Innhold:

INDUSTRIENS KONKURRANSEEVNE

AKADEMIKERSAMFUNNET

INDUSTRIKONSENTRASJON

ØKONOMISK KRIGFØRING

ØKONOMISK-POLITISK REVY

PH.D I USA

BOKANMELDELSE

SOSIALØKONOMEN

NR 3 MARS 1977 - ÅRGANG 31.

NORGES KOMMUNAL- OG SOSIALSKOLE

Opptak på kommunallinjen

Norges kommunal- og sosialskole tar opp studenter på kommunallinjen 29. august 1977.

Søknadsfrist 1. mai 1977.

Søkere må være minst 19 år og ha eksamen artium eller tilsvarende utdanning, men det kan dispenseres fra dette krav for søkere som har annen høvelig utdanning og god praksis. Studenter som tar eksamen artium våren 1977, kan søke på grunnlag av standpunktkarakterer.

Utdanningen varer 3 år. Den er oppdelt i en 2-årig grunnutdanning og en 1-årig spesialutdanning. Grunnutdanningen tilsvarer utdanningen ved distriktshøgskolene når det gjelder faglig nivå. I spesialutdanningen gis det et videregående utdanningstilbud, som er innrettet mot ulike typer av oppgaver og stillinger i lokalforvaltningen. Det er tre spesialiseringsmuligheter, en i administrasjon, en innen økonomiforvaltning med budsjett- og regnskapskurs og en i sykehusadministrasjon.

Utdanningen tar sikte på å utdanne tjenestemenn til saksbehandler- og lederstillinger i den kommunale og fylkeskommunale forvaltning (f.eks. kontorsjefer, rådmenn, kommunekasserere, kommunerevisorer m.v.) og innen helse- og sykehusinstitusjoner.

Opptak til spesialutdanningen ved kommunallinjen.

Til den 1-årige spesialutdanningen som er nevnt ovenfor, tas det også inn søkere som ikke har gjennomgått grunnutdanningen. Følgede kan søke om opptak til spesialutdanningen:

1. Kommunalkandidater med eksamen etter den gamle studieordningen ved kommunallinjen.
2. Kandidater fra distriktshøgskolenes offentlig/administrative og økonomisk/administrative studieretninger.
3. Søkere med praktisk yrkeserfaring fra administrative stillinger i helse- og sykehusadministrasjon og annet arbeid i sykehus og helseinstitusjoner. (Gjelder kun søknad om opptak til spesialutdanningen i sykehusadministrasjon.)
4. Andre personer med spesielle forutsetninger for spesialutdanningen, f.eks. kontorsjefer, etatssjefer og saksbehandlere med lengre praksis fra kommunal forvaltning.

Undervisningen tar til 29. august 1977. Også for spesialutdanningen er søknadsfristen 1. mai 1977.

Søknadsskjema og plan
for undervisningen ved kommunallinjen fås fritt tilsendt ved henvendelse til

NORGES KOMMUNAL- OG SOSIALSKOLE,
Boks 263, Økern,
Oslo 5,
Telefon (02) 22 07 00.

NSF 1908

SOSIALØKONOMEN

Nr. 3. 1977 årgang 31

Redaksjon:

Tor Kobberstad
Knut Arild Larsen
Leif Asbjørn Nygaard
Jan Fredrik Qvigstad

●

Redaksjonsutvalg:

Tormod Andreassen
Kjell Fiskvik
Nils Terje Furunes
Kristen Knudsen
Tore Vermund Knudsen
Jan Erik Korsæth
Ole Jørgen Mørkved
Tore Sager
Steinar Strøm
Aina Uhde
Per Halvor Vale
Stein Østre

SOSIALØKONOMEN
Utgitt av
Norske Sosialøkonomers
Forening

Formann:
Odd Skuggen

●

Utkommer med 10 nummer
pr. år, den 15. hver måned
unntatt juli og august

●

Sekretariat:
Storgt. 26 IV
OSLO 1
Telefon 20 22 64

Abonnementpris kr. 100,—
pr. år. Enkeltnummer kr 11,—

INNHOLD

LEDER

Industriens konkurranseevne 3

AKTUELL KOMMENTAR

STEINAR STRØM:
Akademikersamfunnet 4

ARTIKLER

ODDVAR HAUGLAND:
Konsentrasjon og markedsmakt i norsk industri i 1972 8

PER OLAF LIA:
Kan eksterne handelsrelasjoner misbrukes til maktpolitikk og økonomisk krigføring? 17

ARNE JON ISACHSEN:
Sosialøkonomistudiet i USA 24

ØKONOMISK-POLITISK REVY

Høstsesjonen 1976 28

BOKANMELDELSE 31

ANNONSEPRISER (EKSKL. MOMS):

1/1 side	1 150,—
3/4 side	900,—
1/2 side	600,—
1/3 side	450,—
1/4 side	350,—

Farvetillegg: kr. 600,— pr. ekstra farve.

Tillegg for utfallende format: 10 %.

Bilagspriser oppgis på forespørsel.
Prisene er eksklusive klisjearbeid.
Tidsfrist: Innen 5. i utgivelsesmåneden.
Klisjeraster: Omslag 40 linjer.
Innmat 48 linjer.
Omslag: 154 gr. kunsttrykk.
Innmat: 90 gr. Silverstar.
Trykt i boktrykk.
Reklametrykk A.s, Bergen

Utredningssjef

A/L Norske Boligbyggelags Landsforbund søker efter leder for sitt utredningskontor.

Kontoret arbeider med en rekke vekslende og interessante oppgaver i forbindelse med boligundersøkelser, analyser av byggekostnader og boutgifter, samt boligpolitiske og andre utredninger.

Kontoret arbeider i det vesentlige innenfor feltene økonomi og statistikk, men i forbundet er det også fagfolk i byplanarbeide og bygningsteknikk m.v. som det er aktuelt å samarbeide med. Det er nå knyttet 3 sosialøkonomer og en sekretær til kontoret. Regnearbeid m.v. foregår delvis på EDB utenfor huset.

Søkere må ha høyere utdanning, gjerne soaialøkonomisk embetseksamen, samt god praksis, Nærmere opplysninger kan fås ved henvendelse til direktør J. M. Sørgaard eller organisasjonssjef I. O. Hansen, tlf. (02) 35 75 20.

Skriftlig søknad må være NBBL i hende senest 1. april d.å.

BBL

A/L Norske Boligbyggelags Landsforbund

Postboks 6517 —Rodeløkka — Oslo 5.

Industriens konkurranseevne

Det framheves nå stadig at norsk industris konkurranseevne er blitt sterkt svekket i de senere år. Dette framstilles som en fare for arbeidsplassene og vår økonomi, og det blir krevd at denne utviklingen må snus. Dels ønskes da en begrensing av kostnadsstigningen som følger av lønnsoppgjørene, dels at kursoppgangen for norske kroner blir snudd.

Vi kan imidlertid ikke se noe galt i at industrien har høye lønnskostnader. Tvert om vil vi mene at formålet med økonomisk virksomhet er høyest mulig lønninger, slik at forbruk og levestandard i vårt samfunn blir størst mulig. Det må tas visse hensyn til at bedriftene skal ha et økonomisk grunnlag for moderniseringer og utbygging, slik at vi har en rimelig sikkerhet for å opprettholde vår levestandard i framtiden. Men for norsk økonomi under ett er ikke dette noe problem.

De enkelte bedrifter vil ofte oppfatte sin konkurransesituasjon som svak. Dette kan være en riktig vurdering, men det tilsier ingen slik konklusjon for norsk økonomi totalt. For den totale norske økonomi er spørsmålet om vi holder full sysselsetting. Det vil alltid skje omstillinger mellom næringer og bedrifter, og vi må ha slike omstillinger for å opprettholde en effektiv produksjon og en høy levestandard. Mekanismen for dette er at enkelte av bedriftene ikke greier seg i konkurransen.

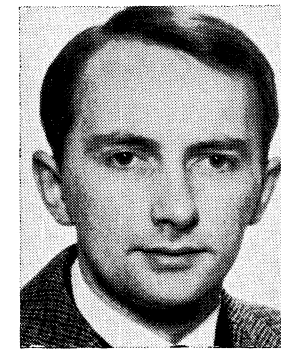
Oljevirksomheten på kontinentalsokkelen har skjerpet omstillingspresset i norsk økonomi. Virksomheten beskjeftiger direkte og indirekte omlag 20 000 sysselsatte. I tillegg gjennomfører vi en betydelig forbruksøkning ut fra forventningene om oljeintekter, slik at etterspørselen etter en rekke forbruksvarer og tjenester er raskt økende. Den nødvendige arbeidskraft må i stor grad hentes fra andre næringer, og det kan bare skje ved en svekking av deres konkurranseevne. Oljevirksomheten er en hovedårsak til at mange bedrifter nå klager over sin konkurransesituasjon.

Det kan da spørres om omstillingene i norsk økonomi går for raskt. Tradisjonelt har vi ført en økonomisk politikk som holder nedbyggingen av næringer i noenlunde samsvar med den naturlige avgang av arbeidskraft i bedriftene. Jordbruket og tekstilindustrien er eksempler på dette. Det er sterke sosiale hensyn som tilsier en slik demping av omstillingene. Men disse sosiale problemene er for tiden ikke så store at industriens konkurranseevne av den grunn må styrkes.

Derimot kan andre hensyn tilsi en demping av omstillingene i norsk økonomi. Våre meget store underskudd i utenriksøkonomien skyldes delvis en forbruksøkning som skal dekkes av framtidige oljeinntekter. Når nå underskuddene er kommet opp i 20 milliarder kroner årlig, er det grunn til å spørre om ikke forbruksøkningen er for rask. I så fall vil det være riktig å dempe omstillingstakten og foreløpig opprettholde en noe bedre konkurranseevne for bedriftene. Men dette er en ganske annen begrunnelse enn hva bedriftene foreslår for en slik økonomisk politikk. Det er hensynene til den norske økonomi totalt som skal være begrunnelsen, ikke problemene i enkeltbedrifter slik de oppfattes av næringslivet.

AKTUELL KOMMENTAR

Akademikersamfunnet



AV

STEINAR STRØM

Jeg vokste opp i de *flittige* 50-årene. Etter å ha lest en rekke rapporter fra NAVF's utredningsinstitutt (se litteraturlisten til slutt i artikkelen), skjønner jeg at jeg studerte i de *løfterike* 60-årene. Løftene ble til overmål også innfridd. Sammenlikner en disse stabile 60-årene med dagens urolige 70-år, må studenttilværelsen i 60-årene fortone seg som lykkelige. Framfor alt var det langt færre studenter i 60-årene; iallfall i første del av perioden. I 1960 var det 9 000 studenter ved landets universiteter og høyskoler. I 1970 var studentbestanden økt til 30 000 og i 1976 til 40 000! I tillegg kommer studenter ved landets lærerskoler og distriktshøgskoler. Årlig uteksamineres det nå ca. 7 500 kandidater fra universitet, høyskoler, lærerskoler og distriktshøgskoler. Avgangen av kandidater gjennom høy alder, død og annet yrkesavbrudd er ca. 2 000 pr. år. Nettotilveksten er således i 1976 ca. 5 500. Denne nettotilveksten har vært stadig økende i de siste femten år, og det ser ut til at den skal fortsette å øke. Akademikerbestanden vokser eksponensielt. En kan med en viss rett snakke om en eksplosjonsartet vekst.

Det var færre universitetsbygg i 60-årene. Køene foran matdisk, seminarrom, kollokvierom og lesesaler var likevel ikke så lange som nå. Viktigere enn å leve i denne noe romsligere studenttilværelsen var likevel forestillingen om at en ikke bare studerte noe, men at en studerte for å bli noe relativt avgrenset noe. En hadde et yrke i utsikt. Dette gjaldt ikke bare oss som studerte sosialøkonomi. Det gjaldt også de som studerte jus, filologi og realfag. En gjennomsnittsakademiker utdannet i 60-årene kunne gjøre regning med et faglig relevant arbeid, gode lønnsbetingelser og en yrkesmessig karriere.

Problemstillinger jeg skal ta opp i det følgende er:

— Kan akademikerne fra 70- og 80-årene gjøre regning med det samme?
— Står vi foran år med overproduksjon av akademikere og akademikerledighet?
— Hvis dette blir tilfelle, hva blir konsekvensene?
— Bør en gjøre noe med dette og i tilfelle hva?

NAVF's utredningsinstitutt foretok høsten 1975 en spørreskjemaundersøkelse blant alle kandidater uteksaminert fra universitet og høgskoler våren 1975. Svarprosenten var 89. Kandidatene skulle bl.a. gi beskjed om de var i arbeid et halvt år etter eksamen. 7.4 pst. av de med utdanning over cand mag. nivå svarte at de var uten arbeid høsten 1975. Legger en til de med cand. mag. eller tilsvarende utdanning, var ledigheten blant de som meldte seg på arbeidsmarkedet 14 pst. Blant filologer med cand. mag. utdanning som meldte seg på arbeidsmarkedet, var ledighetsprosenten 20. Den tilsvarende prosenten for distriktshøgskole-kandidater var 30. I tillegg til filologene hadde arkitekter, sivilingeniører, sosialøkonomer og jurister en ledighetsprosent over gjennomsnittet. Ledigheten blant arkitekter, sivilingeniører og visse andre er noe avhengig av konjunktursituasjonen i landet. I en tilsvarende undersøkelse av høstkullet 1975 finner da også NAVF en bedring i ledigheten for de konjunkturfølsomme utdanningskategoriene, bortsett fra for arkitekter. Ledigheten gikk imidlertid opp blant andre akademikere som jurister, filologer og realister. NAVF har foretatt undersøkelser av dette slaget siden 1972. Ledighetsprosenten et halvt år etter eksamen har ikke gått ned for noen grupper i denne perioden. For enkelte grupper, spesielt for arbeidssøkende kandidater med cand. mag. utdanning, har ledighetsprosenten gått markert opp. Det er minst et par momenter som bør nevnes før en trekker konklusjoner. For det første har den generelle ledigheten også i Norge vært større i 70-årene enn i forrige ti-år. Dette kan forklare at ledigheten blant 70-årenes akademikere er større enn blant 60-årenes. For det andre er virkningen av utdanning på lengden av en søke-periode før en får jobb, tvetydig. Utdanning betyr på den ene side et større antall jobber å velge mellom. Dette gjør søkeperioden kortere. Utdanning betyr på den annen side at en får større forventninger om hva lønnen skal være. En blir mer kresen. Det gjør søkeperioden lengre. Hvis dette siste er et dominerende trekk blant våre nyutdannete akademikere, kan dette forklare at ledigheten er større blant akademikere enn blant folk flest. Ledighetsprosentene for 70-årenes akademikere er imidlertid så store at disse to forbeholdene ikke kan forhindre konklusjonen: 70-årene viser tendens til overproduksjon av akademikere og en større arbeidsledighet enn tidligere.

Noen vil innvende at denne aristokratiske ledigheten skyldes at akademikerne ikke har vært villige til å påta seg arbeid til reduserte lønninger eller at akademikerne har yrkesorganisasjoner som har

hindret en slik absorbering av arbeidskraft via lønnsmekanismer. Begynnerlønningene for akademikere har etterhvert reflektert at det er en sterkt stigende flokk av akademikere som skal sysselsettes. Fra nov. 1972 til nov. 1975 steg timefortjenesten for industriarbeidere med ca. 16,5 pst. pr. år. Begynnerlønningene for akademikere med utdanning over cand mag. nivå steg med ca. 12 pst. pr. år i samme tidsrom. Dette er ingen liten forskjell. Selv om altså arbeidsmarkedet i en viss utstrekning har tilpasset seg den økte strømmen av nye akademikere, er det fortsatt stor ledighet blant dem. Det er følgelig tre forhold som karakteriserer 70-årenes nye akademikere:

— En større og større del av dem får «ikke-relevant» arbeid.
— Kandidatene går lengre ledige før de får sin første jobb.
— Lønningene stiger svakere enn for andre grupper av befolkningen.

Er dette et overgangsfenomen? Er utdanningseksplosjonen noe som er kommet uventet på våre planleggingsinstanser? Vil årene som kommer gi en annen utvikling? NAVF's utredningsinstitutt har også utarbeidet prognoser for 80-årene. Prognosene viser at 70-årenes problemer kan bli småtteri imot hva en har i vente.

La N_{eyi} være antall personer med utdanning e og yrke y i næring i. N_{yi} er antall personer med yrke y i næring i og N_i er antall personer sysselsatt i næring i. Da er:

$$(1) \qquad N_{eyi} = \frac{N_{eyi}}{N_{yi}} \cdot \frac{N_{yi}}{N_i} \cdot N_i$$

Den første brøken på høyre side i (1) uttrykker den andel personer med utdanning e utgjør av yrkesgruppen y i næring i. Denne andelen er holdt konstant i de beregninger det skal gjøres rede for. Den andre brøken uttrykker den andel yrkesgruppen y utgjør av det totale antall sysselsatte i næring i. Ut fra opplysninger i folketellingene fra 1960 og 1970 kan en beregne hvordan disse andelene endret seg i 60-årene. I NAVF's prognoser forutsettes det at dette endringsmønsteret holder seg uforandret gjennom 70-og 80-årene frem til år 1990. Prognoser for den fremtidige sysselsettingen i norske næringer, N_i, er hentet fra den mange-sektor-vekstprognosen Finansdepartementet utarbeidet i forbindelse med regjeringens såkalte ressursmelding i 1975. I Finansdepartementets prognose går sysselsettingen sterkt ned i primærnæringene. Sysselsettingen går også ned i industri og bergverk. Den holder seg noenlunde konstant i bygg og anlegg og samferdsel. Sysselsettingen går opp i privat tjenestevting, inklusive varehandel. Den går sterkt opp i offentlig tjenesteyting, inklusive offentlig forvaltning. Den næringsutvikling en på sentralt hold ser ut til å forvente er altså preget av at tjenesteyting og offentlig forvaltning ekspanderer sterkest. Vurdert ut fra i hvilke sektorer akademikere nå arbeider, betyr dette en akademiker-krevende økonomisk utvikling. Det vil bli behov for en akademikerbestand som vokser raskere enn bestanden av de fleste andre utdanningskategorier.

