontalt. Et eksempel på effektivt vertikalt samarbeid er de nye butikksentre hvor de små enkeltbedrifter går sammen om et «varehus» på kollektiv basis uten at de oppgir noe av sin selvstendighet.

Dette med de store enhetene finner vel også noe av sin motpol i spesialforretningene?

Ja, her er vi inne på en utvikling som klart motvirker konsentrasjonstendensen. Erfaringsmessig viser det seg at en stadig større del av forbrukerne ved stigende levestandard vil etterspørre varer som både i kvalitet og pris ligger over gjennomsnittet, som altså reagerer bevisst mot standardisering og nivellering. Disse ønsker imøtekommer spesialforretningene — eller de tidligere bransjeforretninger foretar en nødvendig tilpassing slik at de kan møte etterspørselen etter varer med kvalitetspreg eller av noe eksklusiv karakter og med høy servicegrad.

Samtidig med denne utviklingen i retning av varehus må vi vel da få en form for bransjeblanding?

Ja, et typisk trekk ved utviklingen er bransjespredning, bransjesprengning eller bransjeglidning. I handelen har en tradisjonelt en kolonialbransje, videre tekstil-, skotøy, jernvarebransje osv. Til sammen kan vi si at det er ca. 20 bransjer. Bransjeinndelingen var tradisjonelt leverandørorientert. Leverandørenes sammensetning av varer i et sortiment bebestemte bransjeinndelingen i hele handelen. Denne bransjeinndelingen brytes i dag delvis ned. Karakteristisk for den nye inndelingen er at den er mer kundeorientert. Grupper av kunder med noenlunde felles behov skaper forutsetninger for nye butikker med sortiment som forbrukerne ønsker. Denne bransjeendring skjer først i detaljhandelen, men får etter hvert også virkning for engroshandelen. Viktigst er «dagligvare»-bransjen som er en naturlig følge av ferdigpakning osv. i matvareindustrien. Men også de moderne kjøle- og fryseinnretninger i hjemmene fremmer denne utvikling.

En har en følelse av at denne utvikling sammen med utviklingen av merkevaresystemet gjør at selve salgsinnsatsen flyttes fra handelen og over i industrien?

Industrien eller importøren må jo passe på å få varen frem, og følge varen helt frem til siste ledd. Her er det karakteristisk at sysselsettingen i engroshandelen — på tross av «industrialiseringsprosessen» stiger raskere enn i detaljhandelen. Vi får nå i engroshandelen etterhvert en helt ny type «fagfolk». «Sales promotion», riksannonsering, konsulenter er stikkord i denne sammenheng.

Men overflødiggjør ikke handelen seg med dette?

Nei, tvert i mot. Men detaljhandelen blir i

økende grad en ren *vareformidler* mens det aktive salgs- og reklamearbeide trekkes lenger tilbake i kjeden og blir utført av importører, grossister, agenter eller produsentene selv. Konkurransen øker enormt, ikke minst p. g. a. sterkere internasjonal arbeidsdeling og øket internasjonalt varebytte. Engrosfunksjonen er av nødvendighet i de aller fleste bransjer i dette konkurransesamfunnet. Den rasjonaliserer vareformidlingen mellom produsent og forbruker. Men engrosfunksjonen kan selvsagt utføres på forskjellige måter. Produsentkooperasjonen går f. eks. inn for å utføre denne funksjonen selv, og det mener jeg forsåvidt er i orden, forutsatt at den tillot private grossister å konkurrere med seg. Dette ønsker den imidlertid ikke, det erklærte ønsket er å monopolisere denne engrosomsetning. På den annen side har den gitt uttrykk for at den ikke ønsker å gå inn i detaljhandelen.

Vel, dette «ønske» fra produsentkooperasjonen er greitt, men det er jo ikke noe løfte som er avgitt for all fremtid. Er forholdene forandret, som det heter, må vi vel regne med at produsentkooperasjonen ser på saken på nytt. Men, i det hele tatt, denne direkte varestrømmen som mer og mer skjer, må vel representere en tendens som overflødiggjør handelen?

Nei, som sagt — jeg ser ikke dette som noe problem. Det er ikke så mye snakk om direkte forbindelse mellom produsent og forbruker, annet enn at merkevareprodusentene p. g. a. sterkere konkurranse henvender seg direkte til forbrukerne ved hjelp av forskjellige former for salgspåvirkning som reklame osv. Tendensen til direkte *vareformidling* ved å gå forbi omsetningsleddene er forsvinnende liten når man ser på det samlede varetilbud. Spesialister på vareformidling vil det alltid være behov for. La meg her også ta med at avbetalingssystemet kommer inn i bildet. Vi merker her hjemme nå en utvikling i retning av økende avbetalingshandel. Dette er jo en utvikling som er helt parallell i de øvrige industrialiserte land, bare at vi ligger sterkt etter f. eks. USA. Det som jo her skjer, er at handelen på vegne av produsenten, låner ut varene til forbrukerne.

Hvis vi spør om prognoser for en 10 år fremover, kan en si noe om dette?

Først vil jeg peke på hvilken kolossal økning som skjer i den samlede omsetning. I løpet av omtrent en 20-årsperiode vil omsetningen fordobles hvis vi opprettholder en produksjonsøkøkning på 3 à 4 pst. pr. år.

I Danmark ble det for ca. 1 år siden publisert en prognose av to danske professorer for detaljhandelens utvikling fram til 1980. Prognosen bygget på tidligere danske erfaringer og på utviklingen i de senere år i svensk og amerikansk detaljhandel. Sammenlignet med det svenske bedriftstellingsår 1957, ga prognosen bl. a. det overraskende resultat at antallet butikker i 23-års perioden vil gå fra 53 900 til 53 400, dvs. en så beskjeden nedgang som mindre enn 1 pst. Men variasjonene vil bli betydelige mellom de enkelte bransjer. Mens kolonialbransjen viser en tilbakegang på nesten 5 000 utsalg, fra 15 700 til 10 800, blir dette nesten oppveid ved en økning i spesialbransjene. La meg i denne forbindelse nevne at de foreløpige tall jeg har fra bedriftstellingen 1963 viser at det i Norge var like mange bedrifter i handelsnæringen i 1963 som det var i 1953.

Spesialforretningene er viktige salgskanaler for industribedrifter som konsentrerer seg om designvarer. Dette forhold bør vi i særlig grad ha oppmerksomheten festet på i Norge. Vår tidligere hjemmeindustri har vist seg å ha store muligheter nettopp i produksjonen av designvarer. Her burde mulighetene ligge til rette for de mindre spesialforretninger i detaljhandelen.

De nye salgsformer i handelen i form av postordreforretninger, - hjemkjøpsforretninger etc. burde vel ha en spesiell appell i et land med vår bosetning?

Disse former for handel har i meget liten grad slått gjennom i Norge. De har på langt nær satt sitt preg på utviklingen slik som selvbetjeningssystemet har gjort det.

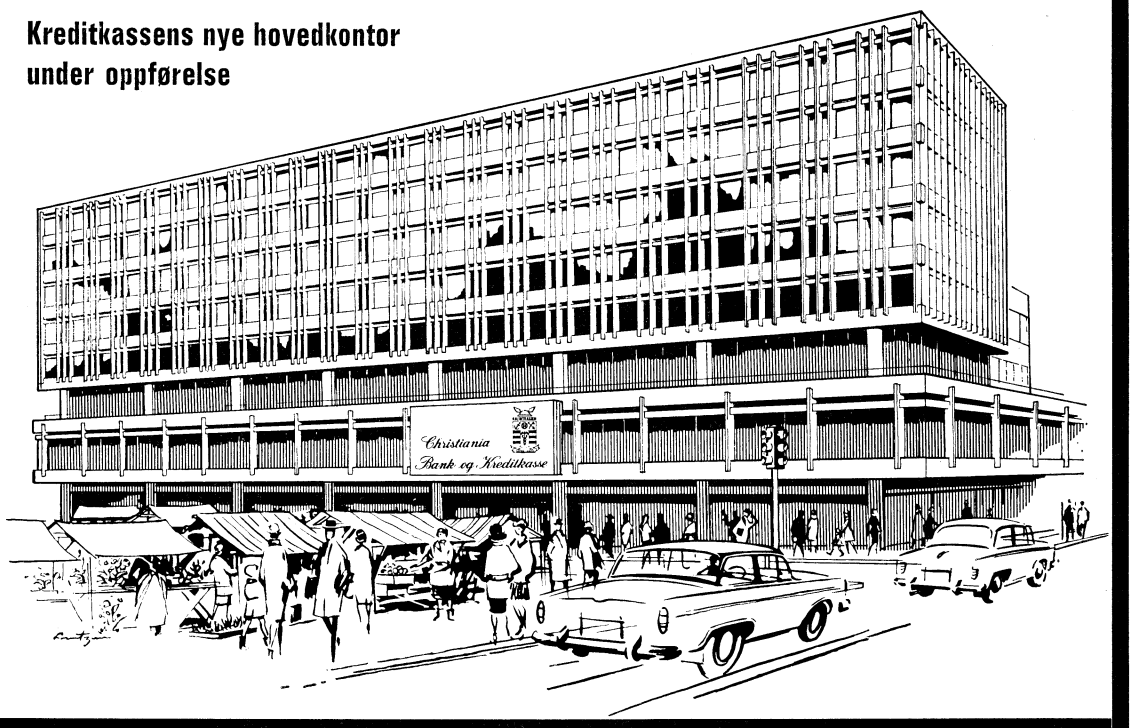
Vi var så vidt inne på spørsmålet om priskonkurranse i sted. Skal vi ta opp dette igjen? Rabattbutikker kommer vel direkte i tråd med det en ønsker?

La meg si det slik at konkurransen må være opplysende og veiledende overfor forbrukerne. Mye av den moderne «krigføring» i detaljhandelen er vill-ledende overfor forbrukerne. Man kan jo bruke den rabatten man ønsker bare bruttoprisen er høy nok. Det utslagsgivende må være nettoprisen. Vi kan vel si det slik at norske forbrukere må bli mer nettopris-bevisste i stedet for som nå bare rabattbevisste.

Det går ikke an å være uenig i dette, men dette med rabatter er vel noe handelsutøvere selv har gjennomført. Tankegangen har vel helt til nå i det siste vært så høy rabatt som mulig, da utsalgspris er gitt.

Ja, men her må vi over på en ny tankegang. Norske kjøpmenn bør f. eks. gjennom sine organisasjoner sørge for å rydde opp i all den

Kreditkassens nye hovedkontor under oppførelse



FOR FREMTIDEN

KREDITKASSEN
ANNO 1848

EN MODERNE STORBANK
MED 118 ÅRS
UBRUTTE TRADISJONER

KREDITKASSEN

Christiania Bank og Kreditkasse

HOVEDKONTOR: STORTORVET 7, OSLO 1. * 33 68 70.

25 filialer og vekslingskontorer i Oslo-området og 18 avdelinger utenfor dette.

uhumskhet som gjør seg gjeldende i form av bløfftilbud osv.

Dette problem må vel også kobles sammen med den diskusjon vi her i landet hadde omkring prislovverket. Det er ganske klart at med den utvikling vi nå har på de forskjelligste områder, er det helt utenkelig at noen skal sitte sentralt i et direktorat og kalkulere varene. Den veien som vi må gå, er: Forbrukeropplysning og konkurranse på nettoprisene!

Utvikling av varespekteret, der er vi vel inne på et sentralt spørsmål. Kan vi si noe om hva som vil skje her?

Ja, varetypenes levetid blir kortere og kortere. Industriens forskerteam skaper i stadig hurtigere takt forbedringer av tidligere varer samtidig som også antall varianter fra den samlede produksjon stadig blir større. Det økende internasjonale varebytte medfører også økende variantbredde i varetilbudet. 70 pst. av de produkter som fins på markedet i dag, vil i følge beregninger være forsvunnet om 10 år. En amerikansk undersøkelse viser at bare om ca. 3 år vil 13—14 pst. av omsetningen være produkter som vi ikke kjenner til i dag.

Mange forbrukere er interessert i butikkenes lukningstider. Er de ikke for restriktive i Norge?

De som holder sterkest igjen her, er arbeidstakerne gjennom sin organisasjon «Handel og Kontor». Kjøpmennenes representanter i den nedsatte komité gikk inn for en oppmykning av de gjeldende bestemmelser slik at forretningene i større grad enn i dag kan «vri» den ukentlige åpningstid f. eks. med lengre åpning fredagene mot at de holder stengt mandag formiddag osv. Jeg tror også at vi i fremtiden vil få slike mer elastiske løsninger. Det må skje slik at man foretar en fornuftig avveiing mellom forbrukernes og de ansattes og kjøpmennenes interesser. Systemet i dag er ikke godt nok. På den annen side er jeg ikke enig med dem som vil gå til den motsatte ytterlighet og slippe alt fritt.

Før vi går over til å se på handelens plass i en internasjonal sammenheng, bør vi vel se på handelens problemer i forbindelse med byplanlegging og alt som hører med i denne forbindelse.

Her ligger det store oppgaver foran oss. Skal vi kunne utnytte stordriftens fordeler gjennom bedriftssamarbeid eller på annen måte, må det en meget sterk grad av planlegging til. Dette er selvfølgelig mer påkrevet enn noen gang nettopp i dag med den sterke stigning i levestandard og den konsentrasjon av befolkningstilveksten vi har i byer og tettbygde strøk.

Her kommer også spørsmålet om bilens plass inn i bildet. Planleggerne av de moderne butikksentra må ha hele analyseverktøyet klart. Her har handelens organisasjoner kommet et godt stykke på vei gjennom etableringen av Fagutvalget for handelssentrer og Utvalget for byplanforskning. Et viktig ledd i utviklingen vil også bli problemet med å få detaljhandelen riktig innpasset i den fremtidige distriktsutbygging. Man må ikke glemme at skikkelige butikker er nødvendig for forbrukernes trivsel. Det samme gjelder forøvrig andre serviceinstitusjoner. Skal myndighetene hindre «flukten fra landsbygda», må de ikke utelukkende tenke på å bygge ut produksjonsbedrifter. De må også ta hensyn til menneskenes *trivselsbehov* i det moderne samfunn.

Hittil har vi snakket om det som skjer innenfor våre grenser. Med den utvikling vi alle ønsker i handelen med Øst-Europa og U-land, så må vel dette representere spesielle problemer.

Det er for meg helt klart at de såkalte U-land mangler det kommersielle miljø som er nødvendig for å konkurrere i Vest-Europa og for den saks skyld i Nord-Amerika. Det som skjer er noe så enkelt som at samtidig med at produksjonen bygges opp, må varene markedsføres. Dette gjelder selvfølgelig først og fremst for ferdigvarer, men det vi skal hjelpe disse land med på lengre sikt, er nettopp produksjonen av ferdigvarer. Men disse varene skal jo også selges. Skal vi sette det litt på spissen, kan vi si at en handelsskolelærer er like viktig som en jordbruks- eller industriekspert.

Kan vi ta dette litt mer konkret, hva kan disse landene gjøre for å komme med i vesteuropeisk konkurranse?

Det som først og fremst må gjøres, er å få opprettet eksportorganer hvor folk med praktisk import- og eksport-erfaring kan bistå med råd og vink inntil de selv har utviklet et miljø. La meg nevne som eksempel en parallell fra vårt land. Når den norske hjemmeindustrien skulle omstille seg til EFTA, så gikk den tekniske omstillingen overraskende hurtig. Flaskehalsen var evnen til å markedsføre i andre land, og vi fikk da bl. a. Norges Eksportskole for å rette på forholdet.

Skal vi si noe om handelen med øst-statene?

På mange måter gjelder det samme for øststatene som det jeg nå sa om U-land. Nå foregår det en liberaliseringsprosess i Øst-Europa, jeg går ut fra at dette er et forsøk på å få den enkelte bedrift til å selge på de sterke konkur-

ransemarkeder i Vest-Europa. Men her er det jo to helt forskjellige handelssystemer som møtes. Det fins jo ikke i Vest-Europa noen sentrale organisasjoner som foretar innkjøp eller importerer varer. De øst-europeiske eksportorganisasjoner må finne seg i å bruke vårt importsystem på samme måte som våre eksportører må respektere deres system.

Et hvert intervju med en representant fra en interesseorganisasjon bør vel slutte med spørsmålet om hva myndighetene kan gjøre for å legge forholdene til rette, som det heter. Skal vi avslutte med en slik ønskeliste?

Mitt viktigste ønske er at den nye regjering forstår å følge opp med konkrete tiltak følgende passus i den forrige regjerings «Langtidsprogram 1966/69»: «Markedsforholdene ute og hjemme gjør at det må legges *økende vekt på salg og omsetning som nøkkelen til økonomisk vekst.*»

Myndighetene må få øynene opp for hvor kapitalkrevende moderne varehandel er. Adgangen til lånekapital må ikke være dårligere enn til andre næringer. Egenkapitalen må også sikres f. eks. ved å åpne adgang til skattefrie avsetninger i bedriftene til investerings- og rasjonaliseringsformål.

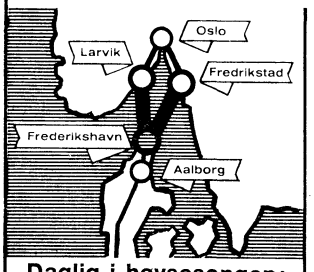
I det hele tatt bør den diskriminering som er skjedd vis à vis varehandelen sammenlignet med produksjonsnæringene, opphøre. Det gjelder ikke minst byggerasjoneringen.

Myndighetene må også sørge for at omsetningen får den plass i undervisning og forskning som er nødvendig. I skolesektoren har det skjedd mye positivt allerede.

Myndighetene bistår produktivitetsarbeidet i industrien. Det samme er ikke tilfelle for handelens vedkommende. Spesielt for småbedriftene er det her nødvendig med informasjon. Småbedriftene i produksjonen får støtte gjennom omstillingsfond etc, det samme er ikke tilfelle for handelens vedkommende.

Kravet må også rettes mot handelen selv. Handelens utøvere må selv makte å følge med i alt det nye som skjer i dag med så rivende fart. Handelens folk må også lære, f. eks. av jordbrukets og industriens folk, å bli mer organisasjonsbevisste og å søke å arbeide mer bevisst gjennom alminnelig politisk virksomhet. Her har handelens kvinner og menn hittil forsømt seg i sterk grad.

TIL DANMARK OG KONTINENTET



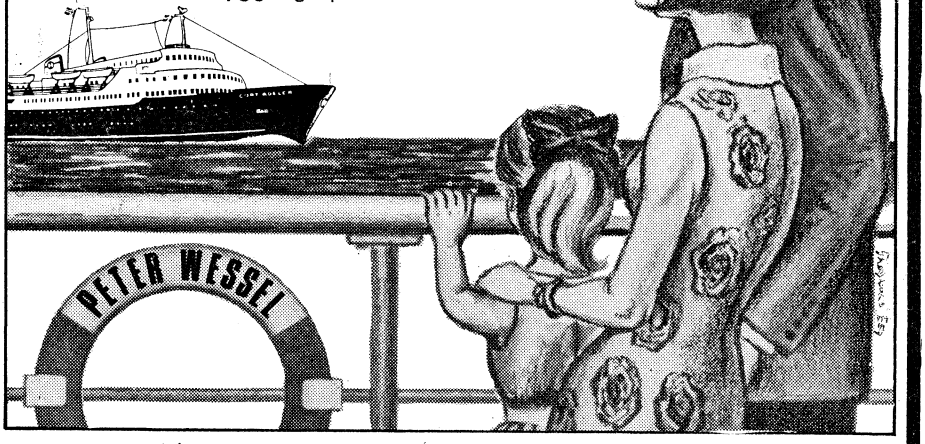
Daglig i høysesongen:
Fra Larvik kl. 12.00
Fra Fredrikstad kl. 21.00

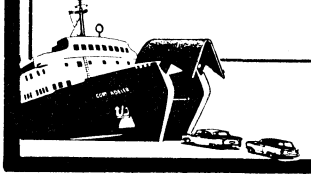
TAKSTER:
Personbillett kr. 44.–
Tur-retur kr. 76.–
Tillegg for lugar:
kr. 10.– til kr. 14.–
Personbiler fra kr. 40.–
Moderasjon for grupper

Henvendelse
i reisebyråene,
motororganisasjonene
eller hos
våre øvrige agenter.

hurtig, rimelig og komfortabelt med «ADMIRALSKIPENE» «CORT ADELER» og «PETER WESSEL»

Benytt de to «landeveier» over Skagerak, og unn Dem en hyggelig avveksling på bilturen. Ta bilen med på båten – direkte gjennomkjøring gir hurtig og grei avvikling.
1. kl. restaurant, behagelige salonger og kiosker med hyggelige priser.





A/S LARVIK-FREDRIKSHAVNFERJEN
Postboks 2443 - Solli/Oslo 2. - Telefon 20 30 15

Økonomisk-politisk revy

Slutten av vårsesjonen er vanligvis en meget hektisk periode for Stortinget, med komitéinnstillinger og debatt om en rekke større og mindre saker som har vært lagt frem av Regjeringen i løpet av sesjonen. Årlig tilbakevendende er også Stortingets beklagelser over Regjeringens sendrektighet med overlevering av sakene, som fører til sterk opphoping helt på tampen av sesjonen. Selv om dette kanskje i noen grad er riktig, har en likevel en følelse av at også Stortinget selv har noe av ansvaret for den årvisse tidsnød foran sommerferien. En har blant annet lagt merke til en rekke spørsmål og interpellasjoner om saker som for en utenforstående synes noe for bagatellmessige til å legge beslag på Stortingets tid.

Lønnsnemnd.

Av de saker som har vært oppe siden sist, er det vel først og fremst lønnsnemndproposisjonen som har vakt den største oppmerksomhet, både i tilknytning til selve debatten i Stortinget og de protestaksjoner den senere har utløst. I hvert fall tilsynelatende var dette et av de store sammenstøt mellom de to hovedgrupperinger i Stortinget til den tid i sesjonen. På bakgrunn av den kraftige ordveksling som fant sted både i Odelsting og Lagting virker det kanskje noe søkt å bruke karakteristikken tilsynelatende. Imidlertid var begge parter enige om at tvungen voldgift i et lønnsoppgjør er et så sterkt inngrep i partenes frie forhandlingsrett at det bare kan forsvares i en situasjon hvor de nasjonale skadevirkninger kan bli av meget betydelig omfang, og i og med utfallet av voteringene må en gå ut fra at det var enighet om at en slik situasjon forelå.

Opposisjonens ankepunkt nr. 1 var at Regjeringen hadde gjort for lite for å få partene til å oppta nye forhandlinger som kunne gi en frivillig løsning. På bakgrunn av de opplysninger som kom fram under debatten, synes imidlertid ikke utsiktene til en frivillig løsning å ha vært særlig store. Ankepunkt nr. 2 var at Regjeringen ikke hadde gitt tilstrekkelige prisgarantier til at lønnstakerne kunne være sikre på at tilleggene ville gi en forsvarlig reallønnsøking. Det er riktig at Regjeringen ikke hadde gitt tilsvarende prisgarantier som f. eks. de som ble gitt ved oppgjørene i 1965, da det både ble satt inn subsidier for å redusere prisøkingen og dessuten ble gitt tilsagn om ytterligere prisreduserende tiltak hvis prisene skulle stige utover en angitt grense. På bakgrunn av OECD's vurdering av den norske subsidiepolitikken i årsrapporten for 1965, kan en imidlertid si at Regjeringen hadde ganske god støtte når den unnlot å bruke subsidiene som virkemiddel.

Det er grunn til å tro at det etter utfallet av årets lønnsoppgjør vil bli sterk motstand mot å bruke den oppgjørsform en nå er kommet fram til ved senere års avtalerevisjoner. Samordnede oppgjør med sterk vekt på den såkalte solidariske lønnspolitikk er tydeligvis ikke særlig populære i høytlønnsfagene, som får den laveste prosentvise lønnsøking ved oppgjørene. At lønnsstatistikken tyder på at lønnsdifferansene utjevnes gjennom den sterkere lønnsglidning i høytlønnsfagene synes det ikke å være lagt særlig vekt på.

Hvis utviklingen igjen går i retning av forbundsvise oppgjør av den art en sist hadde i 1961, vil det utvilsomt på kort sikt kunne være til fordel for høytlønnsfagene, som gjennom streikeaksjonen onsdag 1. juni markerte sin misnøye så sterkt. At slike oppgjør vil være til fordel for landet som helhet, er ytterst tvilsomt når en ser på den prisstigningen som fulgte etter 1961-oppgjørene. I tilfelle utviklingen går i en slik retning, kan en fristes til å sette et stort spørsmålstegn ved den frie forhandlingsrett på et område som vel har større betydning for den økonomiske utvikling enn noen annen side av den økonomiske politikk.

Prisutviklingen etter lønnsoppgjøret.

I en artikkel i Arbeiderbladet 26. mai i år vises det til at de «ferskeste prognosene» viser at prisene vil stige med omkring 8 pst. i løpet av to år, prognoser som «har vakt sterk bekymring i politiske kretser». Den siste setningen kan vel forsvare en kommentar i denne spalte.

Ifølge uttalelser fra lønns- og prisministeren foreligger det ikke offisielle prognoser så langt fram, og prognosene i Arbeiderbladet stemmer heller ikke med de forutsetninger prismyndighetene arbeider etter.

Hvor prognosen skriver seg fra, har en ikke kjennskap til, men det synes nærliggende å tro at den bygger på liknende beregninger som de som ligger til grunn i artikkelen. Artikkelforfatteren opplyser at hans beregninger bygger på de virkningstabeller direktør Bjerve la fram i et foredrag

i Statsøkonomisk Forening, det vil si tabeller bygget på den nye nasjonalbudsjettmodellen. Etter dette skulle en tro at prognosene skulle gi et godt bilde av den framtidige prisutvikling, men det er grunn til å advare mot å legge for stor vekt på resultatet.