Hovedtendensen i NAVF-prognosen er da også den at akademikerkategoriene ekspanderer sterkest. (I alt er det spesifisert 33 utdanningskategorier, hvorav 19 er akademikerkategorier). Den sterkest ekspanderende utdanningskategori, sykepleie- og helsevernutdanning, er riktignok ikke en akademikerutdanning. Men deretter følger de på rekke og rad: Sivilingeniører og arkitekter, medisinere, realister, sosiologer, siviløkonomer og bedriftsøkonomer, filologer, lærere og psykologer. Rankert som nr. 17 finner en sosialøkonomer. Rankert som nr. 29 finner en folk med ingen utdanning, som nr. 30 jurister, deretter håndverk- og industriutdannete fagarbeidere, landbruksfaglig utdannet personell og tilslutt folk med sjømannsutdanning og fiskarfagskole. Beregningene indikerer en etterspørselsøkning etter sykepleie- og helsevernutdannet personell på ca. 130 pst. fra 1970 til 1990. For de andre nevnte ekspanderende gruppene beregnes etterspørseløkninger fra ca. 95 pst. til ca. 65 pst. For sosialøkonomer er tallet vel 50 pst. For de nevnte gruppene rankert fra nr. 29 og oppover er veksten praktisk talt null eller negativ.

Det er også blitt utarbeidet «substitusjonsintervall» for akademikerkategoriene. Poenget er at de ulike kategoriene av akademisk utdanning kan erstatte hverandre i forskjellig grad. Fra tid til annen ser en at stillinger er lyst ledig for sosialøkonom eller jurist, sosialøkonom eller siviløkonom osv. En ser langt mer sjelden at det i utlysninger av ledige prestestillinger nevnes alternativer til teologer eller at det til ledige legestillinger nevnes alternativer til folk med medisinsk embetseksamen. I visse av disse siste tilfellene kan alternativene være begrenset av institusjonelle årsaker.

I den nevnte NAVF-utredningen er det gjort forsøk på å anslå «substitusjonsintervallene». Det er tatt utgangspunkt i et innsamlet materiale av «stilling ledig» annonser. Forventet antall jobber beregnes på følgende måte: Hvis kun en utdanningskategori nevnes i en annonse, antas det at vedkommende utdanningskategori får jobben; nevnes to kategorier antas det at sannsynligheten er 0.5 for at jobben skal tilfalle en av kategoriene. Sannsynligheten er 0.33 hvis tre kategorier nevnes, osv. Det beregnete forventete antall stillinger settes lik det punktanslag som prognosene basert på folketellingene og Finansdepartementets beregninger ga. Basert på de samme annonsedata fastsettes så en øvre og nedre grense for de etterspørselsøkninger en kan vente i årene fremover. Øvre grense for utdanningskategori e fastsettes ved å anta at hvis det nevnes flere enn utdanningskategori e i en annonse så får utdanningskategori e jobben. Det er dermed klart at ikke alle utdanningskategorier kan få realisert øvre grense samtidig. Nedre grense fastsettes ved å anta at utdanningskategori e ikke får noen av de jobbene hvor kategori e nevnes sammen med andre kategorier. Den spredningen en finner i annonsematerialet overføres så til prognosematerialet. Tabellen nedenfor gir noen av de resultatene NAVF-utredningen bringer:

Utdanningskategori	Intervall for etterspørselsøkning pr. år 1970 til 1990. Personer
Filologi	145—750
Realfag	100—530
Sosialøkonomi	10—115
Høyere merkantil utdanning	125—295
Juridikum	135—220
Teologi	60— 65
Medisin	360—430
Odontologi	145—150

Intervallene er vide for filologer og realister, men også for sosialøkonomer. Intervallene er trange for teologer, leger og tannleger. Mer interessant er det å sammenlikne intervallene med nettotilgangen innen hver utdanningskategori slik denne tilgangen nå er og ser ut til å bli i de nærmeste årene. Av de kategoriene vi har nevnt i tabellen er tilgangen under nedre grense kun for tannleger. Årlig utdannes nå ca. 130. Tilgangen av leger er nå ca. 400 pr. år. Dette ligger «midt» i intervallet. Lønnsnivået blant leger og tannleger har lenge vært og er fremdeles klart over lønnsnivåene for andre akademikere. Ut fra en samfunnsøkonomisk betraktning skulle også denne observasjon tilsi at vi har «lege- og tannlegemangel». Flere burde ta slik utdanning. I så fall ville lønnsnivåene for disse gruppene falle i forhold til slik de ellers ville ha blitt. Utdanningen av leger og tannleger er blitt begrenset av flere grunner. Manglende universitetsklinikker er bare en av årsakene. Årlig uteksamineres det ca 90 sosialøkonomer. Dette er også i intervallet, men faretruende nær øvre grense. Alle de øvrige utdanningskategorier har tilgangstall over øvre grense. Det kommer årlig ut ca. 400 nye jurister, ca. 850 nye filologer, ca. 80 nye teologer og ca. 500 med høyere merkantil utdanning. Det som er faretruende for en fremtidig akademiker er ikke bare det at den kategori en selv tilhører har en tilgang nær eller over øvre etterspørselsgrense. Det som virker ille er at praktisk talt alle utdanningskategorier havner i denne situasjonen. Ser vi bort fra de tradisjonelle aristokratene blant akademikerne, legene og tannlegene, varsler beregningene om trangere kår for akademikere.

Et synspunkt som forekommer, er at overproduksjon av akademikere ikke gjør så mye: En utdanning kan brukes til så mangt. Den enkelte blir mer fleksibel, noe samfunnet også er tjent med. Jeg skal komme tilbake til dette. Først vil jeg se noe nærmere på filologenes mulige fremtid. I 1975 var det i undervisningssektoren behov for ca. 5 500 filologer. Nettotilgangen var 6 500. I 1985 er det beregnet at det i undervisningssektoren vil være behov for ca. 9 000 filologer. Nettotilgangen er beregnet å bli ca. 14 000. I 1990 er differansen mellom tilgang og undervisningssektorens behov beregnet å øke til ca. 10 000. Med andre ord: I 1975 måtte 1 000 filologer finne seg jobb utenfor undervisningssektoren, i 1985 kan 5 000 komme til å måtte gjøre det, i 1990 10 000. Til sammenlikning kan nevnes at i 1973 var totalbestanden av filologer utenfor undervisningssektoren 860! 180 var ansatt i sentraladministrasjonen, 110 i forlag, 105 i NRK, 90 i bibliotek, museer og arkiver, osv. Hvis disse tilgangstallene holder seg, går vi ikke bare mot et akademikersamfunn, men fremfor alt mot et filologisk samfunn. Vårt «1984» kan bli et samfunn hvor drosjesjåføren snakker fransk, trikkekonduktøren kroatisk, ekspeditøren tysk og hvor bokselgerne har norsk hovedfag.

Prognosene det er gjort rede for er noe «mekaniske». Tilpasninger via arbeidsmarkedet er neglisjert. En stor og økende strøm av nye akademikere vil endre de relative lønnssatser i akademikernes disfavør. Dette vil antagelig skje til tross for at vi står foran en akademikerkrevende næringsutvikling. Tilgangen er som vist foran så mye større. Endringer i de relative priser vil føre til at prognosene presentert ovenfor ikke blir helt riktige. Både i den private og i den offentlige sektor vil en få en tilskyndelse til å erstatte andre arbeidstakere og realkapital med akademikere. En kan f.eks. ikke utelukke at en i undervisningssektoren finner det budsjettmessig lurt å bruke flere lærere pr. elev, samtidig som en skjærer ned på utgiftene til bøker, skrivepapir, blyanter, viskelær og skolerom. I det læreren blir billigere relativt sett vil en også kunne få en tilskyndelse til å ekspandere undervisningen totalt i landet, altså produsere flere kandidater hvorav kanskje noen også blir lærere. Gjennom tilpasninger på arbeidsmarkedet kan akademikerne etterhvert også fortrenge andre med såkalt lavere utdanning fra arbeidsoperasjoner en nå kaller ikke-akademiske. Dette kan enten skyldes at arbeidsgiveren tross alt ser noen gevinster i den utdanning den arbeidssøkende akademiker har, eller at vedkommende akademiker under alle omstendigheter ville ha blitt foretrukket til stillingen. Med rette eller urette vil det fortone seg som nødvendig å ha en «fin» utdanning for å unngå bare å få «drittjobber». I motsetning til tidligere vil imidlertid en akademisk utdanning ikke lenger være tilstrekkelig for en yrkesmessig karriere. En kan heller ikke utelukke at yrkesorganisasjoner etterhvert vil sette krav om universitetsutdanning for utøverne i sin bransje. En kan kanskje komme til å oppleve akademisering av frisøryrket, kelneryrket (husk franske viner) osv. Det er blitt hevdet at det ikke er så ille at en kelner kan underholde sine gjester på tre språ, at drosjesjåføren kan fortelle anekdoter om admiral von Gabel, Tordenskjolds overordnede og opphavet til navnet Gabels gate, og at trikkekonduktøren kan forklare forholdet mellom MIS og MRT. Et slikt synspunkt må være basert på at folk studerer av kjærlighet til et fag. Det er mitt inntrykk at de fleste studerer for å bli noe. Det er et offer, en investering, også for samfunnet, å ha folk gående som elever. Den enkelte student opplever også i de fleste tilfeller studietiden som en investeringsperiode. At den viser seg å ha vært en konsumperiode betyr at det har vært foretatt en feilinvestering. Prognosene gjengitt ovenfor, sammen med tilgangstallene, viser at feilinvesteringene kan bli store fremover. I den forstand kan en snakke om samfunnsøkonomisk ressursløsing.

På 60-tallet foregikk det en diskusjon om hvordan en skulle dimensjonere studiene ved universitet og høyskoler. Med unntak for visse kapitalintensive studieretninger (medisin og odontologi) ble dimensjoneringskriteriet nærmest det at det skulle være en menneskerett å studere. Studiene skulle være åpne. Det var også i denne akademiske atmosfæren at ideen om distriktshøyskoler fremsto. Distriktshøyskolene har i mange tilfeller vist seg å bli en mellomting av folkehøgskoler og universitetsfilialer. Den før nevnte høye ledigheten blant distriksh øgskolekandidater viser også at arbeidsmarkedet har stilt seg noe uforstående til hva slags arbeidskraft dette er. En kan bli ledet til å tro at formålet med opprettelsen av disse skolene var studier for studienes egen skyld og ikke det at en skal studere for å bli noe.

Kostnadene som den enkelte student bærer i utdanningsperioden, er sterkt subsidierte i Norge. Dette virker stimulerende på studenttilstrømningen. Noen vil kunne innvende at hvis studentene er besjelet av yrkesmulighetene i fremtiden mer enn av kjærligheten til faget, vil tilstrømmingen etterhvert regulere seg selv. Innvending mot dette er for det første at de informasjoner ungdom får om fremtidige arbeidsmuligheter er høyst mangelfulle. For det andre vil den enkelte helt rasjonelt kunne tenke som så: «Riktignok er det slik at noen av oss ikke får god nok jobb etterpå, men hvorfor skal akkurat jeg være en av dem? «Etterhvert som en tar eksamener vil en få bekreftet/korrigert denne oppfatningen. Men denne korrigeringsperioden kan bli unødvendig lang og vegen tilbake til en annen utdanning/arbeidssituasjon kan bli problemfylt.

Følgende er min påstand: Arbeidsmarkedet for akademikere i 70-årene og NAVF's prognoser viser at vår høyere utdanning er offer for en la-det skurepolitikk. Av hensyn til unge menneskers start på et voksent liv og av hensyn til bruken av samfunnets begrensete ressurser bør en sette i gang med en langt mer omfattende planlegging og hardhendt reulering av den høyere utdanning enn hva som er tilfelle nå. Det kan ikke være samfunnsøkonomisk optimalt å legge opp til et så høyt akademisk konsum som NAVF's etterspørsels- og tilbudstall indikerer; iallfall ikke så lenge de fleste av studentene, deres foresatte og slektninger og — vil jeg tro — de bevilgende myndigheter tror man driver og investerer i utdanningskapital.

LITTERATUR:

Eriksen Knut: «Etterspørselen etter utdannet arbeidskraft i 1990 fordelt på utdanningsgrupper». Notat nr. 5. 1976, NAVF 1976.

Kobberstad Tor: «Arbeidsmuligheter for kandidater med juridisk og samfunnsvitenskapelig utdanning. Sammenfatning og konklusjoner». NAVF 2: 1976.

Kobberstad Tor: «Høyere utdanning-arbeidsløshet» Foredrag på industriseminaret oktober 1976.

NAVF's utredningsinstitutt: «Arbeidsmuligheter for filoger» NAVF 1976:5.

NAVF's utredningsinstitutt: Arbeidsmarkedet for nye akademikere høsten 1975». NAVF 1976:10.

Generalplanlegger

Med forbehold om kommunestyrenes godkjennelse søker kommunene Hammerfest, Kvalsund, Måsøy og Sørøysund etter generalplanlegger i fast stilling med snarlig tiltredelse.

Arbeidet vil vesentlig bestå av generalplanarbeid. Stillingen er økonomisk og administrativt underlagt regionplanrådet.

Utdannelse: Sosial- eller siviløkonom, eventuell annen høyere økonomisk utdannelse.

Lønn: L.tr. 19—22 i Statens lønnsregulativ. Herav 2 pst. pensjonsinnskudd.

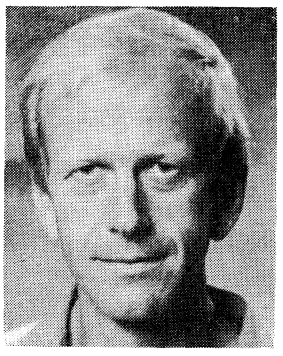
Flytteutgifter dekkes, innskuddsleilighet skaffes på bostedet Hammerfest.

Søknadsfrist 20. mars 1977.

Nærmere opplysninger ved henvendelse telefon (84)12389,

Søknad sendes
REGIONPLANRÅDET,
Postboks 176,
9601 Hammerfest.

Konsentrasjon og marknadsmakt i norsk industri i 1972 [1) 2)]



AV
HØGSKOLELEKTOR ODDVAR HAUGLAND
TELEMARK DISTRIKTSHØGSKOLE

Ut frå industri- og utanrikshandelsstatistikken for 1972 er det her utført utrekningar av dei største produsentane sine delar av produksjon og omsetjing for i alt 674 industrivaregrupper. Føremålet med utrekningane er å kaste ljos over marknadsstruktur og makttilhøve på norske industrivaremarknader.

Utrekningane viser sterk seljarkonsentrasjon. På heile 546 varegrupper er produksjonsdelen til dei 4 største produsentane over 70 pst. og marknadsdelen til dei 4 største produsentane er over 50 pst. på 234 varegrupper. Varegrupper der anten marknadsdelen til dei 4 største produsentane er over 50 pst. eller overstig 65 pst. for dei 8 største er definert som fåtalsdominerte. Ut frå det kriteriet blir 252 varegrupper med 27 pst. av total produksjon klassifisert som fåtalsdominerte.

I. Innleiing.

Maktomgrepet kan ikkje seiast å ha stått sentralt i økonomisk litteratur. Dette heng nok i stor grad saman med den posisjon frikonkurransesystemet har hatt som basismodell innan økonomisk teori. Frikonkurransemodellen skisserar eit samfunn der økonomisk makt er så jamt fordelt at ein kan sjå bort frå ho. Dei einskilde aktørane, marknadsdeltakarane, vil måtte tilpasse seg gitte data utanfrå, utan sjølv å ha høve til å innverke på dei. I eit slikt samfunn har ikkje deltakarane høve til å påverke andre seljarar eller kjøparar slik at dei kan oppnå økonomiske føremoner. Det kan då vere rimeleg å seie at marknadsdeltakarane på ein frikonkurransemarknad ikkje har verkemiddel til å utøve økonomisk makt. Det er difor naturleg å nytte denne marknadsforma som eit nullpunkt eller ei referanseramme i diskusjonen av marknadsmakt. I tilfelle ein har andre marknadsformer, som med ei sams nemning kan kallast ufullkomen konkurranse, har nokre av marknadsdeltakarane større spelerom. Eksistensen av marknadsmakt vil då innebere at det er ei eller anna form for ufullkomen konkurranse.

Graden av marknadsmakt vil avhenge av ei rekkje faktorar som talet på marknadsdeltakarar, kor differensiert vara er, etableringstilhøve, storleiken på foretaket, finansiell styrke, kostnadsstruktur og grad av horisontal og vertikal integrasjon.[3])

Denne analysen er konsentrert om den makt seljarane har på ein produktmarknad og ved hjelp av tilgjengeleg statistikk blir det prøvd å kaste ljos over marknadsstrukturen og maktttilhøva på norske industrivaremarknader. I empiriske analysar som denne er det vesentleg å finne fram til kriterie for marknadstilhøva som gir meining ut frå økonomisk teori, men som likevel er operasjonelle ut frå tilgjengeleg statistikk. Den mest bruka og empirisk sett enklaste måten å nærme seg marknadsmaktproblemet på, er ved analyse av konsentrasjonstendensar målt ved dei største produsentane sine produksjons- og marknadsdelar. Ei slik kartlegging av konsentrasjon gir likevel i beste fall berre eit mål på den formelle maktposisjonen til sel-

---

Oddvar Haugland er født i 1942 og tok sosialøkonomisk embetseksamen i 1968. Han har seinare vore tilsett i Planleggingsavdelingen i Finansdepartementet og har frå 1971 vore høgskolelektor ved Telemark distriktshøgskole.

1) Artikkelen byggjer på Haugland (1). Arbeidet er utført i regi av Maktutredningen og er ein lekk i arbeidet med delprosjektet Marknadsmakt.

2) Eg skuldar takk til Vidar Ringstad og Steinar Strøm som har rydda opp i fleire feilaktige og uklåre formuleringar. Dei som enda er att, er eg sjølvsagt sjølv ansvarleg for.

3) For ei nærare drøfting av marknadsmaktproblematikken, sjå Haugland og Ringstad (2) og (3).

jarane. I kva grad dominerande seljarar faktisk klarer å utnytte sine maktposisjonar til å påverke prisar og løner m.m. seier desse ingenting om.