En kan vise dette ved å sette opp en tilsvarende beregning for 12-måneders-perioden fra inntektsoppgjørene i 1965. Lønnsstigningen i perioden var ca. 9 pst. Totalproduktiviteten økte med ca. 5 pst, produktiviteten i skjermede næringer noe mindre. Eksportprisene økte samtidig med omkring 4 pst. Når en i tillegg tar hensyn til priser som myndighetene har innflytelse på, slik som jordbrukspriser, subsidier, takster og avgifter, kommer en fram til en samlet prisstigning på over 4 pst. eller over 5 indekspoeng. Til sammenligning økte konsumprisindeksen fra mars 1965 til mars 1966 med 3,3 poeng, og fra april til april med 3,0 poeng, altså betydelig mindre enn beregningene skulle tilsi.

Dette viser ikke at virkningstabellen og nasjonalbudsjettmodellen gir uholdbare resultater, men det viser at modellen ikke uten videre kan brukes på denne måten uten at det er klart hvilke tilleggsforutsetninger som ligger til grunn om andre sammenhenger. Dette har flere årsaker som en ikke kan komme inn på her, men som må tas hensyn til når en bruker det økonomiske «analyseverkty» som direktør Bjerve kaller den nye nasjonalbudsjettmodellen. Her som ellers er det grunn til å understreke at den som bruker et verktøy, må være fortrolig med virkemåten og kunne bruke det riktig dersom resultatet skal bli godt.

Tomtebeskatningen.

I Stortingets kommunalkomités innstilling om beskatning av gevinst ved tomtesalg, gikk samarbeidspartiene inn for skattemessig likebehandling av gevinst ved tomtesalg til private og kommuner, med en proporsjonal sats for statsskatten på 10 pst. i begge tilfelle. Arbeiderpartiet gikk inn for at den flate sats på 10 pst. bare skulle gjelde ved salg til kommuner, mens frivillig salg til private skulle skattlegges fullt ut etter gjeldende regler.

I denne sak er det med andre ord en uenighet til stede som både er reell og dyptgående. Begge parter tar sikte på å lette tomtetilgangen for å få satt fart i boligbyggingen, men markerer forskjellig grunnsyn på hvem som bør ha hånd om byggegrunn og utbygging.

I den utstrekning kommunene har det nødvendige tekniske apparat og tilstrekkelige midler til å sette fortgang i utbyggingen kan det forsåvidt være riktig at kommunene gis et fortrinn. Det kan imidlertid være tvilsomt om disse betingelser er til stede, og en er heller ikke overbevist om at skattemessig favorisering ville være det riktige virkemiddel i noe tilfelle.

Med den anstrengte økonomi som råder i svært mange kommuner vil vel den beste løsning være at kommunene istedenfor å binde en stor del av sine midler i byggegrunn, bruker sine ressurser til utarbeiding av detaljerte disposisjonsplaner for utbyggingsarealene, og så slipper andre til med utnyttelsen. Dette behøver ikke å være til hinder for at kommunene selv deltar på dette felt i den utstrekning økonomien tillater det.

Folkepensjonen på nytt.

Sosialkomitéens innstilling om folketrygdproposisjonen og den påfølgende debatt i Stortinget ble en ny markering av den brede tverrpolitiske enighet som hersker om de fleste vesentlige sider ved denne saken. Innstillingen er en understreking av det som ble nevnt på denne plass i forrige nummer, nemlig at den uenighet som ble søkt markert så sterkt under valgdebatten er uten støtte i de reelle forhold.

Denne enighet om et forslag med så stor økonomisk og sosialpolitisk rekkevidde er det grunn til å glede seg over. Det gir et godt grunnlag for gjennomføringen av reformen. Men midt i all enighet, og alle de til dels høytsvevende uttalelser som «vårt største sosiale løft», er det fristende å sette en liten pekefinger på den sterke betoning av det sosiale aspekt ved reformen. En vil trekke fram en utredning av byråsjefene Otto Chr. Hiorth og Thor Johnsen: «Sammenlikning av de yrkesaktives og de alderstrygdedes inntektsforhold og levestandard», trykt som vedlegg til Stortingsmelding nr. 21 for 1960—61. Utredningen viser at allerede i 1959 gav alderstrygdens ekteparpensjon tillagt kommunal tilleggspensjon (gjennomsnitt for landet) en disponibel inntekt pr. forbruksenhet som lå på høyde med størrelsen på det tilsvarende inntektsbegrep for en industriarbeiderfamilie med tre-fire barn i den periode barna forårsaket de største forsørgerutgifter. Den gang utgjorde ekteparpensjonen i alderstrygden (uten tillegg) ca. 25 pst. av gjennomsnittlig industriarbeiderlønn før skatt. I 1967 vil grunnpensjonen for ektepar på 8 100 kroner utgjøre omkring 35 pst. av en industriarbeiderlønn.

En kan derfor med stor rett si at tilleggspensjonene i mindre grad representerer et sosialt tiltak, og mer er et spørsmål om inntektsdisponering over levetiden; man gir avkall på inntekt nå for å få høyere inntekt i alderdommen. En skal selvsagt ikke legge skjul på at reformen har et sterkt sosialt tilsnitt, blant annet ved den høye tilleggspensjonsprosent på lave inntekter. Det er imidlertid et stort spørsmål om reformen objektivt sett representerer et større sosialt framskritt enn innføringen av enkelte andre sosiale trygder i sin tid gjorde.

Folketrygdpremien, fondssparing og bedriftenes lønnskostnader.

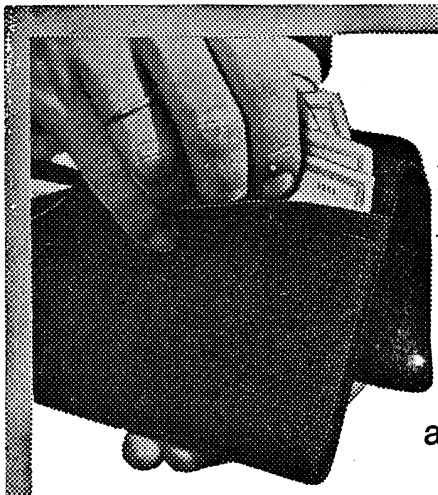
Arbeidsgivertilskottet til folketrygden vil bli satt til 7 pst. i 1967. Samarbeidspartiene gikk inn for en stigningstakt i avgiftssatsen på 0,6 pst. pr. år fram til 1970 mens Arbeiderpartiet ville ha en stig-

ningstakt på 0,65 pst. i gjennomsnitt fram til 1977.

Avgiftssatsen fra starten blir lik den som ble satt av sosialkomitéen da Stortingsmeldingen om folkepensjonen ble behandlet i 1965, men stigningstakten blir litt mindre. Når en tar i betraktning at det siden er skjedd endringer i opplegget som medfører en ikke vesentlig økning i de samlede ytelser, kan det være grunn til å spørre om ikke avgiftssatsen burde vært satt noe høyere fra starten, f.eks. 7,5 pst. Den netto nysparing som var stilt i utsikt blir nå temmelig liten de første årene, og den forhåpning som var stilt til fondsmidlene, særlig i forbindelse med boligbygging og distriktsutbygging vil neppe gå i oppfyllelse.

Det er understreket at satsene ikke må settes så høyt at bedriftene blir satt i en vanskelig stilling eller blir tvunget til å heve prisene der dette er mulig. En er imidlertid ikke overbevist om at en øking med 0,5 pst. ville få så store skadevirkninger. Bedriftene betaler nå premier til pensjonstrygdene, med vel 5 ½ pst. av den utbetalte lønn. Med satsen 7 ½ pst. vil det bli en øking på 2 pst. Men samtidig må en regne med bortfall av forskjellige former for frivillige utgifter, blant annet har forsikringsselskapene regnet med en betydelig nedgang i innbetalingene fra bedriftene på frivillige pensjonsordninger. Det er grunn til å tro at gjennomsnittsbedriften vil få liten netto øking i de sosiale utgifter fra 1966 til 1967 og antakelig en god del mindre enn den som fant sted som følge av økte premier til syketrygd og alders- og uføretrygd fra 1965 til 1966, selv med en sats på 7 ½ pst.

Det er klart at en slik gjennomsnittsberegning dekker over en rekke forhold, for eksempel ville bedrifter med lite utbygde frivillige pensjonsordninger få en sterk merbelastning, noe som kanskje kunne utløse noe sterkere prisstigning enn ellers. En må da stille eventuelle uheldige følger opp mot de fordeler økt tilgang på fondsmidler kunne gi på forskjellige felter.



Penger i lommeboken sitter „løst"

De og Deres arbeidsgiver bør kjenne fordelene ved en

LØNNS-KONTO

Det er så altfor lett å ta et par tiere opp av lommeboken og betale ut i hytt og vær. Men, – dersom man har en lønnskonto og må skrive ut en sjekk på beløpet, vil man uvilkårlig tenke seg om litt bedre. Kort sagt, hver utbetaling blir vurdert på en annen måte enn tidligere.
Erfaringene viser at det ikke er så rent lite som blir «hengende igjen» på kontoen når lønningsperioden er slutt.
Snakk med noen som har lønnskonto. Ta saken opp med Deres arbeidsgiver eller kom innom oss for nærmere orientering.

LØNN OVER BANKKONTO LØNNER SEG FORDI:

De får renter – bedre oversikt – det blir lettere å spare. Banken kan – om De ønsker – over kontoen betale Deres faste utgifter til husleie, lys, poliser etc.

Vår mann er alltid «på Deres side av skranken»

Den norske Creditbank
Din norske Creditbank

Den tekniske utviklings konsekvenser for treforedlingsindustrien

AV FORSKNINGSSTIPENDIAT, R. M. NESS, JR.

Maskiningeniør Edinburgh 1957. Spesialstudium Papirteknikk KTH, Stockholm 1961—62, laboratorieingeniør ved N.T.H. 1964. 4 års ingeniørpraksis i papir- og papirforedlingsindustri. Stipendiat ved Institutt for Sosialøkonomi, N.T.H. siden 1965.

Praktisk talt alle tekniske prosesser er gjenstand for en viss grad av utvikling. Konsekvensene av slik utvikling varierer sterkt fra bransje til bransje — det er nok å peke på elektroniske datamaskiner, en bransje hvor utviklingen går så fort at det ofte er forsvarlig å leie maskin fremfor å kjøpe, kontra en bransje som treforedlingsindustrien der en rekke av dagens metoder skriver seg fra 1800-tallet. Men selv i treforedlingsindustrien foregår det en teknisk utvikling som influerer på investeringsbehov og lønnsomhet for den enkelte bedrift, enten bedriften drar fordel av utviklingen eller ikke. En teknisk nyvinning vil således enten gi et bedre produkt fra de samme innsatsfaktorer, hvilket resulterer i høyere pris, eller produsere en gitt kvalitet med lavere variable omkostninger, altså i begge tilfeller skape større dekningsbidrag. Dersom økningen i dekningsbidrag er større enn renter og avskrivninger på moderniseringsinvesteringen, vil den moderniserte bedrift stå sterkere i en krisesituasjon enn en umoderne bedrift.

Et vanlig kriterium for hvorvidt en bedrift skal fortsette å produsere, er at dekningsbidraget, definert som differensen mellom netto pris til fabrikk og totale variable omkostninger, er større eller lik null. I treforedlingsindustrien vil de totale variable omkostninger representeres av: lønn + gasjer + tømmer/masse + hjelpestoffer + brensel + elektrisk kraft + emballasje + reparasjon maskiner + reparasjon bygninger. De tøyelige begreper i denne forbindelse ligger i de to postene, reparasjon maskiner og reparasjon bygninger. Det er naturlig at et år med gunstig økonomisk resultat vil medføre at reparasjonsarbeider utover det høyst nødvendige blir foretatt, og at moderniseringsarbeider og tildels kapasitetsutvidelser blir lagt på driften. Dette er berettiget, særlig når det gjelder modernisering, idet man må se disse utgifter som en forutsetning for varig drift til konkurransedyktig pris og kvalitet.

Spørsmålet som reiser seg er, imidlertid, hvordan skal man komme frem til et dekningsbidrag som er korrigert for de nødvendige uttellinger til modernisering og teknisk utvikling? På sett og vis er dette en eksistensbetingelse idet man, som nevnt, forutsetter at det i dagens skarpe konkurranse ikke er mulig å produsere med utstyr som ikke frembringer tilfredsstillende kvalitet til konkurransedyktig pris. Betraktningen medfører at det er dette korrigerte dekningsbidrag som må være større enn eller lik null for fortsatt drift.

I det følgende vises en metode for å beregne denne «moderniseringskostnad», en metode som selvsagt kan benyttes også for andre bransjer der det foreligger en brukbar statistikk for investeringer i reparasjon og vedlikehold og i nyanskaffelser.

Investeringer i treforedlingsindustrien:

For å komme frem til denne moderniseringskostnad er det nødvendig å analysere i hvor stor grad investeringene til nyanskaffelser er gått med til kapasitetsøkning, og hvor stor del er gått med til modernisering. Innen treforedlingsindustrien er det ført statistikk for flere år over bruttoinvesteringenes fordeling på drift/vedlikehold og nyanskaffelser, slik at for denne spesielle industrigren blir analysen kun å foreta på fordelingen av investeringer til nyanskaffelser på henholdsvis kapasitetsutvidelse og modernisering.

Fordeling av anskaffelsesinvesteringene på kapasitetsutvidelse og modernisering:

En investering i 1950 (K_{50}) vil med en beregnet avskrivningstid på 15 år og 6 % rente, belaste driftsregnskapet for hvert av årene 1950—1964 med et beløp (x_{50}) beregnet således:

$$x_{50} = K_{50} \frac{1{,}06^{15}}{1{,}06^{15}-1} \; 0{,}06$$

På samme måte vil en investering i 1951 (K_{51}), forutsatt samme rente og levetid, belaste driftsregnskapet for hvert av årene 1951—1965 med et beløp (x_{51}) lik:

$$x_{51} = K_{51} \frac{1{,}06^{15}}{1{,}06^{15}-1} \; 0{,}06$$

I året 1964 vil således den totale belastning på driftsregnskapet for de siste 15 års investeringer beløpe seg til:

$$A_j = \sum_{i=50}^{64} x_{ij} = \sum_{i=50}^{64} K_{ij} \frac{1{,}06^{15}}{1{,}06^{15}-1} \; 0{,}06$$

$$j = 1, 2, 3, 4$$

j = 1 Tremasseindustrien
j = 2 Sulfatcelluloseindustrien
j = 3 Sulfittcelluloseindustrien
j = 4 Papir-, papp- og kartongindustrien

Investeringer i treforedlingsindustrien
1000 kr.

	Treslip		Sulfittcell.		Sulfatcell.		Papir og kartong	
	Brutto	Anskaff.	Brutto	Anskaff.	Brutto	Anskaff.	Brutto	Anskaff.
1964.....	38 223	24 319	75 037	42 488	26 269	16 351	137 110	85 901
1963.....	49 338	35 284	82 328	54 967	16 952	7 898	197 495	154 339
1962.....	22 852	12 152	103 880	71 710	16 567	6 198	142 365	94 260
1961.....	46 686	35 910	106 873	64 269	16 774	8 157	149 943	101 525
1960.....	23 758	11 513	105 033	62 049	14 088	7 604	130 265	83 395
1959.....	22 223	10 165	81 936	39 433	14 066	7 748	66 165	23 754
1958.....	27 129	15 391	55 926	15 548	14 526	7 552	108 174	65 920
1957.....	33 404	20 050	66 398	22 878	27 586	20 198	96 717	51 308
1956.....	29 641	14 672	81 844	37 078	23 681	16 244	88 689	40 123
1955.....	31 830	18 473	83 831	35 000	19 391	12 509	94 644	43 894
1954.....	25 030	12 079	80 885	37 546	6 802	1 744	106 190	57 423
1953.....	28 117	15 586	91 091	47 914	5 389	2 478	80 623	45 373
1952.....	28 465	16 717	76 540	36 974	7 772	4 841	98 722	57 424
1951 .	18 041	6 795	59 874	27 551	9 084	4 706	87 547	48 437
1950.....	18 804	9 714	42 787	19 606	5 755	3 512	62 643	31 326
		258 820		615 011		127 740		984 402

1) For tremasseindustrien er

$$\sum_{i=50}^{64} K_{i1} = 258{,}8 \text{ mill.}$$

Dette gir $A_1 = 26{,}6$ *mill.*

2) For sulfatcelluloseindustrien er

$$\sum_{i=50}^{64} K_{i2} = 127{,}7 \text{ mill.}$$

Dette gir $A_2 = 13{,}1$ *mill.*

3) For sulfittcelluloseindustrien er

$$\sum_{i=50}^{64} K_{i3} = 615{,}0 \text{ mill.}$$

Dette gir $A_3 = 63{,}1$ *mill.*

4) For papir-, papp- og kartongindustrien er

$$\sum_{i=50}^{64} K_{i4} = 984{,}4 \text{ mill.}$$

Dette gir $A_4 = 101{,}0$ *mill.*

Beløpene gjelder kun investeringer i nyanskaffelser.

Figur 1.

Produksjon - tonn - 1950—64.
Kapasitetsøkning i perioden 1950—64.

	Tre-masse	Halv-kjem	Sulfat	Sulfitt	Avis	Skriv og trykk	Annet	Cell.vatt papp, kart.	Grease	Krepp.	Sum papir
1964....	886 000	75 000	185 000	653 000	295 000	209 000	275 000	91 000	45 000	15 000	930 000
1963....	821 000	51 000	165 000	572 000	268 000	143 000	305 000	107 000	41 000	31 000	878 000
1962....	750 000	30 000	156 000	564 000	235 000	123 000	272 000	99 000	41 000	13 000	783 000
1961....	774 000	14 000	165 000	572 000	241 000	136 000	271 000	99 000	43 000	13 000	803 000
1960....	780 000	7 000	157 000	581 000	226 000	124 000			42 000		
1959....	701 000		137 000	533 000	215 000	171 000	194 000	83 000	36 000		699 000
1958....	640 000		121 000	514 000	193 000	148 000	169 000	86 000	33 000		629 000
1957....	666 000		116 000	531 000	187 000	161 000	162 000	85 000	38 000		633 000
1956....	657 000		95 000	491 000	183 000	143 000	155 000	70 000			551 000
1955....	647 000		96 000	516 000	174 000	146 000	163 000	72 000			555 000
1954....	644 000		83 000	508 000	166 000	144 000	144 000	76 000			530 000
1953....	535 000		85 000	458 000	166 000	120 000	126 000	60 000			472 000
1952....	523 000		81 000	406 000	158 000	108 000	110 000	55 000			431 000
1951....	558 000		82 000	446 000	169 000	128 000	152 000	59 000			508 000
1950....	534 000		74 000	407 000	165 000	114 000	143 000	53 000			475 000
Økn. 1950—64 t/år	22 867		7 400	16 400	8 670	6 333	8 671	850			30 333

Den gjennomsnittlige produksjonskapasitetsøkning i perioden 1950—1964 har vært for:

1) Tremasseindustrien ..... 23 000 t/år
2) Sulfatcelluloseindustrien .... 7 400 »
3) Sulfittcelluloseindustrien ..... 16 400 »
4) Papir, papp- og kartongindustrien ..... 30 300 »

Disse tallene fremkommer ved å trekke kapasiteten i 1950 fra kapasiteten i 1964 og dividere med antall perioder, 15. Produksjonsutviklingen fra år til år vil være preget av konjunkturer og andre uregelmessigheter og kan gjerne tenkes å vise tilbakegang enkelte år.

Det vil ikke alltid være korrespondanse mellom investeringer og kapasitetsøkning i hvert enkelt år. Dette henger sammen med at en utbygging medfører utbetaling innen det nye anlegg er igangkjørt og trimmet og produksjonsresultatet kan sogar vise betydelig nedgang i år med store investeringer i nyanskaffelser og modernisering. Særlig for mindre utvidelser vil det være vanskelig å oppnå særlige leverandørkreditter, og belastningen på likviditeten vil i slike situasjoner være stor.

Man kan betrakte de nevnte investeringer i nyanskaffelser på to måter:

A) Hele beløpet er gått med til kapasitetsøkningen. Dette gir en svært høy investering pr. tonn kapasitetsøkning som ikke kan

forklares ved at det er dyrt og urasjonelt å ekspandere klattvis,

eller:

B) En del av beløpet er gått med til kapasitetsøkning, mens en del er gått med til modernisering og rasjonalisering. Uten denne modernisering og rasjonalisering ville dekningsbidraget vært mindre, enten på grunn av større lønnskostnad, større forbruk av brensel og el. energi etc., eller på grunn av lavere salgspris fordi produktet ville hatt en mindreverdig kvalitet.

Investeringer for kapasitetsøkning:

For å komme videre i analysen må man komme frem til et riktig beløp for investeringer pr. tonn produksjonsøkning for de forskjellige kvaliteter. Disse data er vanskelige å skaffe, særlig i Norge, fordi det har vært få nyanlegg i de senere år, og det er vanskelig også å bedømme hvor kostbart det er å utvide trinnvis. På den ene side har man fordelen av å kunne foreta ekspansjonen på tidspunkter hvor monteringsarbeidet kan legges til ferier eller på annen måte passes inn i kjøreprogrammet. Administrasjonen blir dessuten en marginal belastning for eksisterende mannskap og i de fleste tilfeller vil vedlikeholdsavdelingen også få ekspansjonen som en marginalbelastning, hvilket ikke blir like kostbart som ved et nyanlegg. På den annen side har man relativt ugunstige vilkår for innkjøp av maskineri ved at det normalt dreier seg om små enheter, samtidig som bygningsarbeider jo blir vesentlig dyrere ved mindre enn ved større enheter regnet pr. m^3 rom. De tall det opereres med her er stort sett hentet fra finsk industri, og de kurver som vises for kapitalbehov pr. tonn gjelder for 1965. De inkluderer ikke driftskapital, men forøvrig alle kostnader; så også for veier, tomt, jernbaner, kontorer, bygninger, maskiner, montasje, prosjektering, innredning og renter i byggeperioden.

Tremasse:

Som grunnlag for beregning av investeringsbeløp pr. tonn kapasitetsøkning i tremasseindustrien er regnet pris som for nyanlegg av størrelsesorden 200 000 t/år, men fratrukket renter i byggeperioden. Denne fremgangsmåte motiveres som nevnt ved at det er på den ene side kostbart å ekspandere i små intervaller, på den annen side at belastningene på administrasjons- og driftsavdelinger fremkommer som en marginal belastning og derfor ikke blir like kostbar som ved nyanlegg. Investeringsbeløpet er fratrukket renter i byggeperioden, som i de aller færreste tilfeller blir av betydning ved en kapasitetsøkning.

Fremgangsmåten ved beregningen er nå å foreta en deflatering av denne investeringskostnaden i 1965 etter prisutviklingen fra 1950 til 1965. Prisindeksen det er tatt grunnlag i gjelder maskiner ekskl. transportmidler. Det er rimelig at man kunne basere denne prisindeksen også på utviklingen innen byggefagene, men endringene i nettoindeksutvikling ville ikke bli vesentlig influert og dette er derfor utelatt. Årsaken til at man har gått tilbake til år 1950 for å studere investeringer og kapasitetsøkninger er at det er tatt forutsetning om at en moderniseringskostnad må skrives av over 15 år. Ved annuitetsberegningen er det dessuten regnet 6 % renter. Som man vil ha sett av utviklingen for kapasiteten i denne perioden, er ikke økningen skjedd helt i takt med investeringsbeløpene. Dette skriver seg selvfølgelig fra at en investering et år kommer til syne i produksjonsøkning først et år eller to senere. Man har derfor valgt å belaste hvert år fra 1950 til og med 1964 med en gjennomsnittlig produksjonsøkning og får derfor moderniseringskostnader over perioden som alternerer mellom positive og negative investeringer. Det er imidlertid antatt at denne stokastiske fordeling vil være utjevnende over perioden og at det samlede moderniseringsbeløp vil gjenspeile et riktig beløp. Som man vil se av vedstående tabell beløper denne moderniseringskostnaden seg til 33,5 mill., hvilket ville gitt en moderniseringskostnad pr. tonn tremasse på kr. 3,88. Imidlertid har en meget spesiell utvikling skjedd innen tremassesektoren i de senere år, idet 6 stk. fibreflash-anlegg er installert. Disse representerer en verdi av ca. 15 mill. kr. og har resultert i et høyere dekningsbidrag for produktet som kommer ut av disse anlegg. Det er derfor funnet korrekt å trekke denne del av investeringen fra den øvrige for å komme frem til netto moderniseringskost for normal tremasse. Som man vil se blir denne 18,5 mill. kr. totalt og pr. tonn tremasse kr. 2,14.

Sulfatcellulose:

Samme fremgangsmåte som for tremasse er benyttet for sulfatcellulose, men man ser av tabellen at moderniseringskostnadene kommer ut med et negativt beløp. Dette kan forklares ved at sulfatcelluloseindustrien har hatt muligheter for å la en større del av investeringene for kapasitetsutvidelse gå på driften. Dette vil si at det beregnede dekningsbidrag er for lavt, og man har funnet det riktig å kompensere dette ved å legge til den del av nyanskaffelsesinvesteringene som gjelder kapasitetsøkningen. Denne del blir etter beregningene 47,1 mill. kr., eller kr. 17 pr. t. Dekningsbidraget blir altså å øke med dette beløp. Fordeling på ubleket og bleket masse er foretatt på skjønn.

Sulfittcellulose:

For sulfittcellulose er fremgangsmåten som for de to tidligere kategorier, men man ser at moderniseringsbelastningen her blir temmelig høy, nemlig kr. 28,60 pr. tonn. Med det lave dekningsbidrag som denne del av industrien har fra før, blir stillingen temmelig kritisk, og det skal svært liten prisendring til før forholdet blir negativt og grunnlag for varig eksistens bortfaller.