Ved sida av spørsmål om marknadsmakta er realisert eller ikkje, kan det peikast på fleire tilhøve som forkludrar biletet. Ein kan her berre nemne tilhøve som offentlege reguleringar av prisar m.m., konsentrasjon på kjøparsida («countervailing power»), konkurranseregulerande avtalar og samanslutningar mellom seljarane, finansielle samanslutningar, dominerande minoritetseigarpostar, sams styrerepresentantar, regionale marknader og differensierte produkt. Dei første to tilhøva gjer at produksjons- og marknadsdelane overvurderar marknadsmakta, medan dei andre tilhøva verkar i motsett lei. I denne analysen har det berre vore mogleg å ta omsyn til registrerte konkurranseregulerande avtalar og samanslutningar mellom seljarane. Dette er gjort ved å rekne ut kartellmedlema sin del av produksjon og omsetjing og korrigere produksjons- og marknadsdelane ved at kartellmedlema blir handsama som ei eining. Ved tolking av resultata er det viktig å ha i minne dei andre tilhøva som også påverkar seljarane si maktstilling og som det ikkje har vore høve til å ta omsyn til i denne undersøkjinga.

II. Datamaterialet.

Analysen er avgrensa til industrivaremarknadene og datakjeldene er industri- og utanrikshandelsstatistikken for 1972.[4]) Vidare er det nytta opplysningar om private konkurranseregulerande avtalar og samanslutningar frå Prisdirektoratet sitt register.[5])

I industristatistikken som omfattar næringane industri og bergverksdrift, er produksjonen av dei ulike varene spesifisert på varegrupper i følgje ein varespesifikasjon som byggjer på Brysselnomenklaturen. Utrekningane er basert på den 4-sifra varespesifikasjonen og alle varegrupper der verdien av den innanlandske produksjonen i 1972 var større enn kr 50 000 er tatt med. Av i alt 709 varegrupper der det var registrert produksjon i 1972, blei det attende 674 varegrupper, som representerte nær 100% av den samla verdien av vareproduksjonen i store bedrifter i 1972.[6])

Ved inndelinga i varegrupper i industristatistikken er det lagt større vekt på å gruppere varer ut frå likskapar på tilbodssida til dømes varer som gjennomgår liknande produksjonsprosessar eller er laga av same råmateriale, enn å gruppere varer slik at ein får ei varegruppe som er ein marknad i økonomisk tyding. Ei varegruppe i økonomisk tyding må innehalde alle varer som er sterkt substituerbare. Det er klårt at vareinndelinga i industristatistikken ikkje er foretatt med dette for auge, men ei omklassifisering er svært ressurskrevjande og resultatet er ikkje garantert betre.

I industristatistikken ligg det ikkje føre nokon offisiell overgang frå varegruppering til sektorgruppering. For å få eit meir konsentrert oversyn over utrekningane har det likevel vore nødvendig å slå saman materialet noko. Dette er gjort ved at alle 674 varegrupper er fordelt på 28 hovudgrupper eller sektorar. Desse sektorane er stort sett i samsvar med den 3-sifra sektorinndelinga i industristatistikken, men tal som kjem fram her for vareproduksjon i dei ulike industrisektorane kan ikkje samanliknast med produksjonstal for dei tilsvarande sektorane i industristatistikken.

For å registrere innanlandsk omsetjing av kvar vare er det nødvendig med tal for eksport og import i tillegg til innanlandsk produksjon. Desse opplysningane har vi fått frå utanrikshandelsstatistikken. Varespesifikasjonen byggjer og her på Brysselnomenklaturen. Verdien av importerte varer er verdien ved grensa, cif-verdi, og ved eksport er det vara si fob-verdi som blir registrert. Utanrikshandelsstatistikken gjev ikkje grunnlag for oppdeling av import og eksport av ulike varer på bedrifter. Dette får innverknad på utrekninga av marknadsdelane.

Den tredje datakjelda er Prisdirektoratet sitt register over samanslutningar og konkurranseregulerande avtalar. Registeret er oppretta med heimel i Prislova og inneheld pr. 1. juli 1972 i alt 257 samanslutningar og 136 avtalar. I kva grad alle avtalar og samanslutningar av konkurranseregulerande art er med i registeret, er vanskeleg å vurdere, men det er neppe tilfelle. Alternative opplysningar er det imidlertid sparsamt med. Ut frå desse registrerte reguleringane er det sortert ut 60 samanslutningar og avtalar av bindande karakter for industrivarer som blir produsert her i landet. Lokale reguleringar og avtalar som gjeld eksportsamarbeid er ikkje med. Desse avtalane er fordelt på 5 ulike reguleringsformer, sams salskontor, avtalar om�- og kvotefordeling, avtalar om produksjonsavgrensing og spesialisering, avtalar om prissetting og avtalar om rabattar og leveringsvilkår.

Den økonomiske avgjerdseininga i analysen er foretak, dvs. ei eller fleire bedrifter under sams leiing og kontroll. Ein betre eining i slike analysar ville vere ei eining der viktige avgjerder som foretakspolitikk

4) NOS Industristatistikk 1972, Statistisk Sentralbyrå, Oslo 1974. NOS utanrikshandelsstatistikk 1972, SSB, Oslo 1974.

5 Oversikt nr. 5 over Registeret for konkurransereguleringer og storbedrifter pr. 1. juli 1972, Prisdirektoratet, Oslo 1972.

6) I dei fleste industrigruppene er bedrifter med minst 5 sysselsette i gjennomsnitt for året rekna som store, i einskilde grupper er kravet minst 3 sysselsette og i nokre få indutrigrupper er alle bedrifter rekna som store, sjå NOS Industristatistikk, 1972 s. 9.

inklusiv pris- og salspolitikk blir fastlagt. Konsern ville nok vore ei betre eining, men desse ligg det ikkje føre noko oversyn over i norsk statistikk.

III. Konsentrasjonsmål.

Som eit mål for formelle maktposisjonar er det nytta produksjons- og marknadsdelar som gir uttrykk for kor stor del dei 4 og 8 største foretaka har av total innanlandsk produksjon og omsetjing av dei ulike varene. Trass i dei veikskapane desse måla for marknadsmakt har, gir dei likevel nyttig informasjon om marknadsstrukturen.

Produksjonsdelane for dei 4 og 8 største produsentane av ei vare er definert ved:

$$(1) \quad P_{ij} = X_{ij}/X_i \quad j = 4,\ 8 \quad i = \text{varegruppe}$$

der X_{ij}, $j = 4, 8$, er produksjonsverdien av vare i til dei 4 og 8 største innanlandske produsentane av vedkomande vare og X_i er den totale innanlandske produksjonen av denne vara.[7])

For å ta omsyn til at det går føre seg eksport og import, kan ein rekna ut marknadsdelar for dei 4 og 8 største foretaka dvs. kor stor del dei 4 og 8 største foretaka har av den innanlandske omsetjinga av vedkomande vare. Marknadsdelane, M_{ij}, er gitt ved:

$$(2) \quad M_{ij} = \frac{X_{ij} - A_{ij} - L_{ij} + B_{ij}}{X_i - A_i - L_i + B_i} \quad j = 4, 8$$

der

X_i = innanlandsk produksjon av vare i
A_i = eksport av vare i
L_i = produksjon for lager av vare i
B_i = import av vare i.

X_{ij}, A_{ij}, L_{ij}, B_{ij} har tilsvarande tolking for dei 4 og 8 største foretaka med omsyn til innanlandsk omsetjing av vare i. Teljaren i (2) gir då uttrykk for samla omsetjing i dei 4 og 8 største foretaka på den innanlandske marknaden og nemnaren fortel kor stor den totale innanlandske omsetjinga har vore av vedkommande vare.

I utanrikshandelsstatistikken er ikkje eksport og import av dei ulike varene fordelt etter foretak, slik at A_{ij} og B_{ij} er det ikkje mogleg å få registrert. Tilsvarande vanskar oppstår det med produksjon for og uttak frå lager, lagerendring. Ut frå industristatistikken er det ikkje mogleg å få tal for L_i og L_{ij}.

Det er difor nødvendig å gjere følgjande føresetnader:

a) Dei 4 og 8 største produsentane av vara sel berre eigenproduksjon dvs., $B_{ij} = 0$, $j = 4, 8$.
b) Inga lagerendring, altså $L_i = L_{ij} = 0$, $j = 4, 8$.
c) Dei 4 og 8 største produsentane eksporterar ein like stor del av sin produksjon som totalt for vara

$$A_{ij}/X_{ij} = A_i/X_i, \quad j = 4, 8$$

Ved å sette dette inn i uttrykket for marknadsdelane (2) får vi:[8])

$$(3) \quad M_{ij} = \frac{X_{ij}(1 - A_i/X_i)}{X_i - A_i + B_i} \quad j = 4, 8$$

Som nemnt innleiingsvis er registrerte avtalar innan industrien fordelt på dei ulike varegruppene. På dette grunnlaget er det rekna ut kartelldelar etter formelen:

$$(4) \quad P_i^k = X_i^k/X_i$$

der X_i^k er kartellmedlema sin produksjon av vare i.

Vidare er det rekna ut kartellkorrigerte produksjonsdelar som gir uttrykk for kor stor del kartellmedlema pluss dei 3 og 7 største foretaka utanom kartellet har av total innanlandsk produksjon.[9])

$$(5) \quad P_i^{k+r} = X_i^{k+r}/X_i \quad r = 3, 7$$

Tilsvarande korrigeringar er foretatt for marknadsdelane:

$$(6) \quad M_i^{r+k} = \frac{X_i^{r+k}(1 - A_i/X_i)}{X_i - A_i + B_i} \quad r = 3, 7$$

IV. Resultat av utrekningane.

a) *Konsentrasjon i industrivaregruppene i 1972.*

Ved hjelp av ulike tabellar vil det her bli gitt eit oversyn over konsentrasjonstilhøva på norske industri-

7) Tala 4 og 8 er valde av to grunnar .For det første er det vanleg i konsentrasjonsstudier å nytte desse, slik at for å få høve til å samanlikne med andre analysar bør vi nytte dei same tala. For det andre støttar dei Statistisk Sentralbyrå sitt krav om at det ikkje skal vere mogleg å identifisere einskilde foretak.

8) Med denne marknadsdelen får ein målt kor stor del eigenproduksjonen til dei 4 og 8 største innanlandske produsentane under visse føresetnader om eksport og lagerendring er av den innanlandske omsetjinga av vara. Vi får ikkje nødvendigvis registrert dei største leverandørane av denne vara og målt kor dominerande desse er på den innanlandske marknaden.

Føresetnadene som er gjort for å kome fram til (3) kan neppe seiast å vere realistiske. I mange høve har produsentane av ei vare import av same vara. Dette kan vere produsentar som sjølve har liten produksjon, men er store på marknaden på grunn av omsetjing av importvarer. Føresetnadene som er gjorde om eksporten og at det ikkje er lagerendring er heller ikkje gode, men det ligg ikkje føre noko reelt alternativ.

9) Dersom kartellet blir oppfatta som ei avgjerdseining, vil dei kartellkorrigerte produksjonsdelane gi uttrykk for 4 og 8 einingar som sin del av produksjonen.

varemarknader i 1972 målt ved produksjons- og marknadsdelar.

Av tabell 1 går det fram at av i alt 674 varegrupper er det 110 varegrupper, eller om lag 16%, der det berre er ein produsent. Verdien av produksjonen i desse varegruppene utgjer rett nok berre vel 2% av den totale industrivareproduksjonen. Snaue halvparten av varegruppene, 309, har færre enn fem produsentar. I alt 515 varegrupper har færre enn 20 produsentar.

I tabell 2 er varegruppene fordelt etter storleiken på produksjonsdelen for det største foretaket, dei 4 største og 8 største foretaka. På heile 290 varegrupper eller 43 prosent av alle varegrupper har det største foretaket meir enn 70 prosent av produksjonen. Dette gjeld rett nok ikkje så store varegrupper, idet dei berre har 12,6 prosent av total produksjon for alle varegruppene. For 413 varegrupper har det største foretaket meir enn 50 prosent av produksjonen. Desse varegruppene har 23,6 prosent av total produksjon. Utvidar ein foretakstalet til dei 4 største, legg ein merke til at for 546 varegrupper med 40,1 prosent av total vareproduksjon har desse foretaka ein del av produksjonen som er 70 prosent eller høgare.

I tabell 3 er marknadsdelane for dei 4 og 8 største foretaka delt inn i grupper etter storleik. I 234 varegrupper er marknadsdelen til dei 4 største foretaka på over 50 prosent. Desse varegruppene står rett nok for berre 20 prosent av total omsetjing.

I tabell 4 er det for kvar industrisektor rekna ut eit uvegd gjennomsnitt av produksjons- og marknadsdelane i dei ulike varegruppene som høyrer til sektoren. Totalt for industrien har dei 4 og 8 største foretaka produksjonsdelar på 86 og 93 prosent. Marknadsdelane er gjennomgåande lågare, nemleg 44 og 48 prosent. Eit uvegd gjennomsnitt av produksjons- og marknadsdelar kan gi eit skjeivt inntrykk av konsentrasjonen i vedkomande sektor i det alle varegruppene tel likt uavhengig av kor stor produksjon og omsetjing det er av vedkomande vare. I dei to siste kolonnene i tabell 4 er det rekna ut sektorvise produksjonsdelar for dei 4 og 8 største foretaka som eit vegd gjennomsnitt av produksjonsdelane i dei einskilde varegruppene med produksjonen i varegruppene som vekter. Som ein kunne vente er gjennomsnittet for alle industrisektorane nå vesentleg lågare nemleg 59 og 71 prosent. *Dette viser, som det og framgår av tabell 1, at det er jamnt over varegrupper med liten produksjon som har høgast produksjonsdel for dei 4 og 8 største foretaka.* Den vegde produksjonsdelen for dei 4 største foretaka varierar frå 100% i sektor 14: Produksjon og raffinering av jordolje til 29 prosent i sektor 8: Produksjon av trevare.

Det uvegde gjennomsnittet av marknadsdelar for dei 4 største foretaka varierar frå 19 prosent i sektor 26:

Tabell 1. Varegrupper etter talet på innanlandske produsentar.

Tal på foretak	Varegrupper		Produksjonsverdi	
	Tal	Prosentdel	Mill. kr.	Prosentdel
1	110	16,3	1281,0	2,3
2 - 4	199	29,5	4584,6	8,4
5 - 9	111	16,5	4128,5	7,5
10 - 19	95	14,1	5805,0	10,6
20 - 49	81	12,0	9598,3	17,5
50 -	78	11,6	29431,6	53,7
Sum	674	100,0	54829,0	100,0

Produksjon av teknisk og vitskapelege instrument til 58 prosent i sektor 28: Bergverksdrift og 57 prosent i sektor 22: Produksjon av metallvarer.

I einskilde sektorar er produksjonsdelen høg, medan marknadsdelen er vesentleg lågare. Dette gjeld sektorane 26: Produksjon av tekn. og vitskaplege instrument, 03: Produksjon av tobakksvarer, 04: Produksjon av tekstilvarer, 05: Produksjon av lær og skinnvarer, 29: Produksjon av maskinar.

Undersøking av produksjons- og marknadsdelar tar sikte på å avdekke formelle maktposisjonar på norske industrivaremarknader, i første rekkje marknader som blir dominert av eitt eller eit lite tal foretak. Dei kriteria som blir nytta i slike analysar varierar ein del og kan verke noko vilkårlege. I denne analysen er det nytta eit kriterie på fåtalsdominans basert på marknadsdelen:

> Fåtalsdominans ligg føre når dei fire største foretaka sin del av omsetjinga på den innanlandske marknaden er større eller lik 50 prosent eller dei åtte største foretaka sin del er større eller lik 65 prosent.

I tabell 5 er det gitt nokre opplysningar om fåtalsdominerte varegrupper. For kvar einskild industrisektor er det her opplysning om talet på varegrupper som i alt høyrer til sektoren, kor mange av desse som er fåtalsdominert, kor stor produksjonen er i desse varegruppene og kor stor del dette er av den totale produksjonen i vedkomande sektor.

For industrien totalt er det 252 varegrupper av i alt 674 som er fåtalsdominerte dvs. der anten dei fire største foretaka har ein del av omsetjinga av vedkomande vare på den innanlandske marknaden som er større eller lik 50 prosent eller dei åtte største foretaka sin del er større eller lik 65 prosent. Produksjonen i varegrupper der det er fåtalsdominans er ialt 14,7 milliarder kr. eller 26,8 prosent av total produksjon, men delen varierar sterkt frå sektor til sektor. Sterk fåtalsdominans finn ein i sektorane:

Tabell 2. Produksjonsdelar for det største, dei 4 største og dei 8 største foretaka etter storleik og talet på varegrupper, 1972.

Produksjons-del	Det største foretaket		4 største foretaka		8 største foretaka	
	Tal på vare-grupper	Varegrupp-ene sin del av total produksjon i prosent	Tal på vare-grupper	Varegrupp-ene sin del av total produksjon i prosent	Tal på vare-grupper	Varegrupp-ene sin del av total produksjon i prosent
- 0,09	17	13,2	-	-	-	-
0,1 - 0,19	60	29,3	7	6,2	1	1,1
0,2 - 0.29	67	20,1	19	13,4	4	4,5
0,3 - 0,39	52	5,0	20	10,7	17	12,1
0,4 - 0,49	65	8,8	21	16,4	11	7,8
0,5 - 0,59	71	7,1	26	9,3	18	6,1
0,6 - 0,69	52	3,9	35	3,9	17	15,4
0,7 - 0,79	59	2,2	49	7,0	25	8,5
0,8 - 0,89	45	1,1	62	10,3	37	6,5
0,9 - 0,99	79	3,6	108	7,7	114	16,6
1,00	107	5,7	327	15,1	430	21,4
I alt	674	100,0	674	100,0	674	100,0

3. Produksjon av tobakksvarer (100,0)
12. Produksjon av kjemiske råvarer (91,7)
20. Produksjon av stål, jern, ferroleg. (90,6)
17. Produksjon av keramiske produkt. (82,0)
13. Produksjon av kjemisk/tekniske produkt (73,7)
2. Produksjon av drikkevarer (65,2)

Sektorar som merkar seg ut i motsatt lei er:

9. Produksjon av møblar (0,0)
7. Produksjon av skotøy (0,9)
14. Produksjon og raffinering av jordolje (1,0)
5. Produksjon av klede (2,4)
11. Grafisk produksjon og forlag (2,9)

Det kan vere nyttig å samanlikne dei resultat vi har kome fram til om konsentrasjon på norske industrivaremarknader med tidlegare undersøkjingar om konsentrasjon i norsk industri. Resultata vil og bli jamført med resultata frå ei svensk undersøkjing.