Papir, papp og kartong:

Her er fremgangsmåten for så vidt den samme, men en vesentlig vanskelighet er det å fordele denne gruppen på de mange forskjellige papirkvaliteter som det opereres med i optimaliseringsmodellen. Denne fordelingen er gjort delvis på skjønn.

TREMASSE

Basis:

Beregnet omkostning pr. tonn kapasitet tremasse 200 000 tonns anlegg i *1965* = kr. *780* pr. tonn. Herav trukket fra renter i et år kr. 47 netto kr. *733* pr. tonn.

	Prisindeks 1960 = 100	Deflatert kostn.	Gj.snittl. prod.økn.	Beregn. invest. prod.økn.	Anskaff. tot.	Modernisering
1950	75	533	23 000	12,3	9,7	— 2,6
1951	86	612	23 000	14,1	6,8	— 7,3
1952	86	612	23 000	14,1	16,8	2,7
1953	83	590	23 000	13,6	15,6	2,0
1954	86	612	23 000	14,1	12,1	— 2,0
1955	87	619	23 000	14,2	18,4	4,2
1956	90	640	23 000	14,7	14,7	0
1957	95	675	23 000	15,5	20,1	4,6
1958	95	675	23 000	15,5	15,4	— 0,1
1959	95	675	23 000	15,5	10,2	— 5,3
1960	96	683	23 000	15,7	11,5	— 4,2
1961	100	711	23 000	16,4	35,9	19,5
1962	101	719	23 000	16,5	12,1	— 4,4
1963	101	719	23 000	16,5	35,3	18,8
1964	102	726	23 000	16,7	24,3	7,6
1965	103	733	Sum	225,4	258,9	33,5

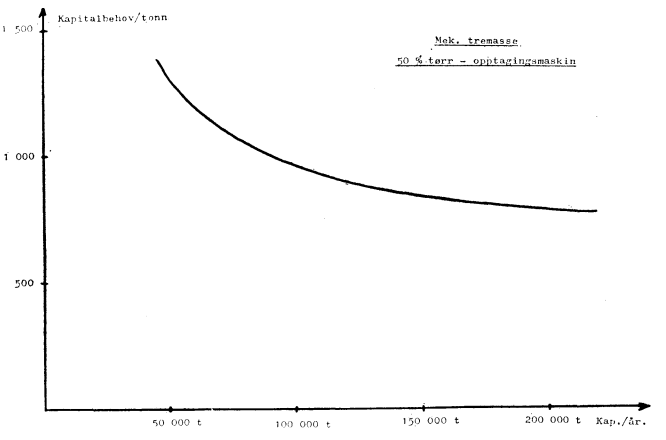
Kompensasjon for 6 stk. Fibre-flash-anlegg inkl. renter, oms.avg. og montasje	15,0
Netto moderniseringskost	18,5

Annuitet $\frac{18{,}5 \cdot 10^6 \cdot 1{,}06^{15} \cdot 0{,}06}{1{,}06^{15} - 1} =$

$\frac{18{,}5 \cdot 10^6 \cdot 2{,}397 \cdot 0{,}06}{1.397} =$ kr. 1,90 mill.

pr. tonn tremasse: $\frac{1{,}90 \cdot 10^6}{886\,000} = 2{,}14$ kr./tonn

(Uten Flash-kompensasjon belastn./tonn = kr. 3,88)



Figur 2.

Konklusjon:

En liknende vurdering og beregning kan gjøres for hver enkel gren av treforedlingsindustrien. Man finner da at det moderniseringsbidraget man kommer frem til for sulfatcelluloseindustrien er negativt, d. v. s. at moderniseringsomkostningene i sin helhet samt en del av omkostningene i forbindelse med kapasitetsutvidelse er ført på driften. Dette betyr bare at denne bransje har hatt bedre økonomiske resultater i den periode som er betraktet enn treforedlingsindustrien forøvrig.

For sulfittcellulose blir moderniseringsbelastning pr. tonn ca. kr. 28,60 i gjennomsnitt for blekt og ublekt masse. For papir, papp og kartong totalt blir moderniseringsbelastningen ca. kr. 24,50. Fordelingen av beløpene på de forskjellige kvaliteter byr her på store problemer og må gjøres delvis skjønnsmessig. Riktige verdier kommer man bare frem til ved å vurdere hver enkelt bedrift for seg.

Konsekvensene av disse vurderinger er at driftsgrunnlaget for mange av de kvaliteter treforedlingsindustriens produktspektrum idag betår av, faller bort. For blekt sulfittcellulose f. eks. får man umiddelbart inntrykk av den krisesituasjon som preger bransjen. En bedrift med kapasitet på 40 000 tonn/år ville, dersom den kunne holde det gående uten noe form for modernisering, antagelig kunne forrente en kapital på ca. 15 mill. kr. for et kortere tidsrum. Trekker man moderniseringsomkostningene fra i dekningsbidraget, reduseres dette til mindre enn kr. 5,— pr. tonn og fabrikken kan knapt dekke sine faste omkostninger til administrasjon, forsikring, skatter etc. og slett ikke forrente eller amortisere noen kapital i det hele tatt. I praksis har man sett utslaget av dette i forbindelse med driftsstansen ved A/S Greaker. Her var nettopp situasjonen den at man måtte modernisere for å få solgt produktene — det viste seg bare dessverre at med de dårlige priser på verdensmarkedet var disse investeringer ikke rentable. Det tenkes her på investeringene utenom reparasjoner efter eksplosjonsulykken i 1958.

Tar man en finpapirfabrikk med kapasitet 12 000 tonn/år, med 15 mill. kr. i gjeld og 5 mill. i egenkapital, vil man, forutsatt faste omkostninger på kr. 500 000,— utenom renter og avskrivninger, måtte ha et dekningsbidrag pr. tonn på kr. 142,— for å forrente hele kapitalen, og kr. 117,— bare for å betale renter av gjelden. Dette betyr at bare 4 av 12 mulige kvaliteter har økonomisk interesse — om man kan klare å selge nok til å dekke maskinkapasiteten, vel å merke!

Av innholdet i neste nummer:

Det første nummer etter sommerferien vil komme i slutten av august, og inneholder blant annet følgende artikler:

Konsulent, cand. oecon. Tormod Hermansen:
BOSETTINGSSTRUKTUR OG LOKALISERINGSPOLITIKK.
Om målsettinger og virkemidler i distriktspolitikken.

Sjefskonsulent, cand. oecon. Johan Sagen:
FREMTIDENS BEDRIFTSORGANISASJON
De nye planleggingsmetoder stiller krav til fornyet organisasjonsstruktur og rekrutteringspolitikk.

Forskningssjef, cand.real. Kristen Nygaard:
SIMULERING
«Laboratorieforsøk» på bedriftsøkonomiske problemer.

Problemstillinger innen regionalplanleggingen i Vest-Europa:
En oversiktsartikkel

Økonomisk-politisk revy.

Boknytt og litteraturtjeneste, m. m.

THOMAS TENNØE:

Investeringsberegninger ved sikkerhet og usikkerhet

Skipsfartsøkonomisk Institutt, Norges Handelshøgskole 1966.

166 sider — Pris kr. 35,—.

Hensikten med denne boken er, ifølge forfatteren, å vise hvordan investeringsproblemene bør løses i praksis. Boken bringer imidlertid ingen nye metoder på dette felt. De er kjent fra lærebøker og til dels også anvendt i praksis.

Det som er forfatterens bidrag, er at han har samlet en del metoder og forsøkt å gi en vurdering av dem. I tillegg har han også trukket usikkerheten inn i bildet og prøvd å gi et svar på hva dette betyr ved valg av beregningsmetode.

Boken har tre deler: Investeringsberegninger med sikkerhet og med usikkerhet. Siste del viser eksempler på investeringsberegninger i skipsfartsnæringen.

Forfatteren peker i første del på at investeringsberegningen etter hans mening har to hensikter: For det første å undersøke om et prosjekt er *fordelaktig* for investor, og dernest ved flere prosjekter å *rangordne* disse.

Når det gjelder *fordelaktighet,* mener forfatteren at kriteriene «effektiv rente» og «nuverdien» gir likt resultat. Ved bestemmelsene av *rangordningen,* er saken noen mer komplisert. Her kan de nevnte kriterier nemlig gi forskjellig resultat. I dette tilfelle bør «nuverdien» benyttes, med «effektiv rente» som et korrektiv.

I annen del hvor usikkerheten trekkes inn, innfører forfatteren *nyttebegrepet* for å kunne forklare valgavgjørelser under risiko. Han mener også at «dersom usikkerheten innføres på rasjonell vis i beregningen av nuverdien, forsvinner behovet for å la nuverdien få et korrektiv ved den effektive rente».

Det vil føre for langt å ta opp forfatterens behandling av disse problemene i hele sin bredde. Det skal her bare rettes søkelys mot en del ting.

Det sies f. eks. innledningsvis at «alternativer som kommer på tale, vanligvis ikke er gitt utenfra, men skapes i bedriften ved systematiske undersøkelser» (s. 9). Det korrekte her må vel være det stikk motsatte, nemlig at alternativene er gitt utenfra, men oppdages ved undersøkelser.

På s. 12 finner man: «I fremstillingen blir det vist at p. g. a. usikkerhet vil det være et for ufullkomment og farlig mål å ta sikte på å maksimere gevinsten for kapitalens eiere. — Maksimering av gevinsten på lengre sikt under hensyntagen til usikkerhet må kunne anføres som et rasjonelt mål». Disse setningene synes ved første øyekast p. g. a. uklar uttrykksmåte å slå hverandre ihjel. Den siste setningen, som er uthevet i boken, er en konklusjon forfatteren har kommet fram til. Denne er imidlertid alt for upresis og gir ikke utrykk for noen klar målsetting. En rimelig målsetting ville vel være gevinstmaksimering under et gitt nivå for risiko, eller minimalisering av risikoen ved en gitt størrelse på gevinsten.

I neste avsnitt heter det: «Selv om investor har dette målet klart for seg når han handler, vil han snart oppdage at han p. g. a. uvisshet om fremtiden ikke har vært i stand til å investere helt riktig. Dette forhold reduserer gevinsten». Her må man spørre «riktig» i forhold til hva? I en gitt situasjon vil man investere «riktig» i henhold til det man mener er optimalt. Hvis det så viser seg at det p. g. a. usikkerhet ikke går som ventet, kan dette føre til at gevinsten også kan øke, ikke bare reduseres.

Definisjonene på s. 13 er uklare og upresise. I definisjonen av «timecharter» ville det vært viktig å få med hvilke utgifter som skal dekkes av hvem. «Raten er rederens godtgjørelse regnet pr. mnd. pr. tonn dw. før meglerens kommisjon og off hire er trukket fra,» heter det. Her må det understrekes at raten er et uttrykk i kroner og off hire et tidsbegrep, og kan ikke summeres. Dessuten har raten intet med off hire å gjøre, idet off hire jo er den tid hvor rederen ikke får utbetalt rate. Under definisjonen av «driftsutgifter» er tatt med avsetninger til klasseutgifter. Avsetninger er vel ingen utgifter?

Til slutt er ordet alternativ definert og tillagt en noe uvanlig betydning. Å definere dette ord faller vel helt utenfor rammen for de andre definisjonene?

Etter dette følger ialt 33 begreper som det er henvist til hvor man finner definert. Rent formelt bør det pekes på at det er ingen systematisk orden her, hverken alfabetisk, emnemessig eller etter rekkefølge i boken.

I avsnitt om rentens plass i investeringsberegninger konkluderes med at «det er neppe til å unngå at renten må få en sentral plass i en rasjonell investeringsberegning.» Her må man spørre: Hva er en *rasjonell* investeringsberegning? Det synes nemlig å fremgå at dette er en investeringsberegning der det tas hensyn til renten.

I de neste avsnitt får *avskrivninger* en sentral plass. Det ville derfor vært ønskelig med en defini-

sjon av dette begrep. Vanligvis har vel dette sin største berettigelse i forbindelse med skatter, og i boken trekkes jo ikke skatter inn i det hele tatt.

Forfatteren påviser så at avskrivningenes fordeling over perioden er uten betydning. Dette begrunnes med at ved å forrente og diskontere med samme rentefot, så kommer man fram til samme resultat uansett størrelsen på de forrentede og diskonterte beløp. Dette er da ærlig talt innlysende og intet bevis. Det må da helt andre metoder til for eventuelt å kunne påvise dette?

Det vises også tre metoder til å foreta investeringsberegninger. Disse består i en forskjellig grad av oppsplitting av inntekter og utgifter, som så forrentes og diskonteres. Det riktigste her er vel å si at det er samme metode, men tre måter å regne ut på. (Eller spørsmål om å «sette utenfor en parentes»). Regneeksemplene er forøvrig både her og ellers i boken korrekte og belysende for hva forfatteren vil ha fram.

Forfatterens rentebegreper kunne trenge en inngående behandling. De er til dels uklart definert og holdes ikke klart atskilt fra hverandre. Her skal bare trekkes inn (s. 33) «Den effektive rente kan betraktes som summen av lånerenten og forretningens gevinst». Hva er gevinst? Og hva med låneandelen?