For året 1948 har Frøystein Wedervang gjort utrekningar for 502 varegrupper ut frå Industristatistikken[10]). Produksjonen i desse 502 varegruppene var om lag 80 prosent av den totale industriproduksjonen. Wedervang fann at for 1948 var i alt 57 prosent av produksjonen i varegrupper der dei 4 største foretaka hadde meir enn 70 prosent av produksjonen. Dette indikerer ein vesentleg sterkare konsentrasjon enn det som denne undersøkjinga viser. Av i alt 674 varegrupper er det ifølge tabell 2 546 varegrupper som utgjer vel 40 prosent av samla produksjon, der dei 4 største foretaka har ein produksjonsdel som overstig 70 prosent. Denne forskjellen kan ha samanheng med at Wedervang i sin analyse har utelatt ein del varegrupper, men det er vanskeleg å tru at heile forklåringa ligg her. Det ser ut til at konsetrasjonen målt ved produksjonsdelar for dei 4 største foretaka var vesentleg lågare i 1972 enn i 1948.

Tabell 3. Marknadsdelar for dei 4 og 8 største foretaka etter storleik og talet på varegrupper 1972.

Marknadsdel	4 største foretak		8 største foretak	
	Tal på vare-grupper	Del i prosent av omsetjing	Tal på vare-grupper	Del i prosent av omsetjing
- 0,09	125	17,3	123	15,8
0,1 - 0,19	75	17,0	61	10,8
0,2 - 0,29	100	19,2	79	11,3
0,3 - 0,39	76	16,0	74	15,5
0,4 - 0,49	64	10,5	68	13,7
0,5 - 0,59	55	6,3	63	8,5
0,6 - 0,69	62	5,8	54	8,6
0,7 - 0,79	41	2,7	54	7,1
0,8 - 0,89	38	3,0	49	4,8
0,9 - 0,99	35	2,2	45	3,5
1,00	3	0,0	4	0,4
Sum	674	100,0	674	100,0

[10]) Wedervang (8).

Tabell 4. Varegruppekonsentrasjon i prosent etter industrigrupper,1972.

Industrisektor	Uvegd gjennomsnitt				Vegd gjennomsnitt med totalproduksjon innan kvar varegruppe som vekt	
	Produksjonsdel		Marknadsdel		Produksjonsdel	
	4 største	8 største	4 største	8 største	4 største	8 største
1. Prod. av næringsmiddel	77	85	48	55	44	56
2. Prod. av drikkevarer	81	89	52	60	57	77
3. Prod. av tobakksvarer	97	100	42	45	93	100
4. Prod. av tekstilvarer	88	95	41	44	72	86
5. Prod. av klede (- skoty)	76	86	32	38	33	46
6. Prod. av lær og skinnvarer	88	94	36	40	68	83
7. Prod. av skoty	77	87	37	41	45	62
8. Prod. av trevarer	67	76	34	40	29	38
9. Prod. av møblar m.m.	37	48	31	40	32	40
10. Treforedling	75	89	48	58	54	74
11. Grafisk prod., forlag	77	85	36	40	30	43
12. Prod. av kjem. råvarer	100	100	56	56	98	100
13. Prod. av kjem. tekn. prod.	92	97	53	56	83	93
14. Raffinering og prod. av jordolje	97	99	35	37	100	100
15. Prod. og rep. av gummiprod.	93	98	34	37	87	94
16. Prod. av plast og plastvarer	76	83	28	32	49	63
17. Prod. av keramiske prod.	96	99	44	46	93	98
18. Prod. av glass og glassvarer	95	99	45	47	95	99
19. Prod. av mineralske prod.	87	92	54	59	59	66
20. Prod. av jern, stål og ferroleg.	92	96	46	49	86	96
21. Prod. av ikke jernhold. met.	98	100	46	47	93	100
22. Prod. av metallvarer	86	93	57	62	64	73
23. Prod. av maskinar	87	93	26	28	65	78
24. Prod. av el. app. og mat.	90	95	38	41	75	86
25. Prod. av transportmidlar	89	94	53	55	49	65
26. Prod. av tekn. vit. instr.	96	100	19	20	88	97
27. Industriprod. elles	95	98	37	38	89	95
28. Bergverksdrift	63	79	58	66	66	84
Totalt	86	93	44	48	59	71

Ut frå Industristatistikken har Steinar Strøm for året 1968 gjennomført ein analyse av konsentrasjonstendensar i norsk industri.[11]) Strøm har rekna ut produksjons- og marknadsdelar for dei 4 og 8 største sektorforetaka for i alt 86 sektorar etter inndelinga i nasjonalrekneskapen. Hans produksjons- og marknadsdelar svarar til dei som er nytta i denne analysen. Kriteriet for fåtalsdominans er og det same. Strøm fann at ein fjerdedel av dei 86 sektorane kan klassifiserast som sektorar med anten monopol- eller oligopoltendensar (marknadsdelar for dei 4 største foretaka større enn 50 eller større enn 65 for dei 8 største foretaka). Denne fjerdedelen hadde om lag 21 prosent av industrien sitt totale bruttoprodukt.

For industrien totalt fann vi at 252 varegrupper kunne seiast å vere fåtalsdominerte. Produksjonen på desse varegruppene utgjorde nær 27 prosent av totalproduksjonen. Sjølv om desse to undersøkingane er vanskelege å samanlikne direkte ligg resultata svært nær kvarandre.

Samanlikningar med undersøkjingar utført i andre land er ofte av avgrensa verdi, noko som heng saman med ulik storleik på marknadene, forskjellig importkonkurranse m.m. I Sverige er det gjennomført konsentrasjonsanalysar for åra 1963 og 1967.[12]) Desse to undersøkjingane er utført etter same opplegget, slik at dei er samanliknbare. Her vil det i første rekkje bli samanlikna med 1963-undersøkjinga.

Frå industristatistikken er det i denne valt ut i 450 varegrupper som utgjorde 75 prosent av den totale bruttoproduksjonsverdien i svensk industri i 1963. Varegrupper med produksjon under ei viss grense, 25 mill. kr. er ikkje med. Eit uvegd gjennomsnitt av produksjonsdelane for dei 4 og 8 største foretaka viser 76 og 86 prosent. Tilsvarande tal i denne undersøkjinga er noko høgare nemleg 86 og 93 prosent. Her må ein hugse på at det i den svenske undersøkjinga ikkje er med mange små varegrupper som vanlegvis har høge produksjonsdelar for dei 4 og 8 største foretaka. I den svenske undersøkjinga avvik kriteria som er nytta på eintals- og fåtalsdominans noko frå mine.[13]) Det blei

[11]) Strøm (7)

[12]) Sjå SOU 1968:5 (5) og Statens pris och kartellnämnd (6)

[13]) SOU 1968:5 kriteria:

a) Einforetaksdominans når det største foretakets produksjonsdel er minst 70 prosent og importdelen høgst 30 prosent.

b) Fåtalsdominans når dei 4 største foretaka sin produksjonsdel er minst 70 prosent eller dei 8 største foretaka sin del minst 90 prosent, og prosentvis importdel høgst 30.

Tabell 5. Fåtalsdominerte varegrupper etter sektor 1972[1])

Sektor	Varegrupper i alt	Varegrupper med monopol/ fåtals-dominans	Produksjon i fåtalsdominerte varegrupper. Mill.kr.	Del i prosent av total produksjon i sektor.
1. Prod. av næringsmiddel	88	44	3370,2	26,9
2. Prod. av drikkevarer	8	5	675,3	65,2
3. Prod. av tobakksvarer	1	1	602,6	100,0
4. Prod. av tekstilvarer	60	16	314,7	21,3
5. Prod. av klede (- skoty)	16	3	21,8	2,4
6. Prod. av lær og skinnvarer	11	3	52,0	30,8
7. Prod. av skoty	5	1	2,3	0,9
8. Prod. av trevarer	25	7	224,0	7,4
9. Prod. av møblar m.m.	3	0	0	0
10. Treforedling	19	8	526,2	12,3
11. Grafisk prod., forlag	11	3	55,4	2,9
12. Prod. av kjem. råvarer	42	25	1228,1	91,7
13. Prod. av kjem. tekn. prod.	41	16	983,7	73,7
14. Raffinering og prod. av jordolje	13	3	14,0	1,0
15. Prod. og rep. av gummiprod.	10	2	:	:
16. Prod. av plast og plastvarer	6	1	:	:
17. Prod. av keramiske prod.	10	6	119,6	82,0
18. Prod. av glass og glassvarer	9	2	135,8	60,0
19. Prod. av mineralske prod.	28	16	804,3	42,6
20. Prod. av jern, stål og ferroleg.	10	6	1363,3	90,6
21. Prod. av ikke jernh. met.	14	7	1083,0	28,8
22. Prod. av metallvarer	77	32	1090,2	32,3
23. Prod. av maskinar	55	10	297,5	9,9
24. Prod. av el. app. og materiell	25	8	866,4	35,9
25. Prod. av transportmidlar	22	11	247,1	6,8
26. Prod. av tekn. vit. instr.	18	1	:	:
27. Industriprod. elles	43	14	536,0	60,1
28. Bergverksdrift	4	1	:	:
I alt	674	252	14713,3	26,8

1) Teiknet : tyder at tal ikkje kan offentleggjerast ut frå gjeldande reglar i Statistisk Sentralbyrå om handsaming av fortrulege opplysningar.

funne ein- eller fåtalsdominans på i alt 211 varegrupper som representerte 36 prosent av den totale produksjonen. I denne analysen fann vi fåtalsdominans på 252 varegrupper som sto for nær 27 prosent av total industriproduksjon. Sjølv om ein her ikkje direkte kan samanlikne resultata er nok innslaget av ein- og fåtalsdominans ein god del større på svenske industrivaremarknader enn på norske.

b) *Kartell- og kartellkorrigerte konsentrasjonsdelar.*

Konkurranseregulerande avtalar og samanslutningar har interesse i marknadsmaktsamanheng ved at desse fører til konsentrasjon av avgjerder og prisar, omsetjing, avansar m.m. For å kunne gi noko informasjon om korleis private konkurransereguleringar påverkar konkurransetilhøva slik desse kjem til uttrykk ved hjelp av produksjons- og marknadsdelar, er det ut frå Prisdirektoratet sitt register over eksisterande kartell pr. 1. juli 1972 plukka ut i alt 60 samanslutningar og avtalar som har bindande karakter og som ikkje gjeld samarbeid på eit lokalt avgrensa område eller på eksportmarknader.[14])

14) Omgrepet kartell omfattar her altså både samanslutningar og avtalar.

Samanslutningane og avtalane er så fordelt på 5 ulike kartellformer:

Kartellform:	Talet på kartell
1. Sams salskontor	22
2. Avtalar om område- og kvotefordeling	12
3. Avtalar om produksjonsavgrensning og spesialisering	3
4. Avtalar om prissetting	6
5. Avtalar om rabattar og leveringsvilkår	17
I alt	60

Dei fleste kartella har reguleringar som fell innan fleire av hovudgruppene, slik at plasseringa av dei byggjer på skjønn.

I tabell 6 er kartella fordelte på dei ulike industrisektorane. Av i alt 674 varegrupper, som tilsaman utgjer nesten heile industriproduksjonen i 1972, ligg det føre samanslutningar eller avtalar av bindande karakter for 73 varegrupper eller vel 10 prosent. For heile industrien samla utgjer kartellmedlema sin produksjon om lag 17 prosent av total produksjon i alle varegruppene, men delen varierar mykje frå sektor til sektor. I 8 av sektorane er det ikkje registrert bindande avtalar

Tabell 6. Kartella fordelt på sektorar[1])

	1	2	3	4	5	6	7	8
	Tal på vare-grupper	Tal på kartell	Tal på kartell-bundne vare-grupper	Produk-sjonen til kar-tellmedlema Mill.kr.	Kartell-foretaka sin del av samla produksjon i prosent	Kartell-medlema sin del av produk-sjon i kar-tellbundne varegrupper i prosent Vegd gj.sn.	Gjennomsnitt-leg marknads-del for dei 4 største fore-taka i prosent	Gjennomsnitt-leg marknads-del for dei 3 største fore-taka og kar-tellet i prosent
1. Prod. av næringsmiddel	88	15	21	4107,4	33	55	48	68
2. Prod. av drikkevarer	8	1	2	470,0	45	74	52	72
3. Prod. av tobakksvarer	1	1	1	602,6	100	100	83-	103
4. Prod. av tekstilvarer	60	-	2	11,4	1	46	41	41
5. Prod. av klær (- skoty)	16	-	-	-	-	-	32	32
6. Prod. av lær og skinnvarer	11	-	1	22,8	13	83	36	39
7. Prod. av skoty	5	-	-	-	-	-	37	37
8. Prod. av trevarer	25	2	3	121,4	4	15	34	36
9. Prod. av møblar m.m.	3	-	-	-	-	-	31	31
10. Treforedling	19	11	8	1879,2	44	47	48	52
11. Grafisk produksjon, forlag	11	1	1	203,0	10	53	36	38
12. Prod. av kjem. råvarer	42	1	3	:	:	:	56	56
13. Prod. av kjem. tekn. prod.	41	1	1	:	-	:	53	53
14. Raffinering og prod. av jordolje	13	-	-	-	-	-	35	35
15. Prod. og rep. av gummiprod.	10	-	-	-	-	-	34	34
16. Prod. av plast og plastvarer	6	2	1	53,8	5	15	28	28
17. Prod. av keramiske prod.	10	1	1	:	:	:	44	44
18. Prod. av glass og glassvarer	9	-	1	:	:	:	45	45
19. Prod. av mineralske prod.	28	1	2	:	:	:	54	54
20. Prod. av jern, stål, ferroleg.	10	1	1	478,8	32	58	46	47
21. Prod. av ikkje-jernhold. met.	14	-	-	-	-	-	46	46
22. Prod. av metallvarer	77	12	9	150,8	5	21	57	57
23. Prod. av maskinar	55	3	5	281,8	9	38	26	26
24. Prod. av el. app. og materiell	25	4	5	273,7	11	19	38	38
25. Prod. av transportmidlar	22	1	1	:	-	-	53	53
26. Prod. av tekn. vit. instr.	18	-	-	-	-	-	19	19
27. Industriprod. elles	43	2	4	:	:	:	37	37
28. Bergverksdrift	4	-	-	-	-	-	58	58
I alt	674	60	73	9048,5	17	40	44	46

1) Teiknet : tyder at tal ikkje kan offentleggjerast ut frå gjeldande reglar i Statistisk Sentralbyrå om handsaming av fortrulege opplysningar.

på nokon av dei varegrupper som høyrer til sektoren. I ytterlegare tre sektorar er kartellmedlema sin produksjon svært liten (under 1 prosent av samla produksjon i sektoren). Sektorar der kartella spelar størst rolle er:[15])

3. Produksjon av tobakksvarer (100)
10. Treforedling (48)
2. Produksjon av drikkevarer (45)

For å få eit uttrykk for kor dominerande kartella er for varegrupper der det er avtalar, har vi i kolonne 6 i tabell 6 rekna ut eit vegd gjennomsnitt av kartellmedlema sin del av produksjonen i dei varegrupper innan vedkomande sektor som det er bindande avtalar. Som gjennomsnitt for alle varegrupper der det ligg føre avtalar, utgjer kartellmedlema sin del 40 prosent. Delane varierar her og sterkt mellom sektorane. Høge delar finn vi i sektorane:

3. Produksjon av tobakksvarer (100)
6. Produksjon av lær, lær- og skinnvarer (83)
2. Produksjon av drikkevarer (74)

I kolonne 7 har vi skrive oppatt gjennomsnittleg marknadsdel for dei fire største foretaka innan kvar varegruppe. I Kolonne 8 er det rekna ut gjennomsnittleg marknadsdel for dei 3 største foretaka som ikkje er med på registrerte samanslutningar eller avtalar pluss kartellmedlema. For dei sektorane der det ikkje er registrerte avtalar er det bruka marknadsdelane for dei 4 største. Forskjellen mellom marknadsdelen i kolonne 7 og 8 skulle gi ein indikasjon på kva innverknad samanslutningar og avtalar gjennomsnittleg har på marknadsdelane på sektornivå. *Vi ser at det er berre i sektorane 1: Produksjon av næringsmiddel (48—68), 2: Produksjon av drikkevarer (52—72), 3: Produksjon av tobakksvarer (83—100) og 10: Treforedling (48—52) at kartellkorreksjonen har ført til vesentleg høgare marknadsdel.*[16]) *For alle varegruppene fører kartellkorreksjonen til at den gjennomsnittlege marknadsdelen aukar frå 44 til 46.* At den totale innverknaden er såpass liten, heng sjølvsagt saman med at kartellproduksjonen for alle varegrupper tilsaman berre utgjer 17 prosent av total produksjon.

Ovanfor fann vi at i alt 252 varegrupper var fåtalsdominerte. Tek vi omsyn til bindande avtalar mellom produsentane og oppfattar kartellmedlema som ei avgjerdseining vil ytterlegare 12 varegrupper kunne klassi-

15) Talet i parantes står for kartellmedlema sin prosentdel av den totale produksjon i sektoren.

16) Tala i parantes er her marknadsdelen for dei 4 største foretaka og den kartellkorrigerte marknadsdelen.

fiserast som fåtalsdominerte. Produksjonen i dei 252 fåtalsdominerte varegruppene var om lag 27 prosent av total produksjon. Tek vi med desse 12 varegruppene som støttar kravet til fåtalsdominans når vi tek omsyn til bindande avtalar aukar prosentdelen til 37.