Under avsnittet om usikkerhet trekkes som nevnt nyttebegrepet inn. Det er imidlertid uklart hva som legges i begrepet. Er det maksimal fortjeneste, personlig tilfredshet, eller hva? Det heter at «Usikkerheten kan medføre at et prosjekt med positiv forventing målt i pengeenheten, får en negativ nytte. For at et prosjekt skal være fordelaktig må nytten være en positiv størrelse.» (s. 112). Vel kan dette være en nødvendig betingelse, men er den tilstrekkelig? Hva med negativ forventet verdi (pengelotteriet), vil nytten kunne lede en investor til å sette i gang forretningen likevel? Konklusjonene i dette avsnitt er ellers trivielle og sier lite nytt.

De matematiske utledninger er såvidt man kan se korrekte, men det er en del formelle betraktninger som bør nevnes. Disponeringen av stoffet er nemlig ikke alltid så god som ønskelig. Det er mange gjentagelser, og dessuten er fremstillingsmåten ofte uklar. Et annet viktig punkt er at det anvendes udefinerte begreper i enkelte definisjoner. Det ville alt i alt vært en fordel med en mer kritisk gjennomgåelse av boken før den ble gitt ut. *Red.*

ARILD HAALAND:

Lønn, skatt og det gode liv

Pax Forlag 1966, 137 sider. — Pris kr. 10.—.

Arild Haaland har sitt politiske hjemsted i de konsekvente sosialisters leir. Men denne boken åpner han med å sjokkere sine meningsfeller ved å dokumentere et aldeles uortodokst syn på hvilke deler av det politiske liv som bør være gjenstand for oppmerksomhet og innsats:

Problemene med å skaffe enhver et levestandardsminimum og økonomisk trygghet er i det alt vesentlige løst i vårt land, utdannelsessystemet er allerede demokratisert. Sosialisering av produksjonslivet byr øyensynlig på så store praktiske vansker at de prinsipielle pro-argumenter ikke får tilstrekkelig vekt. Den uforholdsmessige interesse som de radikale sosialister har viet utenrikspolitikken har vært uberettiget fordi vårt lille land ikke kan ha noen reell innflytelse og fordi problemstillingene begynner å bli foreldet. Som om dette ikke skulle være nok, setter han et spørsmålstegn ved ønskeligheten av demokrati på arbeidsplassen.

Disse emner er derfor ikke bokens.

Forfatteren ønsker å blåse til debatt om noe som for ham står som en politisk hovedoppgave som politikerne nesten fullstendig har sviktet:

En klarlegging av hvilket verdigrunnlag for menneskelig utfoldelse vi ønsker å bygge på, og hvorledes disse verdiene må få konsekvenser for vurderingen av tradisjonelle og nye økonomisk-politiske tiltak.

Boken utgis som «et rent politisk arbeid uten likevel å være partipolitisk». Ut fra disse pretensjoner er boken meget vellykket og lesverdig. Haaland har den evne til å løsrive seg fra hverdagstenking som man nettopp vil vente av en yrkesfilosof. Helt originale trenger ikke derfor synspunktene være.

Det er virkemidlet skattepolitikken Haaland konsentrerer seg om, og behandlingen er et fyrverkeri av observasjoner, spissformuleringer og påstander. Skuddene går fra en vittig avsløring av en del av de skattemessige forbruksprivilegier for de næringsdrivende, via de urimelige kapitalgevinster på fast eiendom i og omkring de større befolkningssentra, til en hard dom over vårt løgner- og bedrager-fabrikerende system for personbeskatning av de høyere inntekter: «For alle som ikke tilhører den privilegerte forretningsstand, betyr vårt samlede lønns- og skattesy-

stem en oppløsning av det tradisjonelle personlighetsgrunnlag.»

Reklameinnsats bør avgiftsbelegges strengt, for at virksomheten kan begrenses. For en som selv er av hovedsakelig samme oppfatning på dette punkt som Haaland, er hans analyse av reklamemaskineriets miljøfordervende virkninger gefundenes Fressen. Dessverre skjemmes argumentverdien sterkt ved at reklameinnsats i bedriftene stadig omtales som «skattefritt forbruk» (i motsetning til virkelige produksjonsoppofringer), noe som bedriftsøkonomisk sett vanskelig kan begrunnes. Det gjøres det da heller ikke forsøk på.

Det blir slått fast at det allerede i dagens skatte- og avgiftssystem praktiseres mekanismer som har til hensikt å virke oppmuntrende eller avskrekkende på visse former for privat forbruk. Haaland ønsker en mer utstrakt bruk av oppmuntrings- og avskrekningsmekanismene for å fremme en kulturelt mer ønskelig forbrukssammensetning, «samfunnsnytte som fritaksprinsipp». Han anbefaler fradragsrett ved ligningen ved anskaffelse av bibliotek, teaterbesøk, studiereiser, kjøp av bildende kunst direkte fra kunstner, donasjoner til statsautoriserte formål.

Etter undertegnedes mening behandler Haaland her emner der vi vil få klare og dype skillelinjer i politikken i fremtiden. Problemene vil kreve standpunkttagen i de konkrete saker, men enda mer får vi behov for en politisk avklaring av de prinsipper en ønsker å legge til grunn. «Verdiplanlegging» er betegnelsen forfatteren setter på denne del av politikken.

Vi vil (igjen etter undertegnedes mening) trolig se tydeligere enn i dag utvikling av én retning som rekrutteres fra de konservative og sosialistiske patriarkalske kretser, som foruten de generelle, mindre mekanisk tvingende, miljømessige påvirkningsmidler i meget stor grad vil benytte seg av manipulasjon av de rent økonomiske vare- og tjenestepriser, samt forbud. På den annen side vil det måtte skapes en retning basert på en modernisering av den liberale samfunnsholdning. Også dens tilhengere må erkjenne behovet for en forming av samfunnet gjennom politiske beslutninger. Men den vil måtte benekte et nasjonalforsamlingsflertalls uinnskrenkede kompetanse på kultur- og livssynområdet, og stille spørsmålstegn ved det formålstjenlige og menneskeverdige i at Staten utstyrer den enkelte med hans ferdigpakkede «vare- og tjenestekurv». Haaland står med en fot i hver leir.

Dessverre har Haaland ikke begrenset seg til å beskrive vårt skattesystems merkverdige følger og å drøfte de prinsipielle sider ved samfunnets påvirkningssystem og forbrukssammensetningen.

Store deler av boken går med til løsning av inflasjonsproblemet, problemet med de store kapitalgevinster gjennom verdistigning på fast eiendom, og emnet samfunnsmessig sparing. Også de mer prinsipielle kapitler er spekket med fag-økonomiske betraktninger. Det aller meste av stoffet om disse emner er direkte galt og/eller villedende. I disse spalter må det være på sin plass å advare ikke-økonomer mot å lese, med tanke på å akseptere, bokens rent sosialøkonomiske fremstillinger. (Men dette stoffet bør egne seg til analyse i semesteroppgaver i Teoretisk Økonomi og Penge- og Finanslære.)

Her skal bare trekkes frem et par eksempler, noen fullstendig imøtegåelse er det selvsagt ikke anledning til:

«Med nyinvesteringer på ca. en tredjedel av nasjonalproduktet, må der ett eller annet sted skje en enorm oppsparing». (Bruttoinvesteringene utgjør ⅓ av bruttonasjonalproduktet).

Haaland trekker bl. a. importoverskuddet fra nasjonalproduktet for å komme frem til anslag over inntekt som bør beskattes.

Inflasjonen kureres ved at lønnstagerne i stedet for mer penger får lånebevis «med sikkerhet i det samlede næringsliv.» Motverdien er oppstått gjennom hardere beskatning av en del av næringslivet, uten slik at disse beløp ikke er innbetalt til det offentlige, men utgjør en fordring det offentlige har på bedriftene. Denne fordringsmassen danner grunnlaget for et offentlig «Investeringsfond», der dessuten overskudd på statsbudsjettet skal inngå. Lånebevisene kan først veksles i penger om 10 år, men skal kunne brukes til avbetaling på f. eks. boliggjeld.

Det kan bare fastslås at bokføringens magiske egenskaper står urokket. Til Haalands forsvar kan dog anføres at ordningen har likhetspunkter med Lov om skattefrie fondsavsetninger.

Hvor nyttige og nødvendige de nitide og ofte tørre resonnementene i det sosialøkonomiske studiet er, gir slik lesning et godt inntrykk av. Og blundere som Haalands er jo sørgelig utbredt. Likevel melder spørsmålet seg om ikke en latterliggjørelse av vårt skattesystem, i den grad den er vellykket, også er en anklage mot sosialøkonomene som yrkesgruppe.

Formelt ligger selvsagt ansvaret hos Stortinget. Men man kan åpenbart ikke vente tidsmessige initiativ fra en nasjonalforsamling der en vesentlig del av medlemmene erklærer at de føler seg unyttige når de ikke holdes i ånde av Regjeringen gjennom en stadig flom av løpende saker.

I folkeopplysningen og opinionsdannelsen har sosialøkonomene vært påfallende tilbakeholdne. Det skulle ikke være noen fare for at sosialøkonomer bare ser de «rent økonomiske» sider ved f. eks. skattepolitikken. Enhver som har vært gjennom det velferdsteoretiske pensum i Frederiksgate har kontroll over hvor faget slutter og vurderingene begynner, og er så kompetent til å ha meninger som noen.

Arild Haaland har kastet en hanske som bør tas opp av mange sosialøkonomer. Lønn, Skatt og Det Gode Liv blir den naturlige apéritif til den skattedebatt som må følge den nye skattekomitéens innstilling.

Kristen Knudsen.

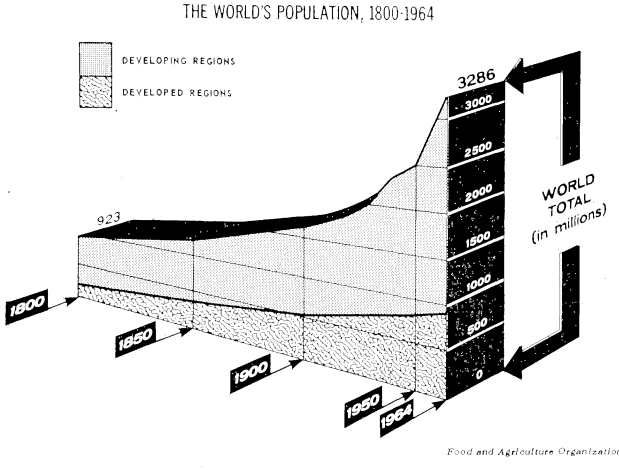
World Population Kaleidoscope: 2000 A. D.

Langtidsplanlegging er et av de begreper som flittigst blir brukt i dagens økonomiske diskusjon, både på mikro- og makroplan. Likevel vil det vel være mange som synes at år 2000 er i drøyeste laget som planhorisont. I artikkelen «World Population Kaleidoscope: 2000 A.D.» i nr. 1 1966 av *Finance and Development* tar C. J. Martin dette opp til nærmere vurdering, spesielt med bakgrunn i befolkningsproblemene. År 2000 høres fjernt ut

> «but we have only 35 years to go, — and 35 years is not now a long period in terms of human life. In eighteenth century Europe, 35 years was the figure for total life expectancy at birth, —, but «a lifetime» is now, for Western man, only half a lifetime.»

Dette betyr at de fleste personer under 50 år i mer utviklende land vil oppleve år 2000, og det er etter Martins mening god grunn til å stille spørsmål om hvordan vår tilværelse vil arte seg på dette tidspunkt. Selv om Storm P.'s udødelige «Det er vanskelig å spå, og spesielt om fremtiden» gjelder fortsatt,

> «one pattern can be distinctly delineated: that of more people than today. Many factors, such as declining death rate influenced mainly by improved sanitation, vaccination, and new drugs, and a sustained high birth rate, have combined to bring about an upsurge in the population of the world, mainly in the developing areas. The population of the world may have doubled once in 10 000 years in prehistoric times, and doubled at the rate of about once in every 2 000 years in early historic times. From 1850 to 1950 — a single century — the population doubled yet again, while today it is doubling every 40 years. And even these figures do not show the real magnitude of the change. All the growth in population throughout prehistory and history up to the year 1750 gave a world population of only 750 millions persons; soon we shall have an addition of 750 million to world population in a single decade. Absolutely, the growth is like an avalanche, with ever-increasing increments being possible, 1 000 million new inhabitants to be added between 1990 and 2000.»



Food and Agriculture Organization

Selv om Martin ikke er tilhenger av «ståplass»-teorien, mener han at «everyone will have to get accustomed to being crowded,» spesielt i Asia, deler av Europa og østkysten i USA. Hvilke følger dette kan få illusterer forfatteren ved å referere en uttalelse av Lord Florey. Han uttaler

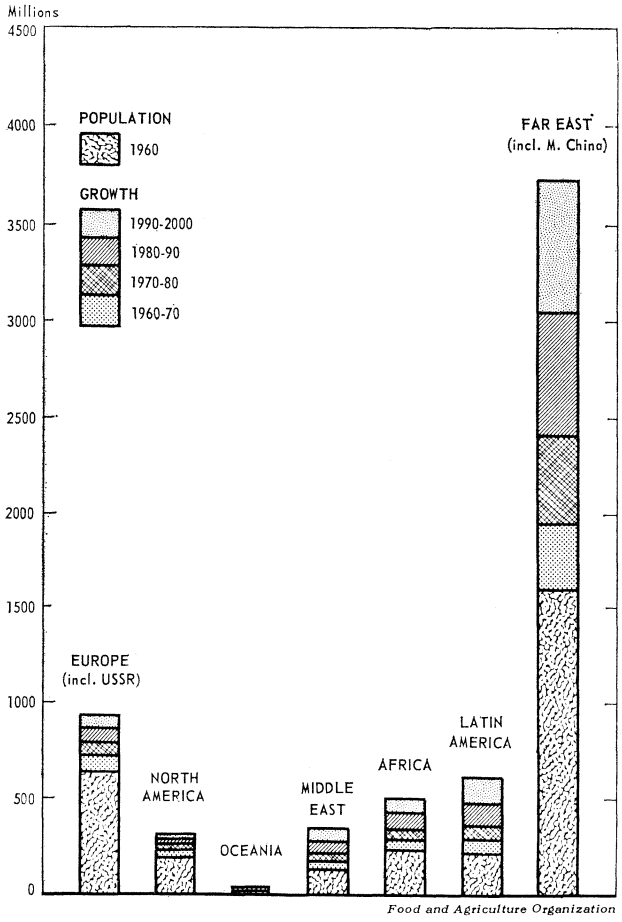
> «that evidence is slowly accumulating that overcrowding may lead to obscure and so far ill-defined difficulties of mental and social adjustment and that to relate population to environment may be the greatest technological problem of the end of the present century.»

At det er delte meninger om befolkningsproblemene kom tydelig til uttrykk ved Second World Population Conference i Beograd i fjor høst. Likevel var det stor enighet om enkelte hovedtendenser, bl.a. at verdens befolkning ville være over 6 mld. i år 2000, dvs. dobbelt så stor som i dag. Videre regnet en med fallende dødelighet i utviklingslandene, mens fødselshyppigheten neppe ville avta i like sterk grad. I problemområdene, som Asia, ville en neppe komme fram til noen tilfredsstillende løsning på så kort sikt. Konsentrasjonen av befolkningen vil tilta, med derav følgende problemer for transport, hygiene og boligforhold. Dagens vekst i konsumet av metaller vil neppe kunne fortsette.

Hva vil så konsekvensene av forandringene bety? Her var uenigheten atskillig større enn for rent demografiske spørsmål. Noen mente at økt befolkning reduserer inntekt pr. hode, da produksjonen skal fordeles på et større antall individer, der mange er forsørgede. Spesielt de russiske eksperter var av en annen oppfatning, nemlig at økt befolkning stimulerer den økonomiske utvikling.

I like stor grad som den generelle befolkningsøkning var en opptatt av den virkning befolkningens bosettingsmønster har på økonomisk og sosial utvikling. Den jevne flytting til

PROJECTED GROWTH OF POPULATION, 1960-2000, BY REGIONS



Food and Agriculture Organization

byområder er blitt et rush, permanent flytting fra et land til et annet har tiltatt i intensitet, spesielt flytting fra fattige til rikere land. Etterspørselen etter arbeidskraft i de utviklede land er som en magnet og bedrede reisemuligheter muliggjør flytting i større grad enn før.

«The poorer countries are not happy about this. They complain that the developed countries are attracting the skilled workers and professional people in larger numbers, while the unskilled are left behind.»

Når det gjelder mulighetene for å øke produksjonen av matvarer var meningene også delte. Behovet var det derimot liten diskusjon om. Med hensyn til dekningen av det framtidige energibehov satte en sin lit til utviklingen av atomkraften. Spørsmålet om boliger og utdannelse av de 3 mld. nye verdensborgere ble også viet stor interesse.

Spørsmålet om befolkningskontroll og metoder til å få istand dette ble drøftet, og det var nokså delte meninger om verdien av familieplanlegging som middel.

«But whatever the differing view on the value of family planning, there was agreement that no family planning program could take the place of planned economic development and that it could not be considered as a cheap alternative to efforts at effective economic expansion.»

Noen vidtrekkende konklusjoner er det vanskelig å trekke av konferansen. Martin sier det slik: «Many felt bewildered with so many different opinions to examine and none to trust». Men en ting synes likevel klar, nemlig «that where every person now stands, two will be competing for the space.» Det synes derfor som

«interdisciplinary ventures in the combined fields of economic, social, and physical planning could become as prominent in the 1980's or 1990's as economic planning has become in the 1950's and 1960's.»

-års-

---

fra en annen verden . . . .

Også Argentina har vært truet av generalstreik. Nasjonalforsamlingen vedtok nylig et lovforslag som påla arbeidsgiverne å betale sine ansatte lønn under så vel ulovlige som lovlige streiker. Regjeringen nektet å sanksjonere loven. Så da var selvsagt en generalstreik på sin plass.

(LE MONDE, 8. juni.)

Snobberi — eller?

Morgenbladet — ja, tenk Morgenbladet — stiller, riktignok på ungdomssiden — spørsmålet om det er snobbete å gå med studenterlue 17. mai. Svaret er ikke så opplagt. Den debuterende, kvinnelige 17. mai-student fra Røa synes på ingen måte det er snobbete. Hun er glad og stolt over å være ny og frisk student. Hun lar seg ikke engang affisere av at det virker naivt og «ferskt». En mannlig kollega av Røa-piken mener det er fjollete å bruke studenterlue nå når «nesten alle har artium».

Personlig har jeg forlengst grublet meg frem til et syn i denne viktige saken. Jeg har funnet at det er mest snobbete å la luen henge. Det gir abstinetikeren sjansen til å betrakte luebærerne ovenfra og nedad: «Jeg *har* nok lue jeg også, må vite, men jeg dummer meg ikke ut med å ta den på;» Så jeg bruker ikke studenterlue 17. mai.

Det engelske ordet «snob» kan visstnok snart feire 150-års jubileum. Snobberiet er vesentlig eldre. Likevel ble den serien som det nokså nystartede magasinet «Punch» innledet under tittelen «Snob Papers» for 120 år siden, mottatt som litt av en sensasjon, trass i et temmelig ukjent forfatternavn, William M. Thackeray. Folk kjente igjen sine venner og kanskje til og med sine nærmeste. Så håpløst selvopptatte at de kjente igjen seg selv var forhåpentlig de færreste. De skjønte at snobber og snobberi eksisterte. Kanskje de hadde *ant* det før.

En anmelder (la hans navn hvile i fred) sa om Ernest Raymond's bok «Frels oss fra det onde» som kom i norsk oversettelse en gang før krigen, at den hadde «sprengt seg frem». Thackeray antyder at noe lignende var tilfellet med «Snob Papers» som senere ble til «Book of Snobs.» En indre manende stemme fortalte ham at han i stedet for å flanere, burde holde seg hjemme, hjemme og skrive sitt «store verk om snobbene».

Thackeray opererer med to hovedgrupper av snobber. De absolutte snobber er snobber av natur. Relative snobber avslører seg under særlige omstendigheter. Men ellers gir han rikelig miljøgruppering av snobbene: Kongelige snobber, citysnobber, militære snobber, geistlige snobber, litterære snobber, klubbsnobber. Jeg utelukker ikke at snobberiet fremdeles trives innenfor alle disse gruppene. Men det er mer fristende å se nærmere på nåtidsversjonen av en annen av Thackeray's grupper, nemlig universitetssnobbene. Det er i virkeligheten så fristende at det lenge har ligget som en byrde på meg dette å gjøre allmenheten delaktig i min gjenoppdagelse av en særutgave av snobberiet. La så forløsningen skje.

I slutten av de meget omtalte 1930-årene (for meg er «trettiåra» snobberi og/eller fleip) forsvarte en «yngre norsk sosialøkonom» en avhandling for den filosofiske doktorgrad ved det daværende Kongelige Frederiks. En rask gjennomblading viste at avhandlingen hadde fått en moderne design. Det greske alfabet lyste imot en på en flerhet av sidene. Opponenter var herrene Frisch og Keilhau. Keilhau slapp først til. Keilhau var en begavet mann, kanskje altfor allsidig begavet, og neppe fri for snobbetendenser. Men hans kjærlighet til matematikken var forholdsvis begrenset. Han hadde sett seg arg på de stadige brudd i den verbale fremstillingen, og gitt seg til å telle antall ligninger. Han var kommet frem til et imponerende gjennomsnittstall pr. side. Keilhau henvendte seg til doktoranden direkte, og ville vite hvorfor — hvor-r-forr- i all verden — det var nødvendig med alle disse ligningene. Doktoranden mente antakelig å være diplomatisk da han svarte at en vare bør presenteres i en form som tiltaler det publikum den er beregnet på. Keilhau reagerte momentant med å erklære at han ikke tilhørte dette publikum.

Snobberi? Jeg mener ja. Jeg mener at doktoranden åpenlyst innrømmet sitt snobberi. Jeg har ringe kvalifikasjoner til å vurdere kvaliteten av doktorarbeidet, men det må være fullt på det rene at svaret impliserte at doktoranden ikke betraktet det matematiske apparat som en nødvendig og organisk del av sitt arbeid, men at han hadde tatt det med for å tekkes den rådende moteretning. Den etterfølgende del av disputasen, med Frisch som hovedperson, kunne bare bekrefte det.

Begivenheten var ikke oppsiktsvekkende. Men den ga en nesten skremmende klar definisjon på hva universitetssnobberi — skjønt universitetssnobberi hvorfor ikke snobberi, rett og slett — dreier seg om. Doktordisputasen fortalte at doktoranden var en relativ snobb. Den indikerte at han kunne være en absolutt snobb. Og dersom noen velger å tro at historien er hentet fra den konkrete virkelighet, må de gjerne det.

I dag er det vanskelig å komme utenom at kvantifiseringen av det teoretisk-økonomiske resonnement og et matematisk apparat som blant annet er en forutsetning for bruken av elektroniske regnemaskiner har brakt sosialøkonomien fremover. Faget er på god vei til å bli en vitenskap. De fleste meningsberettigede er klar over det og de færreste vil påstå at det dreier seg om en tidsbestemt moteretning.

Etter min mening har denne erkjennelsen skapt en angst hos sosialøkonomer som har gitt seg de selsomste utslag av snobberi. Synet på sosialøkonomenes fagtidsskrift — det som fra 1958 har tittelen Sosialøkonomen — røper en hel del om dette universitets-, dette vitenskapelige, dette angstsnobberiet. Ordet «nivå» har i sammenheng med tidsskriftet fått et meget konkret innhold. Tidsskriftets nivå skal måles enkelt og liketil med formelapparatets størrelse. Det gjør seg gjeldende en utbredt redsel for å senke nivået. Og nivået senkes når formelvolumet reduseres. Den verbale fremstilling er ikke «fin».

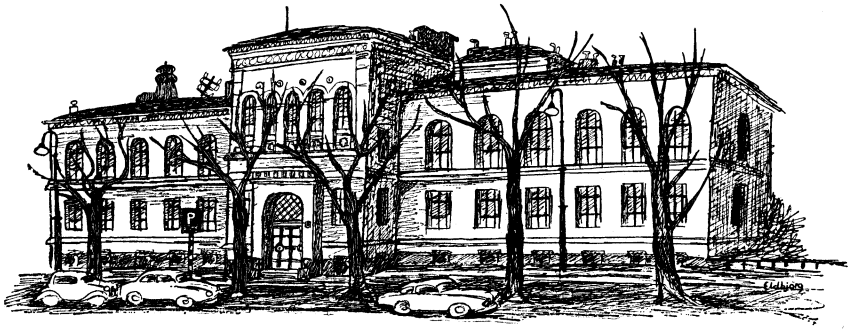
Det kan skrives, og det blir utvilsomt skrevet, glimrende tidsskriftartikler som trekker på et stort og imponerende matematisk utstyr. Artikkelkonsumentene kan få en raskere og klarere oppfatning av forfatterens intensjoner, enkelte kan få kunnskap om et verktøy som de ikke kjente på forhånd; stoffpresentasjonen kan bli strammere, ordbruken mer behersket. Men det hele får et komisk skjær når et jublende nivåhurra lyder så snart en artikkelforfatter åpner døren til verkstedet. Det blir komisk og det blir snobbete. Enhver formel-tynget artikkel er ikke en vitenskapelig åpenbaring. Og enda viktigere: En virkelig god *artikkel* fremstår først når formelapparatet innarbeides i stoffet og resonnementet eller analysen blir et harmonisk hele ad verbal vei. Jeg skulle tro at den kvalifiserte matematiker nettopp er den som best kan nærme seg dette idealet.