I den svenske undersøkjinga for året 1963 som det tidlegare er referert til, blei det foretatt eit tilsvarande utval og gruppering av bindande konkurranseregulerande samanslutningar og avtalar. I alt blei det sortert ut 69 kartell som omfatta 89 varegrupper. Produksjonen på desse varegruppene utgjorde 27 prosent av total industriproduksjon og kartella sin del av produksjonen i dei kartellbundne varegruppene var gjennomsnittleg omlag 70 prosent. Ei tilsvarande svensk undersøkjing for året 1967 viser at produksjonen på dei kartellbundne varegruppene utgjorde 24 prosent av total produksjonsverdi og kartellforetaka sin del av total produksjon var då 17 prosent.

I denne undersøkjinga fann vi at kartellforetaka sto for 17 prosent av total produksjon, som ikkje avvik mykje i frå resultatet i den svenske undersøkjinga. Men sidan kartellforetaka i Sverige 1967 i gjennomsnitt hadde 69 prosent av produksjonen i dei varegrupper der det var registrert kartell mot 40 prosent i vår undersøkjing, tyder det at dei svenske kartella har ein meir dominerande stilling på varemarknadene.

V. Oppsummering.

Av i alt 674 varegrupper som er med i analysen blei 252 klassifiserte som fåtalsdominerte, dvs. at anten dei 4 største produsentane har ein del av omsetjinga på minst 50 prosent eller 8 største ein marknadsdel som er større enn 65 prosent. Produksjonen på desse varegruppene utgjorde 27 prosent av samla produksjon i alle varegruppene. Tar ein omsyn til bindande avtalar mellom produsentane og oppfattar kartellet som ei avgjerdseining, vil ytterlegare 12 varegrupper kunne klassifiserast som fåtalsdominerte. Tilsaman utgjorde produksjonen i desse 264 varegruppene 37 prosent av samla produksjon i varegruppene.

Trass i at fåtalsdominanskriteriet er noko vilkårleg, tyder dette på at rundt 40 prosent av dei norske industrivaremarknadene i 1972 har ei monopolistisk eller oligopolitisk marknadsform. Hadde det vore mogleg å ta omsyn til finansielle konsentrasjonar, lokale marknader, internasjonale avtalar ville nok konsentrasjonen vist seg å vere endå sterkare.

Ut frå dei opplysningane som er komne fram i analysen, må det vere rett å seie at konsentrasjonen i norsk industri er sterk. Analysen synes å støtte opp under tidlegare analysar som er utført for Noreg (Wedervang (12), Strøm (11)) som viser at fullkomen konkurranse nok ikkje kan vere den marknadsforma som er mest utbreidd på norske industrivaremarknader. Samanlikna med foretakskonsentrasjonen i svensk industri er konsentrasjonen i norsk industri noko mindre. Sjølv om internasjonale samanlikningar er problematiske, tyder undersøkjingar på at foretakskonsentrasjonen til vanleg er større i små industriland enn i store (Pryor (4)). Noreg kan då seiast å passe godt inn i dette mønsteret; eit lite, høgt utvikla industriland med sterk konsentrasjon.

LITTERATUR

(1) Haugland, Oddvar: Private konkurransereguleringer og konsentrasjon i norsk industri 1972, *Arbeidsnotat nr. 43,* Maktutredningen Bø/Bergen 1976.

(2) Haugland, Oddvar og Ringstad Vidar: De økonomiske maktgrupperinger. En skisse av det teoretiske og empiriske grunnlaget for en analyse av de økonomiske maktgrupperinger i Norge. *Arbeidsnotat nr. 3* ,Maktutredningen, Bø/Bergen, 1973.

(3) Haugland, Oddvar og Ringstad, Vidar: Orientering om prosjektet Marknadsmakt, *Arbeidsnotat nr. 17,* Maktutredningen, Bø/Bergen 1974.

(4) Pryor, Fredric, L.: An International Comparision of Concentrtion Ratios, in Yamey, Brasil S. (red.) *Economics of Industrial Structure,* Penguin 1973.

(5) SOU: 1968:5: Industriens struktur och konkurrensförhällanden, *Koncentrationsutredningen III,* Stockholm 1968

(6) Statens Pris- och Kartellnämnd: *Storföretag och koncentrationstendenser,* Stockholm 1971

(7) Strøm, Steinar: Markedsstrukturen i norsk industri 1968, *Sosialøkonomen* nr. 9 og 10, 1970.

(8) Wedervang, Frøystein: *Development of a population of industrial firms,* Universitetsforlaget Bergen 1964.

Kan eksterne handelsrelasjoner misbrukes til maktpolitikk og økonomisk krigføring? [1)]

AV
FORSKER PER OLAF LIA
FONDET FOR MARKEDS- OG DISTRUBUSJONSFORSKNING

Teorien om økonomisk krigføring er temmelig naiv i sin enkleste versjon. Den går ut på at et land (sender) kan presse et annet land (mottaker) til å etterkomme visse krav ved å innføre restriksjoner i samhandelen. Disse restriksjonene fører, når visse betingelser er oppfylt, ifølge teorien til økonomisk sammenbrudd, verdiberøvelse, politisk disintegrasjon og vilje til å etterkomme senders krav.

Imidlertid viser det seg at økonomisk krigføring som regel er ineffektiv eller til og med virker mot sin hensikt, til tross for at teoriens betingelser for effektiv krigføring synes oppfylt.

Mange forfattere har prøvd å besvare spørsmålet om eksterne handelsrelasjoner kan misbrukes til maktpolitikk og økonomisk krigføring. Det er tanker fra noe av denne litteraturen som diskuteres her. Artikkelen er disponert på følgende måte:

— Først diskuterer vi begrepene maktpolitikk og økonomisk krigføring.
— Deretter skisserer vi hovedpunktene i den enkleste teorien om hvordan økonomisk krigføring virker.
— Så diskuterer vi hvordan maktorienterte stater kan manipulere med de eksterne handelsrelasjoner for å øke sin slagkraft.
— Videre undersøker vi hvordan økonomisk krigføring har virket i praksis og konkluderer med at offensive tiltak stort sett har vist seg å være virkningsløse eller virket mot sin hensikt.
— Avslutningsvis prøver vi å forklare de negative konklusjoner ved bl.a. å skissere en revidert teori om økonomisk krigførings virkninger.

Per Olaf Lia tok Sosialøkonomisk embedseksamen ved Universitetet i Oslo 1975. Han har siden eksamen vært ansatt som forsker ved seksjon for ekstern handel ved Fondet for markeds- og distribusjonsforskning og har der arbeidet med problemstillinger omkring risikospredning for eksport og import.

1) Artikkelen bygger på en innledning på Haavelmo/Thonstads seminar ved Sosialøkonomisk Institutt ved Universitetet i Oslo. Jeg vil takke deltakerne på seminaret for nyttige kommentarer og konstruktiv kritikk. Jeg vil også takke Tore Lorentzen ved Fondet for markeds- og distribusjonsforskning, Per S. Tveite og J. Faaland ved Christian Michelsens Institutt, Steinar Juel ved Norges Bank og professor Tore Thonstad ved Sosialøkonomisk Institutt ved Universitetet i Oslo som alle har lest og kommentert et utkast til denne artikkelen.

Begrepene

Makt er, ifølge Morgentau (1967), menneskets kontroll over tanker og handlinger til andre mennesker. Morgentau hevder videre: «Wherever economic, financial, territorial or military policies are under discussion in international affairs, it is necessary to distinguish between, say, economic policies that are undertaken for their own sake and economic policies that are instruments of a political policy — a policy that is, whose economic purpose is, but the means to the end of controlling the policies of another nation». All økonomisk politikk har maktpolitiske konsekvenser og økonomisk makt kan oppstå ved utforming av eksterne handelsrelasjoner uten at den økonomiske politikken er utformet med henblikk på å kunne kontrollere andre nasjoner. Et forsøk på definisjon av begrepet maktpolitikk må derfor gå i retning av at maktpolitikk er *bevisste* forsøk på å øke utøverens makt ved økonomiske, finansielle, territorale eller militære virkemidler, og hvor virkemiddelet hovedsakelig vurderes etter hvordan det virker på utøverens maktposisjon. Videre bør begrepet omfatte bruk av *allerede eksisterende makt,* uansett om denne er oppnådd ved hjelp av bevisste forsøk eller bare har grodd fram via interne og eksterne relasjoner utformet for andre formål.

Begrepet «økonomisk krigføring» skal vi la omfatte alle økonomiske tiltak som er bevisst utformet for å skade en annen nasjons økonomi. Økonomisk krigføring omfatter da embargo på eksporten til et land og boikott av dette landets eksport, manipulering med økonomisk hjelp, nasjonalisering, toll-manipulasjoner og andre eksport- og im-

portrestriksjoner hvis hensikt er å skade andre lands økonomi og ikke har interne økonomiske målsettinger.[2]) Vi skal konsentrere oss om offentlige sanksjoner, dvs. initiert av regjering, nasjonalforsamling eller overnasjonal myndighet (FN). Private aksjoner og aksjoner igangsatt av organisasjoner innen et land faller derfor utenfor. Der vi finner det naturlig vil vi benytte begrepet «sanksjoner» som synonym til «økonomisk krigføring».

«Naiv» teori

Teorien om økonomisk krigføring er forholdsvis naiv i sin enkleste versjon: Ett eller flere land, heretter kalt «senderen» (the sender) innfører restriksjoner i samhandelen med ett eller flere andre land, heretter kalt «mottakeren» (the receiver) med det formål å straffe mottakeren ved å frata denne noe av verdi og/eller presse mottaker til å føye seg/ etterkomme visse krav fra sender.

Forberedelsen av slike sanksjoner går ut på å anslå virkningene av partiell eller total embargo og boikott av mottakerens ulike import- og eksportvarer. Gjennomføringen går ut på å foreta de sanksjoner som gir størst effekt, dvs. gjør størst mulig skade på mottakers økonomi, gitt et bestemt nivå på skaden til senders økonomi.

Dersom sender ønsker å presse mottaker til å etterkomme visse krav, må disse formuleres mer eller mindre eksplisitt, og selvfølgelig love å la sanksjonene opphøre så snart kravene oppfylles. Den enkle eller naive teorien antar en nærmest proporsjonal sammenheng mellom verdiberøvelse på grunn av ødelagt økonomi og politisk disintegrasjon, og at det er en klar grense for hvor stor økonomisk ødeleggelse mottakerens politiske system tåler før landets ledelse splittes eller det oppstår splittelse mellom ledelse og befolkning. Når denne grense nås, vil politisk oppløsning skje raskt og medføre vilje til forhandlinger med sikte på å etterkomme senders krav og få hevet sanksjonene.

Siden teorien antar sammenheng mellom verdiberøvelse og politisk disintegrasjon, må nødvendigvis en del betingelser oppfylles for at økonomiske sanksjoner skal kunne være et brukbart virkemiddel for senderen. Dersom mottaker uten videre kan vri seg unna de uheldige konsekvensene av sanksjonene, vil disse være virkningsløse. De ideelle betingelser vil for senderen være:

1) At importandelen er høy i de viktige sektorer i mottakerens økonomi.
2) At det hos mottaker ikke er noe (nært) internt substitutt for importen.
3) At en høy andel av den viktige importen kommer fra sender.
4) At det ikke finnes noe (nært) eksternt substitutt for denne importen slik at mottaker ikke kan true med å skifte handelspartnere.
5) At importen til mottaker utgjør en liten andel av senders eksport og/eller at denne eksporten kan avsettes på andre markeder.
6) At eksporten fra mottaker hovedsakelig går til sender, og at det ikke finnes særlig etterspørsel etter disse produktene i andre land slik at mottaker vanskelig kan skaffe seg andre intekter.
7) At eksporten fra mottaker av sender kan kjøpes på andre markeder slik at senders økonomi ikke skades vesentlig av sansjonene.
8) At mottakers handelsrelasjoner lett kan overvåkes og helst kontrolleres.

Ved å undersøke de faktiske handelsrelasjoner finner man raskt at disse betingelsene ofte tilfredsstilles av småstater (økonomiske satelitter) innenfor stormakters interessesfærer. I slike tilfelle kan så mye som 75—90 % av det lille lands eksterne handel være rettet mot stormakten. Denne handelen utgjør imidlertid ofte bare 1—5 % av stormaktens eksport og import. Vi kan f.eks. nevne at den andel av New Zealands og Irlands eksport som ble sendt til England i 1938 utgjorde henholdsvis 80 og 90 % av samlet eksport. Tilsvarende andel av samlet engelsk eksport sendt til New Zealand og Irland var 4,1 og 4,4 %.

Manipulering med eksterne handelsrelasjoner

Selv om slike skjeve handelsrelasjoner gir stormaktene et ekstra maktpotensial er det ikke nødvendigvis slik at stormaktene har drevet en bevisst maktpolitikk for å oppnå den skjeve fordelingen. Svært ofte gir slike skjeve fordelinger seg selv ut fra rent økonomiske lønnsomhetsbetraktninger i begge land. Det maktforhold som da oppstår, er det riktigere å betrakte som et *biprodukt* av den økonomiske utviklingen. Det er ikke korrekt å snakke om maktpolitikk før stormakten finner det opportunt å bruke den latente makten som har oppstått, til å presse satelittstatene til aksjoner de ellers ikke ville ha foretatt ved å gjennomføre, eller ved å true med å gjennomføre, sanksjoner mot dem.

Hirschman (1945) var en av pionerene da følgende problemstilling ble reist: Er det innebygget svakheter i det internasjonale handelssystem som gjør det sårbart for misbruk av maktorienterte stater, dvs. stater som bevisst prøver å øke sin makt på bekostning av andre? Og, dersom dette er tilfelle, hvordan utnyttes dette systemet? Hvordan kan forhold som avhengighet, innflytelse og dominans oppstå gjennom eksterne handelsrelasjoner?

Hirschman skjelner mellom 2 effekter av ekstern handel på et lands maktposisjon. Han kaller dem «supply-effekt» og «influence-effekt».

For at et land skal oppnå positiv supply-effekt, skal det bytte strategisk uviktige varer mot viktige slik at landets maktpotensial økes og kan brues mer effektivt i en væpnet konflikt eller som trussel i en diplomatisk konflikt. På grunn av for-

[2]) Dette er en forholdsvis vid definisjon. Wallensteen (1968) har valgt å la begrepet økonomisk krigføring omfatte militære og økonomiske tiltak som har maksimal skade av andre lands økonomi som formål. Militære aksjoner (bombing) av fabrikkanlegg og transportsystem blir da viktigst. Videre innfører han begrepene: Økonomiske sanksjoner, spesielle økonomiske aksjoner og tariffære kriger. Vår definisjon av økonomisk krigføring dekker da stort sett de 3 siste begrepene.

skjeller i natur- og ressursgrunnlag kan ulike land ha divergerende meninger om hva som er strategisk viktige varer. Det kan derfor være fornuftig for maktorienterte stater å begrense eksport av visse varer til enkelte land selv om disse varene betraktes som strategisk uviktige varer for den maktorienterte staten.

For å sikre en positiv supply-effekt også i krisesituasjoner bør en maktorientert stat ifølge Hirschman:

1) Bygge opp lagrene av strategisk viktige varer.
2) Søke import av strategisk viktige varer fra politisk vennligstilte og geografisk nærliggende nasjoner.
3) Prøve å sikre kontroll over forsyningslinjer.

Det må ligge en implisitt forutsetning om en gitt produksjonsstruktur bak dette resonnementet, dvs. at man forutsetter kortsikts-tilpasning eller at handelspolitikken ikke påvirker produksjonsstrukturen. Samme intensjon, men i mer langsiktig og realistisk perspektiv, ville antakelig oppfylles ved *omvendt* politikk, dvs. at landet skal importere strategisk uviktige varer og eksportere viktige varer. På denne måten påvirkes produksjonsstrukturen i retning av stor egen-produksjon av strategisk viktige varer, slik at landet i en krisesituasjon der internasjonal handel bryter sammen, er sikret tilgang på strategisk viktige varer og bare tilgangen på uviktige varer rammes.

Den maktorienterte stat bør om mulig ekspandere den strategisk viktige sektor så mye at landet blir netto-eksportør. Avbrudd i eksporten vil da muliggjøre øket anvendelse av sektorens produkter internt samtidig som andre land svekkes fordi leveransene av de viktige varene opphører.

Hirschman kommer imidlertid ikke noe særlig nærmere inn på disse forholdene, men tar i stedet for seg influence-effekten. Dersom et land som har bygget opp sin økonomi rundt et system med internasjonal handel, blir utsatt for effektiv embargo og boikott av sin(e) handelspartner(e) slik at landet ikke får dekket sin import hos sine tradisjonelle leverandører og ikke avsatt sin eksport på sine tradisjonelle eksportmarkeder, vil landet måtte finne nye markeder for sin eksport og nye leverandører av importvarer. Dersom landet ikke lykkes i dette, må det omstille økonomien til autarki ved å finne alternativ anvendelse for ressurser som tidligere var allokert til eksportproduksjon og produsere tidligere importvarer eller finne hjemmeproduserte substitutter for disse. Dette kan være en smertefull omstillingsprosess, og vil medføre et velferdstap som man vil kunne være villig til å «betale for» å unngå.

En maktorientert stat vil da bevisst forme sin handelspolitikk med sikte på å prøve å oppnå de 8 betingelsene vi skisserte i forrige avsnitt, fordi dette vil gjøre handelspartnerens omstillingsprosess mer smertefull. Ren handelskrig forekommer ikke så ofte i praksis, men dersom handelsrelasjonene er utformet slik at land kan skade andre mer enn seg selv, kan bare den latente muligheten eller truselen om blokade/boikott være tilstrekkelig til å øke dominansen/hegemoniet til den sterke part og muliggjøre en påvirkning/forming av den svake parts politikk. Man kan uttrykke det så enkelt at den makt land A kan få over land, B, avhenger av den nytte land B har av handel med land A.

En prosess som vil gjøre handelspartnere mer avhengig av handel med den maktorienterte staten kan settes i gang på flere måter. Man kan da snakke om en offensiv strategi som søker å oppnå en influence effekt. Hirschman skjelner mellom 3 ulike elementer i en slik strategi:

1) Øke handelspartnernes gains from trade.
2) Øke lengden av og vanskelighetene forbundet med handelspartnernes omstillingsprosess igangsatt av den maktorienterte stats sanksjoner.
3) Øke «vested interests» ved å knytte handelens fordeler til spesielle grupper hos handelspartnerne.

Vi skal drøfte disse punktene litt nærmere. Først skal vi anta at den maktorienterte staten kan hindre handelspartnerne i å vri sin eksterne handel over på andre markeder. Dette vil si det samme som at alternativet til handel med den maktorienterte staten er autarki. Senere skal vi løsne på denne rigide forutsetningen.

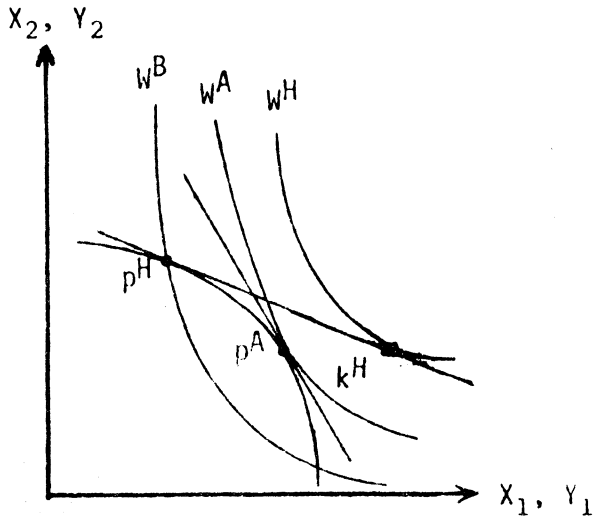
1) *Gains from trade.* Hirschman baserer seg på en noe spesiell definisjon, nemlig at gains from trade er et uttrykk for det umiddelbare tap/reduksjon i velferd som ville følge av en plutselig stopp i eksport og import og landet således må konsumere den varekombinasjon som produksjonstilpasningen under handel gir. I Figur 1 visualiserer vi dette ved å ta utgangspunkt i Leontiefs modell.

Ifølge Hirschman vil konsumtilpasningen endres fra punktet k^H på kurven W^H til p^H på kurven W^B. Det kan reises minst to innvendinger mot dette resonnementet. For det første vil stans i importleveransene også ramme innsatsvarer. Dette vil presse tilpasningen ned i det indre av produksjonsmulighetsområdet og medføre en ytterligere reduksjon i velferdsnivået. For det andre vil landet på noe sikt kunne reallokere ressursene og få til en tilpasning nærmere punktet p^A. Dette vil heve velferdsnivået. Forskjellen i velferd ved tilpasning i p^A og p^H tilsvarer det man vanligvis legger i begrepet gains from trade. Den siste innvendingen skal vi komme tilbake til.

Gitt at vi godtar dette resonnementet følger det umiddelbart at vi kan øke handelspartnernes gains from trade, og dermed avhengighet ved å presse handelspartnernes produksjonstilpasning nærmere aksene. Konklusjon: Øk handelen med de stater som man ønsker å dominere.

Dette kan man oppnå ved en reallokering av handelen til de land man ønsker å dominere, men da økes også den maktorienterte stats avhengighet av handelspartnerne. Derfor kan det være en grense for hvor mye det er fornuftig å ekspandere handelen med disse landene. Imidlertid er størrelsesforholdet mellom handelspartnerne avgjørende. Dersom man velger små nasjoner som handelspartnere, vil f.eks. en økning i ekstern handel med disse fra 8 til 10 prosent av total handel kunne bety

Figur 1. Velferdsreduksjon ved blokade.



W^H - velferdsnivå ved handel

W^A - velferdsnivå ved autarki

W^B - velferdsnivå ved plutselig blokade

X_i - produksjon av vare i $i = 1, 2,$

Y_i - konsum av vare i $i = 1, 2,$

en økning fra 30 til 70 prosent av handelspartnernes eksterne handel. Relativ avhengighet svinger da i den maktorienterte stats favør. Fornuftig strategi tilsier da at maktorienterte stater skal velge små nasjoner som handelspartnere og sørge for å bli en viktig leverandør/mottaker av disses import/eksport.

2) *Tilpasningsvansker.* Det umiddelbare tapet som skyldes stopp i ekstern handel, er mye større enn det endelige tap etter at ressursene er reallokert. En maktorientert stat vil ønske å øke *lengden* av en slik reallokeringsprosess hos handelspartnere og gjøre den mest mulig *smertefull.* Fremdeles vil da eksport- og importandel av BNP være av interesse. Ved gitt størrelse på den eksterne handel vil omstillingsproblemene øke når ressursmobiliteten reduseres. Ressursmobilitet avhenger bl.a. av hvilken grad eksisterende produksjonskapital kan benyttes i ny produksjon, arbeidskraftens geografiske mobilitet og arbeidskraftens evne til å omstille seg til ny produksjon. Det vil da være nærliggende for en maktorientert stat å prøve å hindre industrialisering av handelspartnere som stort sett har bygget sin økonomi på jordbruk og ekstraktive næringer, ved å etterspørre og gi gode priser for handelspartnernes råvarer, og forsyne disse med bearbeidede industrivarer, samt prøve å utkonkurrere eventuell beabeidende industri hos handelspartnerne.

Ved slike manipulasjoner kan en maktorientert stat klare å allokere veksten i handelspartnernes økonomi til bestemte næringer. Dersom handelspartnerens produksjonsstruktur kan påvirkes så sterkt at landet ikke kan dekke et minimumsbehov av en viss type varer ved egen produsjon på kort sikt, vil en sender kunne legge ganske hardt press på handelspartneren uten at denne vil bryte med senderen og dermed utsette seg for embargo. Et slikt press kan f.eks. gi seg utslag i krav om politisk støtte, utforming av et bestemt politisk system, stabilt marked, ekspansjonsområde for kapitalinvesteringer, militær støtte, plassering av militærbaser m.m. På Figur 2 er dette visualisert ved en overgang fra korttids produksjonsmulighetskurven 1 til 2. Ved denne overgangen økes handelspartnerens gains from trade, men konsekvensene av embargo blir mye alvorligere.

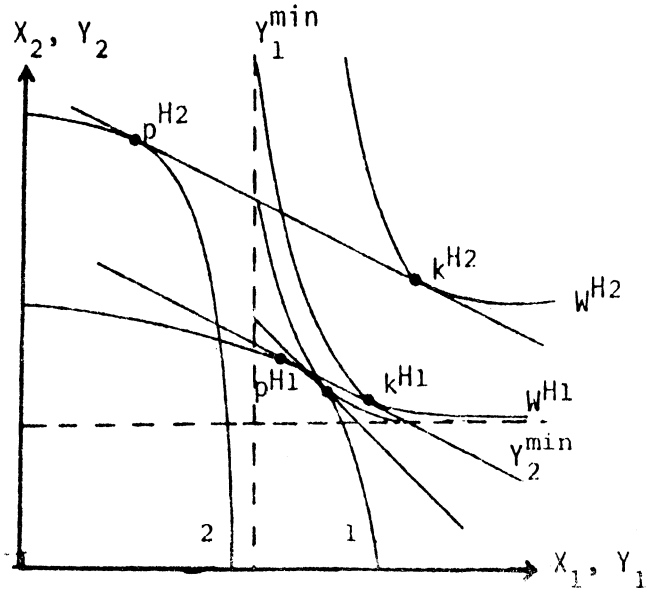
3) *«Vested interests».* Dersom handelens fordeler kan knyttes til spesielle grupper hos handelspartneren, vil også en plutselig stopp i handelen ramme disse gruppene spesielt hardt. Man har da oppnådd grunnlag for en slags kommersiell femtekolonne, en gruppe som vil presse på sin regjering for å oppnå en «vennlig» holdning overfor den handelspartner som er avgjørende for deres egen tilværelse.

Vi skal så sløyfe forutsetningen om at handelspartnerne ikke kan finne alternative markeder. Dersom disse uten videre kan vri ekstern handel over på andre markeder, vil de også unngå de ødeleggende konsekvensene av senderens sanksjoner. En maktorientert stat må da føre en handelspolitikk som vanskeliggjør en slik vridning i handelspartenes eksterne handel.

Det er naturlig å anta at mottakers mulighet til å erstatte handelen med sender med handel med andre ikke bare avhenger av nivået på den totale handelen med sender, men også mottakers handel med sender i forhold til mottakers totale eksterne handel. Dersom f.eks. denne utgjør 5 %, vil det sannsynligvis være forholdsvis greit å få avsatt disse 5 % i de markedene hvor landet avsetter 95 % av sin eksport, og hvor salgsorganisasjoner for landets eksport sannsynligvis allerede finnes. På samme måte vil landet forholdsvis enkelt få erstattet en såpass liten andel av importen. Det er derfor naturlig å anta at jo høyere andel av den eksterne handel som foregår med et dominerende marked, desto vanskeligere vil det være å erstatte dette markedet. Et naturlig offensivt strategisk trekk vil da være å dirigere sin eksterne handel mot små handelspartnere, og sørge for å bli en viktig leverandør og mottaker for disse.

Dette er i overensstemmelse med fornuftig strategi også når vi forutsetter at mottaker ikke kan skifte handelspartner. Når det gjelder senders import, bør sender prøve å vri strukturen i sine handelspartneres økonomi slik at den kunstig blir komplementær til senders økonomi. Sender kan oppmuntre produksjon av varer hos mottaker som er lite etterspurte i andre land. Dersom mottakker har komparative fortrinn i produksjon av et spesielt produkt i forhold til sender, men ikke i forhold til andre land, bør sender ved hjelp av spesielle preferanseordninger oppmuntre til eksport

Figur 2. Konsekvenser av endret næringsstrukturer.



W^{Hj} - velferdsnivå ved handel i situasjon j j=1,2.

k^{Hj} - konsum ved handel i situasjon j j=1,2.

p^{Hj} - produksjon ved handel i situasjon j j=1,2.

X_i - produksjon av vare i i=1,2.

Y_i - konsum av vare i i=1,2.

Y_i^{min} - minimumskonsum av vare i i=1,2.

fra mottaker til sender av denne varen. Sender blir da mottakers eneste marked for denne varen, og den merpris sender betaler kan vurderes til å være vel verd det avhengighetsforhold som oppstår.

Generelt vil alle manipulasjoner som fører til at eksportprisen til senders handelspartnere blir høyere enn verdensmarkedspris øke handelspartnernes avhengighet av sender. Spesielle ikke-prismessige fordeler knyttet til eksporten vil også binde senders handelspartnere. Eksempler er forskuddsbetaling og løfte om faste kvanta. Senders handelspartnere vil ha vanskeligere for å finne alternative leverandører desto mer differensiert senders eksport er. Sender må derfor søke å skape faste konsumvaner og en gitt produksjonsteknikk, slik at vanskelighetene øker når disse varene må erstattes med lignende (men ikke identiske) varer fra andre land. Eksempler er leveranser av spesielt maskinelt utstyr, og senere ha mulighet til å nekte salg av reservedeler. Vanligvis vil det likevel være lettere å finne nye leverandører enn mottakere av varer. Sender bør derfor utvikle handel på bilateral basis for å gjøre det vanskelig for mottaker å gjøre seg uavhengig av sender som leverandør. Ved bilateralisme vil reelt problem med å vri eksporten vekk fra sender, medføre et avledet problem med å vri importen, da sender kan sette betingelser om sin eksport til mottaker for å ta imot deres eksport.

Vi ser at alle de nevnte tiltakene går ut på å skape forhold som tilfredsstiller de 8 betingelser som vi i forrige avsnitt karakteriserte som «ideelle for sender».

Økonomisk krigføring i praksis

Maktorienterte stater vil sjelden innrømme at deres handelspolitikk først og fremst er et resultat av deres maktpolitiske målsettinger. Nikita Krustsjovs påståtte utsagn: «We declare war on you in the peaceful field of trade» (Allen, 1960) hører derfor til sjeldenhetene. Likevel hører en stadig om handelstransaksjoner som er av en slik art at det synes opplagt at maktpolitiske interesser er vesentlige, at det ligger skjulte motiver bak forsikringer om «gjensidige økonomiske fordeler».

Vi har imidlertid også latt begrepet maktpolitikk omfatte bruk av allerede eksisterende makt. Etterkrigstiden har vist en økende tendens til bruk av økonomiske sanksjoner og en økende tendens blant økonomer til å forkaste disse som effektive. Wallensteen (1968) har med utgangspunkt i Keesings Contemporary Archives utarbeidet en liste over 18 tilfelle av økonomisk krigføring i tidsrommet 1933 til 1967.

Dersom man definerer «effektiv» som «mottakers aksept av senders krav», kan bare 2 av de 18 tilfeller betegnes som effektive (Storbritannia — Iran og USA — Den Dominikanske Republikk). Disse to tilfellene var effektive i den forstand at mottakerne handlet i overensstemmelse med senders krav etter at sanksjonene var innført, men Wallensteen hevder at årsak — virkningsforholdet ikke er klarlagt, og at sanksjonene bare kan betraktes som en del av forklaringen. Et tredje tilfelle kan betegnes som delvis effektiv (Storbritannia — Sovjet-Unionen) i den forstand at sanksjonene ble etterfulgt av forhandlinger og aksept av noen av senders krav.

De øvrige 15 tilfelle kan deles i to grupper. For den første gruppen mottakere (Japan, Israel, Hyderabad, Goa, Syd-Afrika, Portugal og Biafra), ble de økonomiske sanksjoner etterfulgt av militære konflikter. Dette kan taes som et uttrykk for at sender ikke betraktet den økonomiske krigføring som effektiv. Den andre gruppen består av tilfelle der sanksjonene har blitt opphevet etter en stund, eller har fortsatt uten å utvikle seg til militære konflikter. I de tilfeller der sanksjonene har blitt opphevet uten at mottaker har akseptert senders krav, har «tiden leget alle sår» og konflikten har blitt offisielt glemt. I de tilfeller der sanksjonene har fortsatt å virke uten å utvikle seg til militære konflikter, kan man si at konflikten har blitt «frosset ned».

Ikke noen av disse 15 tilfellene av økonomisk krigføring fortjener betegnelsen effektiv dersom kriteriet skal være at mottaker aksepterer senders krav.

Tabell 1. Tilfeller av økonomisk krigføring i perioden 1932—1967.

Tidspunkt	Sender	Mottaker
1933	Storbritannia	Sovjet-Unionen
1935—36	Folkeforbundet	Italia
1941	USA	Japan
1945—1948	Araberstatene	Israel
1945—1948	India	Hyderabad
1948—55	Sovjet-Unionen	Jugoslavia
1948—49	Sovjet-Unionen	Berlin
1948—	USA/NATO	Sovjetblokken/ Kina
1951—54	Storbritannia	Iran
1954—61	India	Goa
1960—	De afrikanske stater	Syd-Afrika
1960—62	USA	Den Dominikanske Republikk
1960—	USA	Kuba
1961	Sovjet-Unionen	Albania
1963	De afrikanske stater	Portugal
1965	Storbritannia	Rhodesia
1967	Araber-statene	USA, Storbritannia, Vest-Tyskland
1967	Nigeria	Biafra

Det kan også vises til eksempler der sanksjonene har hatt motsatt virkning av det som var tilsiktet. Den mest omfattende av alle embargoer, den USA dominerte vestlige embargo av Sovjetblokken og Kina fra 1948 og framover, hadde som erklært målsetting å svekke Sovjet-blokkens militære utvikling. Adler-Karlsson (1970) hevder at den vestlige embargo gav Stalin et nesten uimotståelig argument for å konsolidere kommunistblokken og en ypperlig syndebukk for en mislykket økonomisk politikk, noe som muliggjorde en reallokering av ressurser fra forbruksvaresektorer til tungindustri og den militære sektor. Dessuten gav embargolistene de østlige planleggere nyttige opplysninger om hvilke varer de måtte prøve å produsere selv eller prøve å kjøpe på tross av embargoen. Adler-Karlsson hevder at disse positive virkninger antakelig veide tyngre for Øst-blokken og deres militære utvikling enn de uunngåelige økonomiske svekkelser.

USA's økonomiske krigføring mot Kuba må antakelig også karakteriseres som et godt eksempel på at senders aksjoner kan ha utilsiktede virkninger.

Forsøk på forklaringer av negative konklusjoner

De negative konklusjoner som Wallensteen trekker ut av sitt datamateriale, virker overbevisende. Vi skal forsøke å forklare disse ved å ta utgangspunkt i 3 hypoteser:

1) Listen over historiske tilfeller av økonomisk krigføring er ikke representativ.
2) Økonomiske sanksjoner fører ikke til at mottaker får ødelagt sin økonomi.
3) Ødelagt økonomi fører ikke til politisk disintegrasjon.

Ad 1: Følgende betingelser har vært oppfylt i alle tilfellene av økonomisk krigføring som Wallensteen har registrert: a) Sender har klargjort sine ønsker/krav for mottaker og b) Mottaker har handlet i strid med senders ønsker/krav.

Mottaker vil være klar over et økonomisk avhengighetsforhold til sender. Dersom avhengighetsforholdet er så sterkt at mottaker tror at økonomiske sanksjoner vil være ødeleggende og umulig å vri seg unna, vil mottaker unnlate å handle i strid med senders ønsker. Det vil da være naturlig å anta at i de 18 tilfeller Wallensteen viser til, har mottaker gått ut i fra at den økonomiske avhengigheten ikke har vært så sterk at senders økonomiske sanksjoner ville være ødeleggende. Bare i 2 (3) av de 18 tilfeller har mottaker undervurdert avhengighetsforholdet. Med utgangspunkt i dette kan en hevde at andelen effektive sanksjoner ville vært høyere i et utvalg der den økonomiske avhengighet er sterkere. Videre kan en hevde at Wallensteens negative konklusjon ikke skyldes at økonomisk krigføring er ineffektiv, men at hans utvalg ikke er representativt. Tilsvarende kan Grieve's (1968) konklusjon: «.... international sanctions are a weapon better used as a threat than when actually implemented» forklares med at truselen om sanksjoner har vært effektiv fordi mottakere i dette utvalget har erkjent den sterke økonomiske avhengighet av sender og akseptert dennes krav før sanksjonene har blitt iverksatt.