Ingen skal forlange at et tidsskrift som i det vesentlige baserer seg på frivillige bidrag skal kunne skilte med dryss av den slags idealartikler. Det kan ikke forhindre at man bør forsøke å beherske sin tilbedelse av den matematisk betonte artikkel og sin frykt for å godkjenne den ikke

matematiske. I det lange løp kan det virke, ikke bare som et angstredent, vitenskapelig snobberi, men som et provinsielt snobberi, noe «fisefint.»

Snobberi — hva er nå det? Er det en Jante-lovs-påstand? Et ord som gjennomsnittsmennesket tyr til når det møter noen som er bedre, som skiller seg ut? Kanskje det også. Men snobberi er først og fremst noe uekte. Det rammer ikke den som *er* bedre. Han har ikke behov for snobberi. Men den angstfylte, kritikkløse beundrer vil lett komme til å ligge under for snobberi. Det kan bli tungt å bære både for ham selv og omgivelsene.

ewø



Økonomistudenter på ekskursjon

I de senere år har det for sosialøkonomiske studenter vært anledning til å delta på ekskursjoner. På det nåværende tidspunkt er det 2 ekskursjonsformer, en kort og en mer tidkrevende. Den korte omfatter bedriftsbesøk i Oslo og omegn. Slike dagsekskursjoner arrangeres med jevne mellomrom i løpet av studiesemestrene.

Den mer tidkrevende ekskursjon varer vanligvis i 14 dager og henlegges til august måned. De tre foregående ekskursjoner var i England, Sverige/Danmark og Tyskland/Polen. I år står Norge for tur. (Det kan nevnes at det er nedsatt en studentkomité som har til oppgave å utrede mulighetene for å arrangere en tur til U.S.A. neste år.) Også disse fjortendagers ekskursjonene har vært preget av bedriftsbesøk.

Hva er så poenget ved at sosialøkonomiske studenter arrangerer slike store fellesutflukter? Det ble kanskje klarest avdekket i den diskusjon som nylig foregikk i Frederiksgate om hvilket kriterium som skulle benyttes ved uttagning av ekskursjonsdeltakere. Det ble da presisert at man bør bruke et faglig kriterium. Formålet ved ekskursjonene er altså av rent faglig natur og de oppfattes av studentene som supplement til undervisningen. Den sosialøkonomiske ekskursjonsdeltaker skal altså ikke reise passiv rundt og samle synsinntrykk, men søke å sette seg inn i de ulike problemstillinger som tas opp på de besøkte bedrifter og institusjoner. Det er å håpe at problemstillinger tas opp. Det er også å håpe at den enkelte student får anledning til å delta i faglige meningsutvekslinger.

Vi har i år tiltro til at dette vil la seg gjennomføre. For at deltakerne skal være forberedt til programmet, vil reisekomitéen dele dem inn i grupper. Hver gruppe får i oppgave å sette seg inn i nærmere angitte problemstillinger, samt etter turen avgi faglig rapport fra de besøkte steder som gruppen er tildelt.

De steder som skal besøkes i år, er Stavangerdistriktet, Bergen, Ålesundsdistriktet, Sunndalsøra og Trondheim. På programmet står bedriftsbesøk, kontakt med Utbyggingskontorene i Stavanger og Ålesund, samt besøk på N.H.H., Bergen og på N.T.H., Trondheim. I alt skal 10 bedrifter besøkes. Vi kan nevne Norske Shell, Stavanger, Rosenberg mekaniske verksted, Bergens Privatbank samt Årdal og Sunndal Verk. Dertil kommer bedrifter innen møbel-, næringsmiddel- og elektroteknisk industri. Ved bedriftene blir det omvisning, foredrag og diskusjoner. I tilknytning til besøket ved N.H.H. blir det foredrag med etterfølgende diskusjon ved professor A. Strømme-Svendsen: «Endel skipsfartsøkonomiske problemer.», og ved professor E. Paulsen: «Vestlandets stilling i norsk næringsliv.» I tillegg skal ekskursjonsdeltakerne få en innføring i undervisningsopplegget ved N.H.H. Programmet ved N.T.H. blir helt analogt, bortsett fra at foredragsemnet her er «Økonomi og teknologi.»

En 14 dagers reise av denne art vil i alminnelighet være for dyr for den enkelte student. Studentene er avhengig av subsidiering. I år kan det nevnes at de 30 studentdeltakerne betaler selv 25 % av fellesutgiftene; Universitetet i Oslo yter tilskudd på 54 %. De resterende 21 % er tilskudd fra større norske bedrifter og næringsinstitusjoner. (Det er her riktig å anføre at subsidiene varierer fra år til år. I fjor da reisemålet var Tyskland/Polen, måtte studentene betale forholdsvis meget mer.) Fellesutgiftene omfatter reise, losji og enkelte fellesmåltider. De øvrige måltider betaler deltakerne selv. På den annen side er det flere av de besøkte bedrifter som yter finansiell støtte i form av lunsjer etc.

Det er gledelig at studentene møter så stor velvilje ved Universitetet og i næringslivet. For næringslivet er det ikke bortkastede penger. En ekskursjon som denne betyr økt informasjon både til studentene og næringslivets folk om en økonoms senere anvendelse i arbeidslivet. En informasjon som begge parter bør være tjent med.

S. S.

Sosialøkonomisk embetseksamen

Eksamensoppgaver vårsemesteret 1966

I. AVDELING

Økonomisk avsnitt

Teoretisk økonomi I (mikro).

I teorien for konsumentens adferd sier en at en prisendring har både en inntektseffekt og en substitusjonseffekt. Drøft disse effekter ved:

a) en endring i prisen på et konsumgode

b) en endring i prisen på fritid (endring i timelønnen).

Toeretisk økonomi II (makro).

Drøft, under forskjellige forutsetninger, virkninger på den private sparing i et land og på landets samlede sparing av endringer i de direkte skatter.

Næringsøkonomi.

Hva forstås med prisdiskriminering? Hva kan en selger oppnå ved dette? Gi eksempler på prisdiskriminering i Norge i dag.

Sosiallære.

På hvilke måter foregår det i Norge inntektsoverføringer fra den yrkesaktive til den ikke yrkesaktive befolkning. Drøft de sosiale virkningene av slike overføringer.

Statistisk avsnitt

Teoretisk statistikk.

Et forsikringsselskap regner med at erstatningsbeløpet X som utbetales etter en skade kan ha en Paretofordeling med fordelingsfunksjon

$$F(x) = 1 - \left(\frac{x_o}{x}\right)^a \qquad \text{for } x > x_o$$
$$F(x) = 0 \qquad \text{ellers}$$

hvor konstanten a er større enn 1. Konstanten x_0 er positiv og angir en nedre skranke for erstatningsbeløpet.

1. Utled sannsynlighetstettheten for X og kommenter dens form.

2. Vis at for $r < a$ er

$$EX^r = \frac{a}{a-r} x_o^r$$

Finn forventning og varians for X når de eksisterer.

3. Beregn sannsynligheten for at en erstatning skal være større enn forventningsverdien når a er lik 2.

4. For en bestemt gruppe forsikringer med kjent x_0 regner en med at a ikke kan være mindre enn 2. Forklar utførlig hvordan De vil avgjøre om gruppen må antas å ha a større enn 2, når De har et sampel av erstatningsbeløp fra den. Hvilke egenskaper har metoden De foreslår?

5. Utled sannsynlighetsmaksimerings-estimatoren for a og en forventningsrett estimator.

6. Undersøk om materialet nedenfor indikerer at erstatningsbeløpet kan være Paretofordelt med a lik 2 når nedre skranke for erstatningsbeløpet er kr. 1 000.

A = Erstatningsbeløp i 1000 kroner.
B = Antall skader i klassen.

A	1—1,5	1,5—2	2—3	Over 3	I alt
B	25	11	8	6	50

Anvendt statistikk.

Det skal utarbeides en prognose over utviklingen i bensinforbruket i biltrafikken de nærmeste fem år framover. Gi et opplegg til en slik prognose og drøft de forutsetninger og det materiale De vil legge til grunn.

II. AVDELING

Ny ordning

Teoretisk økonomi I.

Forklar hva som menes med at to produksjonsfaktorer står i substitusjonsforhold til hverandre.

I makroøkonomiske modeller forutsettes det ofte at arbeid og kapital er slike substitusjonsfaktorer. Forklar hvordan en på grunnlag av en slik forutsetning kan bygge opp en teori om de funksjonelle inntektsandeler.

Forsøk å vurdere om en slik teori har noen forklaringskraft i en økonomi hvor lønnsforholdene avtales mellom organisasjoner i arbeidsmarkedet.

Teoretisk økonomi II.

Noen påstår at et stigende prisnivå hemmer sparingen i et land. Andre påstår det motsatte. Gi en kritisk drøfting av disse to oppfatninger.

Penge- og kredittlære. — Penge- og finanslære.

Det har vært hevdet at det er grenser for hvor meget en kan motvirke «en for ekspansiv finanspolitikk» med penge- og kredittpolitikk. Diskuter denne oppfatningen.

Næringsøkonomi.

Gjør rede for de viktigste virkemidler som nyttes eller er tenkt nyttet i norsk distriktspolitikk. Drøft

Husker De

Stimulator?

Da bør De lese

OBSERVATOR!

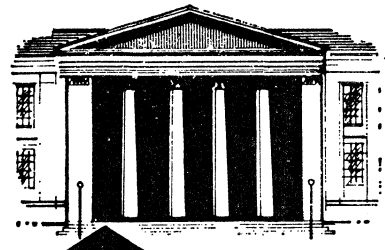
OBSERVATOR er Stimulator's verdige etterfølger som miljøskapende og miljøbevarende organ for sosialøkonomiske studenter. Tidsskriftet utkommer med 7 nummer i året og er utgitt av Sosialøkonomisk Samfunns Studentforening — FREDERIK. Abonnementet koster kr. 10,— pr. år (for kandidater) og kan tegnes ved henvendelse til

OBSERVATOR

FREDRIKSGATE 3, OSLO 1. TELEFON: 20 03 57

Nye bøker i sosialøkonomi

Einzig, Paul: A Textbook on Foreign Exchange N.Y. 1966 **kr. 32,75.** — Hansen, A. H.: The Dollar and the International Monetary System. London 1965 **kr. 80,00.** — Kent, R. P.: Money and Banking. 5th ed. N.Y. 1966 **kr. 95,00.** — Lebergott, S.: Manpower in Economic Growth. N.Y. 1964 **kr. 87,00.** — Marshall, A.: Principles of Economics. London 1962 **kr. 23,50.** — Meier, G. M.: Leading Issues in Development Economics. N.Y. 1964 **kr. 65,00.** — Scherer, J., & Papke, J. A.: Public Finance & Fiscal Policy. N.Y. 1966 **kr. 49,00.** — Soltow, Lee: Toward Income Equality in Norway. N.Y. 1965 **kr. 89,00.** — Tinbergen, J.: Economic Policy: Principles and Design. Amsterdam 1966 **kr. 66,50.** — Tinbergen, J.: Selected Papers. Amsterdam 1959 **kr. 75,00.**



UNIVERSITETSBOKHANDELEN

DEMAND FOR MONEY - - - FORTS. FRA SIDE 7

vely inelastic with respect to the price-change variable in the postwar period.

The conceptual framework of this study includes the view that the supply of money is an important variable in determining the level of total spending on current output. The monetary mechanism is looked upon as involving the interaction of bank and public preference functions through which changes in monetary control variables induce changes in the actual money supply. Differences between actual and desired money balances produce relative changes in asset prices and yields which in turn produce shifts in the desired composition of portfolios of financial institutions, firms, and households. These shifts lead to further changes in spending on assets and current goods and services.

A satisfactory analysis of this mechanism, of course, will require an integration of the monetary and «real» sectors of the economy, with an explicit specification of the links between the two.

Relatively little research has yet been done on the monetary mechanism in the Norwegian economy, and the present study is only a modest beginning. It is to be hoped, however, that further strides will be made in compiling data on the critical monetary variables in the Norwegian economy. In that event, additional studies could be made using quarterly or perhaps monthly data to obtain evidence on the short-run characteristics of the demand function for money, and these results could be compared with those pertaining to longer periods. Additional data might permit the undertaking of cross-section studies. Finally, structural tests might be made incorporating other monetary relations and their interaction with the «real» sector. The findings presented above, as well as the evidence obtained in the larger study, appear to suggest that the above view of the monetary mechanism is reasonably accurate, perhaps useful, and certainly worth further investigation.

---

hensiktsmessigheten av noen av disse fra et velferdsteoretisk synspunkt.

Spesialfag

Bedriftsøkonomi.

Om tilpasningen av lagerholdet i en bedrift.

Internasjonal økonomi.

Om fordeler og ulemper ved et internasjonalt valutasystem med faste valutakurser.

Rettslære.

1. Skattebeslutninger.
2. Eiendomsforbehold.

Begge oppgaver skal besvares.

Økonometri.

Gi et opplegg til en økonometrisk analyse av realkapitalens betydning for produksjonen i en næring, når det foreligger årlige tidsrekkedata for produksjonen og for innsatsen av de viktigste produksjonsfaktorene i de enkelte bedrifter i næringen.

Utgiverpoststed: Bergen

Reklametrykk A.s - Bergen