Ad 2: La oss anta at mottaker har trosset senders krav, og at sender derfor har iverksatt økonomiske sanksjoner. Hva kan grunnen være til at mottakers økonomi ikke har blitt ødelagt til tross for at den økonomiske avhengigheten til sender synes meget sterk. Det mest sannsynlige svaret er antakelig at den spill-teoretiske situasjon som oppstår når to eller flere maktorienterte stater kjemper om å utvide sitt hegemoni, fører til at en stormakt prøver å utnytte situasjoner der andre stormakters «satelitter» straffes eller presses ved hjelp av sanksjoner ved å tilby å erstatte mottakers tidligere import og åpne markeder for mottakers tidligere eksport. På den måten oppnår stormakter som talentløst stiller betingelser og iverksetter sanksjoner overfor sine «satelittstater», bare å skremme disse over i konkurrentenes leir. USA's økonomiske krigføring overfor Kuba fra 1960 burde være et godt eksempel på dette. Et ferskere eksempel er antakelig Sovjet-Unionens sanksjoner mot Egypt.

Ad 3: Det finnes eksempler på at sender har fått oppslutning fra mange andre nasjoner slik at sanksjonene har blitt universelle eller nesten universelle. Mottaker har hatt vansker med å finne nye allierte. En forklaring på at heller ikke slike sanksjoner har vært effektive, kan være at mottaker(ne)s økonomiske avhengighet har vært forholdsvis liten, og at de økonomiske konsekvensene derfor har vært forholdsvis små. Et eksempel på en slik situasjon er den USA-dominerte økonomiske krigføring mot Sovjet-blokken og Kina fra 1948.

En annen forklaring kan være at i tilfeller der

mottaker har vært økonomisk avhengig av utenverdenen, så har utstrakt smugling til en viss grad erstattet tradisjonell handel og redusert de økonomiske konsekvensene av sanksjonene. Adler-Karlsson (1970) nevner flere eksempler på at handel har fortsatt til tross for økonomisk krigføring.

En tredje forklaring må gå ut på at den enkle teori som vi skisserte tidligere ikke er riktig, dvs. at verdiberøvelse ikke nødvendigvis fører til politisk disintegrasjon og vilje til å underkaste seg senders krav. Galtung (1967) besøkte Rhodesia etter at sanksjonene var iverksatt mot landet, og ved hjelp av et vidt spekter av intervjuer undersøkte han en rekke psykologiske faktorer som syntes å gjøre seg gjeldende. Hans konklusjon er at fordi økonomiske sanksjoner er et lite differensiert virkemiddel og rammer «både skyldige og uskyldige» så vil angrepet bli oppfattet som et angrep på gruppen som helhet og ikke på en del av gruppen (f.eks. ledelsen). Som kjent er det lettere å samle folk *mot* noe enn *rundt* noe, og resultatet er da at angrepet utenfra gir mottakers politiske ledelse en kjærkommen anledning til å samle befolkningen. Det vil si at den politiske integrasjon økes og ikke reduseres slik som antatt av sender. Det er klart at dersom verdiberøvelsen blir for stor, så vil samfunnet bryte sammen, men grensen for hva det kan tåle er høyere enn man vil tro i utgangsposisjonen.

Det kan da tenkes situasjoner hvor sender ikke bare mislykkes i å presse mottaker til å akseptere de kravene som stilles, men hvor man faktisk ender opp i en situasjon hvor mottakers politiske integrasjon er sterkere/ hvor det politiske samhold er sterkere og oppslutningen om landets ledelse er sterkere enn før sanksjonene trådte i kraft.

Selv om man aksepterer at økonomisk krigføring sjelden er effektiv dersom kravet til effektivitet skal være at mottaker aksepterer senders krav, kan man likevel hevde at gjennomføring av økonomiske sanksjoner er berettiget som middel for å uttrykke senders motvilje eller avsky mot et spesielt regime eller politikk, og at sanksjonene er effektive i den grad sender kan straffe (men ikke «forbedre») mottaker ved verdiberøvelse.

Det synes som om en slik tanke er berettiget, men man må også her huske de ovennevnte muligheter som mottaker har til å vri seg unna de ødeleggende konsekvensene av at et land innfører sanksjoner mot dem. I tillegg kommer et forhold som synes lite behandlet i litteraturen, nemlig at selv om mottakers tilgang på materielle goder synker, er det ikke sikkert at landets velferd synker. Grunnen til dette er at også ikke-materielle goder inngår i velferdsfunksjonen. Innføring av sanksjoner påvirker ikke bare kvantum av de materielle godene i mottakers velferdsfunksjon, men også de rammebetingelser som mottaker fungerer innenfor slik at selve formen på velferdsfunksjonen endres i en retning hvor verdien av materielle goder dempes ned og hvor verdien av immaterielle goder får økt betydning. Slike immaterielle goder kan være vanskelig å definere, men kan betegnes som «gleden av å mestre vanskeligheter», «gleden av å opprettholde eller øke nasjonens autonomi», «nasjonalfølelse», osv. At slike begreper er realiteter synes utvilsomt, og Galtung fikk i sine intervjuer i Rhodesia i 1966 svar som tydet på at en del av den hvite befolkningen faktisk likte den nye situasjonen med sanksjoner bedre enn den gamle.

Kan man så trekke den konklusjon at erfaringene med økonomisk krigføring har vært så negative at maktorienterte stater i framtida i stadig større grad vil unnlate å utnytte det eksterne handelssystem i maktpolitisk øyemed? Svaret må antakelig bli nei, men at økonomisk krigføring vil ta andre former. Man vil antakelig observere færre tilfeller av talentløs utpressingstaktikk, men forsøkene på å manøvrere seg til økt økonomisk makt vil neppe bli mindre.

Allererede oppnådde posisjoner vil sannsynligvis fortsatt bli benyttet for å oppnå konsesjoner i land som er økonomisk avhengige av de maktpolitiske stater, men virkemidlene vil antakelig bli mer raffinerte. I stedet for talentløs bruk av trusler vil vage hentydninger om uheldige konsekvenser og tilsynelatende lavere ambisjonsnivå på senders ønsker gjøre seg gjeldende. Dessuten vil spillet trekkes mer bort fra den åpne scene og inn bak kulissene, slik at det maktpolitiske spill blir vanskeligere å observere. Et tredje forhold som antakelig vil gjøre seg gjeldende, er at *positive* sanksjoner i form av hjelp og gaver blir vanligere, dvs. at man «lokker med gulroten framfor å true med riset».

LITTERATUR

Adler-Karlsson, Gunnar; (1970): *Vestblokkens økonomiske krigføring 1947—67* Oslo.

Allen, Robert L.; (1960): *Soviet Economic Warfare,* New York.

Basch, Antonin; (1941): *The New Economic Warfare,* New York.

Cohen, B. J.; (1973): *The Question of Imperialism. The Political Economy of Dominance and Dependence,* New York.

Curtin, T. R. C.; (1968): *Rhodesian Economic Development under Sanctions and «The Long Haul», African* Affairs.

Galtung, Johan; (1967): On the Effects of International Economic Sanctions. *World Politics.*

Grieve, Muriel J.; (1968): Economic Sanctions, Theory and Practice, *International Relations.*

Hirschman, Albert O., (1945): *National Power and the Structure of Foreign Trade, Los Angeles.*

Hudson, Michael; (1972): *Super Imperialism. The Economic Strategy of American Empire,* New York, Chicago, San Fransisco.

Morgentau, Hans; (1967): *Politics Among Nations,* New York.

Kindleberger, Charles P.; (1970): *Power and Money. The Politics of International Economics and the Economics of International Politics, London.*

Knorr, Klaus; (1973): *Power and Wealth. The Political Economy of International Power, New York.*

Wallensteen, Peter; (1968): Characteristics of Economic Sanctions. *Journal of Peace Reserarch.*

Sosialøkonomistudiet i USA

AV
ARNE JON ISACHSEN
SOSIALØKONOMISK INSTITUTT
UNIVERSITETET I OSLO

1. Innledning.

Vel hjemme i Norge etter å ha gjennomført det 4-årige Ph. D. programmet i Economics ved Stanford University, California blir jeg stadig spurt om hvordan studieforholdene i USA er.

En skriftlig fremstilling kan være av almen nytte for folk som lurer på hva et amerikansk doktorprogram innebærer, og kanskje av særlig nytte for dem som vurderer selv å reise til USA for videre studier. En slik fremstilling, basert på hukommelsen, er her gitt med det formål å gi et i n n t r y k k av forholdene snarere enn å komme med en eksakt beskrivelse.

Innledningsvis vil jeg peke på tre forhold som leseren bør ha klart for seg hele veien. For det første er fremstillingen kun basert på personlige erfaringer fra ett universitet, for perioden 1971—1975. Den må derfor sees på som en beskrivelse begrenset i sted og tid og ikke legges til grunn for vidløftige generaliseringer av det amerikanske universitetssystem.

Med flere hundre amerikanske college[1]) og universiteter blir det store variasjoner. Dog, mange av de forhold som her trekkes frem finner man opplagt igjen ved anerkjente universiteter over hele USA.

For det andre er det ingen hovedhensikt med dette notat å foreta en nøye sammenligning med norsk utdannelse og universitetssystem; enkelte iøyenfallende forskjeller er imidlertid kort kommentert. Om særlige trekk beskrevet her likevel kunne danne grunnlag for revurdering av norske forhold er det å regne for en positiv ekstern virkning.

Til sist vil jeg påpeke at fremstillingen hovedsakelig trekker frem positive sider ved studie-opplegget. Dette kan skyldes at når man skal beskrive et studieprogram blir det lett slik at i n t e n s j o n e - n e med programmet kommer sterkt frem — og de er alltid gode. Likevel, denne positive fremstillingen av selve studiet er stort sett realistisk, idet hovedproblemet ved å gå gjennom et Ph.D. program i USA ikke tas opp her. Hovedproblemet er nemlig det betydelige arbeidspresset programmet medfører, noe som gjør at man vanskelig får tid til annet enn studier.

[1]) Etter high-school kan man begynne på college og derfra gå videre til et universitet.

I det følgende skal jeg kort gjennomgå opptaksprosedyren og deretter skissere hele studieopplegget på Stanford. Herunder presiseres kravene som stilles til en Ph.D. Deretter beskrives hvordan kursene er lagt opp, med pensum, eksamensform etc. Til sist skal jeg kommentere øvrige arbeidsforhold så som bibliotektjeneste og bruken av regnemaskiner.

2. Opptak.

For opptak til et Ph.D. program kreves normalt en B.A. eller tilsvarende (dvs. 4 års college- eller universitetsutdannelse)[2]). Man behøver ikke ha spesialisert seg i økonomi i denne fasen; det er dog behov for forkunnskaper som tilsvarer minst ett års studier i økonomi. Ph.D.-studentene har således en relativt variert bakgrunn. I mitt kull på 25 var det 3—4 sivilingeniører (M.A.) flere av dem med lang praksis. Andre hadde studert historie, språk, matematikk o.a. Noen kom direkte fra en avsluttet B.A., men mange var det også som hadde hatt et opphold i utdannelsen. Således var det en betydelig aldersspredning. For de aller fleste amerikanske studentene gjaldt det at de hadde meget solide forkunnskaper i matematikk, den varierende bakgrunn til tross. Omtrent en tredjepart av mine medstudenter var utlendinger, bl.a. fra Italia, Venezuela, Columbia og India. For de fleste graduate schools på Stanford gjaldt det tilsvarende; omtrent 30 prosent av alle graduate studenter var utlendinger.

Opptak baseres i stor grad på forskjellige tester. Vanligvis må man ta en intelligens-test (GRE = Graduate Record Examination) bestående av en verbal del og en numerisk del. Videre forlanges det en test i Economics, for å se om man behersker det grunnleggende begreps- og analyseapparatet i faget. For utlendinger er det også nødvendig med en test i engelsk språk.[3])

[2]) Ved amerikanske universiteter inndeles studentene i to grupper, u n d e r g r a d u a t e s og g r a d u a t e s. Man begynner altså som undergraduate og tar etter fire år en B a c h e l o r o f A r t s (B.A.) eller tilsvarende. Et college har bare undergraduate studenter. Etter B.A. kan man så søke på g r a d u a t e s c h o o l og der begynne på et 1—2 års m a s t e r s program (M.A.), eller et 4 års doktorprogram (Ph.D.).

[3]) Nærmere opplysninger om disse testene får man ved henvendelse til universiteter, høyskoler eller den amerikanske ambassade.

Fordi bakgrunnen blant søkerne er så variert, legges stor vekt på resultatet av testene. For å øke sjansene til å komme inn på en graduate school, søker man vanligvis om opptak ved flere universiteter samtidig. Aksepteres man ved flere universiteter, er det viktig, når man har bestemt seg, hurtig å melde avbud til de øvrige.

3. Studieopplegg.

Studieåret ved Stanford er delt inn i 4 terminer (quarters); høst, vinter, vår, sommer. De tre første er hver på 12 uker, hvorav det foreleses i 10—11, mens sommerterminen er på 10 uker. Normalt tar studentene fri om sommeren selv om det ikke er uvanlig å benytte den første sommeren til kurs i matematikk eller statistikk.

Et Ph.D. program består hovedsakelig av to deler; kursene pluss seminarer og selve avhandlingen Nærmere spesifisert måtte følgende krav oppfylles:

a) Kurs i mikro- og makro-økonomi.

Disse kursene går over et år, med start om høsten og med vanlig 5—6 timers eksamen til våren. Gjennom disse kursene får alle studentene et felles grunnlag i økonomi, med rik mulighet for spesialisering senere.

Vanligvis tar man tre kurs (av og til fire) i en termin. Det første året er det således vanlig hver termin å ta et kurs i tillegg til mikro og makro.

b) Minst 3 fag i tillegg til mikro og makro.

Normalt består *et fag* av *to kurs,* og kan således tas over to terminer. Man kan velge mellom bl.a. følgende:

Economic Development
Urban Economics
Labor Economics
International Trade and Finance
Monetary Theory
Mathematical Economics
Econometrics
Public Finance
Economic History
Macroeconomic Models

Normalt forlanges et skriftlig arbeid *(paper)* på 15—20 sider i faget, i tillegg til eksamen, som gjerne arrangeres separat for hvert kurs. Det er også mulig å ta en større eksamen *(minor)* ved et annet institutt *(department)* enn Economics, og dermed få kravet til økonomi-faget utover mikro og makro redusert fra tre fag til ett. På Stanford ble dette alternativ sjelden valgt; det hendte dog at statistikk ble tatt som deleksamen av dem som satset på spesialisering i økonometri eller matematisk økonomi.

c) Kurs i History of Economic Thought.

Dersom Economic History velges som fag (se foregående punkt) oppfylles dette kravet automatisk.

d) To kurs i Econometrics.

Velges Econometrics som fag oppfylles dette krave automatisk. I motsatt fall kan man ta økonometri på undergraduate nivå.

e) Beherske et språk utenom engelsk.

Utlendinger med annet morsmål enn engelsk er fritatt for dette kravet.

f) Et kurs i tillegg til hva som er nevnt ovenfor.

Dette kurset kan eventuelt tas i et annet departement enn Economics.

g) Deltakelse i to seminarer, over 1 år.

Hvert år arrangeres 5—6 seminarer basert på fagene nevnt under punkt 2. Et seminar består gjerne av to fag, f.eks. Urban og Labor, eller Development og Trade. Deltakelse i seminar begynner vanligvis i 3. studieåret med hovedtyngden av kursene unnagjort i de to første årene. Seminaret holdes ukentlig, det ledes av 3—4 professorer og har 10—20 studenter som deltakere. For godkjent deltakelse må man minst en gang i løpet av året fremlegge et skriftlig arbeid i seminaret. En hovedhensikt med seminarer er å hjelpe studentene i deres arbeid med avhandlingen. Derfor er det ikke uvanlig at det skriftlige arbeidet utdeles til deltakere en ukes tid før seminaret; dermed kan innlederen hurtig komme gjennom presentasjonen og for sitt videre arbeid dra stor nytte av den etterfølgende kritikk og diskusjon.

h) Bestå oral examination (muntlig)

Når arbeidet med avhandlingen (som er ment å ta det meste av tiden 3. studieår, og hele tiden 4. studieår), nærmer seg avslutning arrangeres muntlig eksamen. Kandidaten skal da gjennomgå sitt arbeid for fem professorer og vise den vitenskapelige verdi av det. Deretter utspørres han (eller hun) i halvannen til to timer av professorene. I verste fall kan denne eksaminasjonen lede til at arbeidet blir underkjent. Dette er imidlertid svært uvanlig ved Stanford, oftere skjer det at kandidaten blir pålagt til dels betydelige omarbeidelser av det fremlagte manus.

Av kommisjonen på fem professorer er tre av dem i *komitéen,* dvs. disse tre har fulgt studentens arbeid gjennom et par år og skal også endelig godkjenne den ferdige doktoravhandling *(doctoral dissertation).* De to øvrige er oppnevnt av henholdsvis Economics Department og av Dean of Graduate Studies.

i) Arbeide som Teaching Assistant (TA) minst en termin.

I undervisningen for undergraduates er det vanlig at det til hvert kurs er én professor som foreleser samt en del undervisningsassistenter *(teaching assistants;* TA) som har ansvaret for gruppeundervisning, rettelser av hjemmeoppgaver og av eksamen m.m. Ettersom svært mange Ph.D's går inn i undervisning etterpå, synes TA-kravet rimelig — det gir trening i selv å stå ved kateteret og i å legge

opp kurs. Det er også vanlig at man — bl.a. av finansielle årsaker — arbeider som forskningsassistent *(research assistant; RA)* endel terminer. TA's og RA's betales vanligvis med ca. $350 pr. måned. Etter reglementet kan RA- og TA-arbeidet beslaglegge opptil 50 prosent av arbeidstiden. Noen (fryktede) professorer får nok også så mye ut av sine assistenter, men vanligvis slipper man heldigere unna.

j) Doktor-avhandling.

Etter bestått muntlig eksamen må kandidaten få ferdig avhandlingen som skal godkjennes av de tre komité-medlemmene. Vanligvis er en av disse tre professorer hovedveileder *(main adviser)*, og han (eller hun) følger studenten særlig nøye. I hvilken grad studenten får glede av sin komité er i stor utstrekning avhengig av studenten selv. Han (eller hun) er alene ansvarlig både for å «skaffe seg» en komité, ved å presentere idéer til avhandling for professorene og forespørre dem til komité-medlemmer, og for å utnytte komitéen best mulig gjennom samtaler med professorene gjerne basert på skriftlige utkast av kapitler i avhandlingen.

Etter denne oversikt over kravene til en Ph.D skal jeg nå gå over til en nærmere beskrivelse av hvordan kursene arrangeres.

4. Kurs.

4.1 Opplegg.

For hvert kurs finnes en kort beskrivelse; 6—8 linjer i universitets-katalogen. Imidlertid kan innholdet av kurset variere sterkt fra termin til termin, avhengig av hvilken professor som tilbyr det[4]) .Således kunne jeg med stort utbytte ta et kurs i pengeteori om igjen da de to professorer knapt hadde et eneste sammenfallende emne.

Forelesningene er normalt over to timer, to ganger pr. uke. Første gang utdeles en par siders forelesningsdisposisjon, med fyldig litteratur-henvisninger. Ved sporadiske fravær kan man, ved å lese den anførte litteratur, likevel holde kontinuiteten i kurset.

4.2 Pensum.

I stor grad bygger pensum på artikler, gjerne fra de senere år. Tradisjonelle lærebøker har mindre plass. Som stikkprøve tok jeg frem et kurs (det siste av de tre makro-kursene) og fant at pensum der besto av 2 bøker og 30 artikler. Videre var det henvist til 8 bøker med artikkelsamlinger. Normalt ville 10—15 av artiklene være fra de siste 5—6 år, mens et tilsvarende antall ville være «stjernemerket», dvs. særlig viktige.

Den enkelte professor står helt fritt i å legge opp pensum; ingen regler eksisterer for hva som må tas med. Resultatet er stor variasjon i arbeidsbyrden — i noen kurs leste jeg bare 4—5 artikler og en halv lærebok, mens i andre gikk jeg gjennom 40—50 artikler pluss et par lærebøker.

Ved et slikt pensumopplegg kommer studentene godt inn i den aktuelle vitenskapelige debatt i feltet. En fare er at professoren som gir kurset i så stor grad baserer det på egne interesser og arbeider, at det blir for spesialisert. På den annen side kan en godt utarbeidet pensumliste være til nytte. Om man senere ønsker å arbeide innen området gir en slik liste et godt utgangspunkt for litteratur-studier.

4.3 Forelesninger.

På graduate nivå er det gjerne 15—20 studenter på forelesningene, som ofte holdes i seminarrom. Dette muliggjør avbrytelser og to-veis kommunikasjon Ofte er det studenter fra andre institutter som (f.eks. Business School, Engineering, Philosophy etc.) som følger forelesninger i Economics.

4.4 Eksamen

Også når det gjelder eksamensform står den enkelte professor svært fritt. Flere alternativer eksisterer:

— 2—3 timers kunnskapstest (brukes mest ved undergraduate kurs)
— «Vanlig» 5—6 timers eksamen.
— *Take-home-exam.* Dette går ut på at besvarelsen gjøres hjemme, gjerne med bruk av hjelpemidler, men ikke i samarbeid. Take-home-exam kan variere i tid, fra 24 timer til en uke.
— Skriftlig arbeid (paper)

Det er også mulig å kombinere ulike eksamensformer. Mest vanlig er kombinasjonen skriftlig eksamen pluss et paper.

Et fellestrekk ved alle eksamensformene er at man regner med at det ikke fuskes. Således spares et stort kontrollapparat. Ved vanlig skriftlig eksamen får man utdelt spørsmålene og kan deretter gå hvor man vil for besvarelse, gjerne på biblioteket hvor det er god arbeidsro, selvom man i den anledning ikke bør benytte seg av stedets faciliteter. Innen utløpet av tiden må besvarelsen leveres en sekretær i Economics Department. Utenpå besvarelsen underskriver man på at man ikke har fusket. På Stanford fungerte dette systemet bra, fusk var ganske enkelt ikke tingen å gjøre — dette til tross for hard konkurranse og krav til ytelse.

4.5 Oppsummering.

Alt i alt er det ved Stanford større frihet for den enkelte professor, og mindre oppstyr om pensum og eksamen enn hva tilfellet er ved norske universiteter og høyskoler. Videre er det større fleksibilitet; både bakgrunnsutdannelsen og selve kurs- og studieopplegget ved Stanford gir rom for et mer heterogent output enn hva tilfellet er i Norge.

Med en slik fleksibilitet er det lettere å dra nytte av *gjesteforelesere;* de kan gi sine kurs uten å måtte tilpasse dem til på forhånd nøye oppstilte krav. Hver eneste termin var det således proffessorer, gjerne europeiske, ved Economics Department som tilbød kurs i sine respektive spesialområder, kurs som

4) For de grunnleggende kursene i mikro og makro, som tas første året, holdes opplegget stort sett uforandret fra år til år.

Ph.D. studentene kunne bruke for å tilfredsstille kravene til doktorgraden.[5])

5. Arbeidsforhold.

5.1 Bibliotek.

Ved alle bibliotekene har låntakerne selv adgang til magasinene *(stacks)*. Dette synes jeg er en utmerket ordning — utallige ganger under leting etter en spesiell bok eller artikkel fant jeg interessante ting jeg ikke visste eksisterte.

Reglene for tilbakelevering blir strengt kontrollert, med pekuniære sanksjoner. Etter å ha betalt 25 cent pr. dag for å ha beholdt en bok en uke for lenge har man de påfølgende uker sitt forhold til biblioteket i orden.

Bibliotekene på Stanford er meget rikholdige. I tillegg til omfattende boksamlinger, vitenskapelige og andre tidsskrifter er det et imponerende utvalg av nasjonale statistiske publikasjoner; for Norge fantes det statistikk for industri, kredittmarked, arbeidsmarked, etc samt statistisk månedshefte, alle artikler fra Statistisk Sentralbyrå, og Economic Bulletin fra Norges Bank.

5.2 Datamaskin.

Et felles IBM-datamaskin anlegg er i bruk omtrent 20 timer i døgnet. Hvert institutt har egen EDB-bevilgning. Den enkelte student får tildelt et visst beløp, f.eks. $500, til bruk i sitt eget arbeide og må derfor selv økonomisere med bruken av regnemaskinen.

For bedring av den samlede utnyttelses-graden anvendes et system med *peak — load — pricing*. Det innebærer at man opererer med tre priser; vanlig dagtid er dyrest, kvelds- og nattid billigere, og weekend-ratene (fra fredag kveld) aller billigst. Ved kjøring på maskinen legger man selv kortene inn i leseren, noen mellom-mann benyttes ikke. Dersom det ikke er kø (f.eks. i weekend'er i begynnelsen av terminen), kommer utskriften etter 5—6 minutter. Et par timers arbeid med datamaskinen kan da gi gode resultater.

5.3 Student/professor forhold.

Hvert år tas det opp ca. 25 Ph.D. studenter i Economics ved Stanford. Med omkring 30 professorer[6]) blir professor-student brøken meget lav. Av disse 25 fullfører omtrent 60 prosent med gjennomsnittlig studietid over 5 år, mens de øvrige stort sett nøyer seg med en M.A., etter halvannet eller to års studier.

Etter første studieår er det vanlig å bli TA (teaching assistant) eller RA (research assistant). Man får da tildelt kontor, gjerne flere sammen og med beskjeden plass til hver. Denne ordningen medfører at studentene blir bedre kjent med professorene; en forutsetning for senere å kunne sette sammen en Ph.D. komité.

5.4 Sosiale forhold.

Amerikanere har en lettere omgangstone enn hva vi er vant til; man blir fort «kjent» med hverandre, selvom det ofte er temmelig overfladisk. Man er på fornavn med medstudenter, etterhvert også med professorer. Denne kontakten stimuleres ved flittig bruk av *the lounge* i Economics Department; det er et stort lyst rom med sofa og gode stoler, en kaffemaskin i det ene hjørnet og endel tidsskrifter og bøker i hyllene som dekker tre av veggene. På den fjerde veggen er det en liten tavle. Ved 16-tiden et par fredager i måneden er det uformelle sammenkomster i the lounge, med enkel bevertning. Dette virker gunstig i miljøet.

Avslutningsvis kan man kanskje undre seg noe; fremstillingen her synes å tegne et så vakkert bilde av studieforholdene i USA, at man kan spørre seg hva det kommer av at de fleste nordmenn vender hjem etter fullført utdannelse. De ser også ut til å trives bra i hjemlandet, kanskje etter visse omstillingsproblemer. Svaret på dette spørsmål ligger kanskje i det at livet består av mer enn bare sosialøkonomi. Men dette faller utenfor emnet for denne artikkel.

---

5) I enkelte tilfelle ble det samme kurs gitt både som undergraduate- og graduate kurs. Esempelvis ble gjesteprofessor J. Kornai's kurs, «Planning in Socialist Economies», tilbudt på denne måten. Ved å la eksamen bestå av et skriftlig arbeid var det mulig å gi karakter til begge grupper av studenter; kravene til en graduate student ble satt tilsvarende høyere.

6) Betegnelsen professor har tre undergrupper: Assistant professor tilsvarer universitetslektor i Norge. Associate professor tilsvarer dosent i Norge. Full professor tilsvarer professor i Norge.

Økonomisk-politisk revy høstsesjonen 1976

AV
PER OVERREIN

1 Innledning

Stortingets høstsesjon er først og fremst preget av trontaledebatt og finansdebatt. I tillegg var det høsten 1976 bl.a. viktige debatter om norsk industris utvikling og kostnadsanslagene for Statfjord (den såkalte «brevsaken»). Det gjøres i denne oversikten ikke forsøk på å gi noen fullstendig gjennomgåelse av de ulike debattene, men trekke fram enkelte interessante spørsmål. I enkelte tilfelle har jeg gitt en personlig kommentar.

2 Kombinerte oppgjør

Formen på inntektsoppgjørene var et tema både i trontale- og finansdebatt. Det var bred oppslutning om kombinerte inntektsoppgjør, men det kom også fram mange synspunkter som gjør det usikkert hvor stor oppslutning de kombinerte oppgjør vil få i framtida i Stortinget. Dette til tross for at en positiv virkning på prisutviklingen ble erkjent. SV baserte sin hovedkritikk mot oppgjørsformen på at bedriftseierne først og fremst er de som har fordeler av ordningen. Partiet mente videre at de mål som ble stilt opp for reallønnsøkning lett ble misforstått til å være et minstetillegg i inntekten for alle, mens det i realiteten var et gjennomsnitt, og dermed ikke noen lønnsgaranti.

Finansminister Kleppe mente at ordningen hvilte på at lønnsutviklingen for de ulike grupper ikke ble urimelig. Resultatene kunne bli undergravd hvis lønnsglidningen ble for sterk og om grupper som får sine lønnsforhold bestemt utenfor oppgjørene får en bedre lønnsutvikling enn de som får sine lønnsforhold bestemt ved oppgjørene. Lønnstakernes oppslutning om oppgjørsformen kunne avhenge av at de fikk en reallønnsutvikling som var akseptabel i forhold til andre grupper, f.eks. bøndene.

For min egen del vil jeg anta at oppgjørsordningen kanskje først og fremst vil bli truet av ulik lønnsglidning i ulike bransjer og av at eierinntektene blir ulike.

3 Skatteanslagene og inntektsoppgjørene

I det statsbudsjett som ble lagt fram for Stortinget i høst var det i anslaget for skatteinntektene lagt inn forutsetninger om skattelettelser ved det kombinerte oppgjør. Det vanlige er at skatteinntektene anslås for hele året med de skatte- og avgiftssatsene som foreslås fra 1. januar.

Stortinget kunne ikke godta at skatteinntektene skulle anslås på en annen måte enn tidligere. Spesielt sa Borten, Senterpartiet og Myrvoll, Dnf klart fra om dette. Debatten utviklet seg til en av de mer dramatiske episodene i Stortingets finansdebatt i høst. Det løste seg imidlertid ved at Regjeringen mot avslutningen av finansdebatten gikk med på å endre skatteanslagene i forbindelse med salderingen av budsjettet i desember.

Debatten i Stortinget viste at det er betydelige problemer med å bringe forutsetninger om inntektsoppgjørene inn i statsbudsjettet.

I de økonomiske modellberegningene som foretas i Finansdepartementet er det i alle fall nødvendig å legge inn forutsetninger som gir et realistisk bilde. Stortingets holdning gjør det problematisk hva man kan presentere utad f.eks. i nasjonalbudsjettet. Disse problemene kunne bli mindre om inntektsoppgjørene kunne gjelde for samme tidsperiode som statsbudsjettet.

4 Økning i minstepensjonene

Da finanskomitéens innstilling om statsbudsjettet forelå, ble det klart at Arbeiderpartiet og SV i en fellesmerknad gikk inn for at det skulle legges opp en opptrappingsplan for minstepensjonen i kommende fireårsperiode. Arbeiderpartiet understreket at denne merknaden ikke var ment som en foregripelse av konklusjonene fra det utvalg som var nedsatt for å komme med forslag om hvilken inntektsutvikling pensjonistene burde få. SV derimot stilte opp som et mål at minstepensjonene heves til et nivå som svarer til den pensjon en industriarbeider med gjennomsnittsinntekt og full opptjeningstid ville få. Også de andre partiene gikk klart inn for en økning i minstepensjonene, men mente at det utvalg som nå var satt ned måtte få arbeide uten påtrykk utenfra.

Utvalget vil trolig komme med forslag om opptrapping av pensjonene og stortingsdebatten viste at det er god dekning for dette. Samtidig er det grunn til å være spent på hvordan en slik økning vil bli foreslått finansiert og om det vil bli foreslått et lavere tak for tilleggspensjoner.

5 Omsorgslønn

Etter at Familiebeskatningsutvalget har levert sin innstilling og gått inn for et omsorgsfradrag i skatten er debatten igang om dette. Kristelig folkeparti presenterte et konkret forslag allerede i trontaledebatten i høst. Partiet mener at kvinner med omsorgsfunksjoner bør kunne få overført 18 000 kroner av ektemannens inntekt som så beskattes på hennes hånd, samtidig som mannen skattes i klasse 1. Omsorgsbegrepet omfattet barn, syke og eldre personer. Kristelig folkepartis forslag gir ikke sterke utslag på nettoinntekten, men Familiebeskatningsutvalget har i sin utredning vist at hvis inntekten som overføres til den hjemmeværende blir

betydelig høyere enn 18 000 kroner, eventuelt at inntekten deles, vil det føre til større fordeler for ektepar med høye inntekter enn ektepar med lavere inntekter. De andre partiene støttet ikke Kristelig folkepartis forslag, men tok heller ikke avstand fra det. De andre partiene var innstilt på å drøfte slike forslag etter at Familiebeskatningsutvalgets innstilling har vært til høring.

Det kan bemerkes at med den holdning en kunne merke i Stortinget er det trolig at det etter hvert vil komme tiltak som bedrer den økonomiske situasjon for familier hvor det ivaretas omsorgsoppgaver. I nær tilknytning til dette må en se kravet fra finanskomitéen om at barselpenger og sykepenger for hjemmeværende mødre skulle utredes. Slike tiltak vil også være aktuelle om en vil bremse nedgangen i fødselstallene.

6 Norsk industris utvikling og framtid

Det var i Stortinget i høst en særskilt debatt om industrimeldingen. Industrispørsmål var imidlertid også sterkt framme i trontale- og finansdebatten. Fra alle partier ble det tatt klart avstand fra antydningen i meldingen om at industrisysselsettingen kunne gå ned. Industrisysselsettingen måtte bevares på det nåværende nivå.

En svakhet ved debatten var at industrisysselsettingen ikke ble drøftet innen rammen av et sysselsettingsbudsjett. Spørsmålet om uendret industrisysselsetting kan oppnås samtidig med at det legges opp til dempet nedgang i landbrukssysselsettingen og sterk vekst i privat og offentlig forbruk ble omtrent ikke berørt. Det kan dessuten reises tvil om ikke oppmerksomheten i for stor grad rettes mot et tak for sysselsettingen.

Ved siden av sysselsettingsutviklingen var Stortinget svært opptatt av kostnadsutviklingen i næringslivet og industriens konkurranseevne. Mange var bekymret over at Norge har blant de høyeste lønnskostnader i verden. De fleste mente at kostnadspresset i industrien måtte møtes med overgang til mindre arbeidsintensiv eller mer kapitalintensiv produksjon. Andre, spesielt SV og Senterpartiet, var ikke villig til uten forbehold å gå inn for mer kapitalintensiv produksjon. Det ble hevdet at modernisering fører med seg større enheter som gir færre arbeidsplasser og dermed arbeidsledighet. Det er derfor ikke ønskelig å forsere fram kapitalintensiv drift. En sa det så sterkt at det var en klar motsetning mellom det å gå inn for omlegging til kapitalintensiv drift og å bevare arbeidsplassene.

For å bedre industriens konkurranseevne var de borgerlige partiene av den oppfatning at generelle tiltak var nødvendig, f.eks. en reduksjon i arbeidsgiveravgiften og investeringsavgiften. Det ble derfor reagert kraftig på at Arbeiderpartiet og SV gikk inn for å heve arbeidsgiveravgiften i områder med høyeste sats. Arbeiderpartiet og SV mente industri som fikk problemer skulle støttes gjennom selektive tiltak. De borgerlige partier var derimot skeptiske til dette.

Høyre pekte spesielt på ulempene ved den lave egenkapitalen i bedriftene. Det var, ble det hevdet, umulig for private bedrifter å få noe igjen utover skatt og personlig forbruk med sikte på å bygge opp reserver i bedriften. Kleppe mente at redusert egenkapital var en vanlig utvikling i de fleste moderne land.

I forbindelse med bedriftenes egenkapital kan det bemerkes at det neppe er særlig klar sammenheng mellom egenkapital og investeringer. Fremmedkapitalen har dessuten dels blitt stor fordi bedriftene selv har ønsket å lånefinansiere sine investeringer så langt som mulig pga. lav rente.

Det er av interesse at partiene i stor grad var enige om at det ikke lenger er grunnlag for ny kraftkrevende industri i Norge. Imidlertid var det noe uenighet om krafttildeling til den bestående kraftkrevende industri. Arbeiderpartiets talere mente at den kraftkrevende industri måtte få tildelt kraft for modernisering og miljøinvesteringer, hvis ikke lokalsamfunn skulle bli fraflyttet. Industriminister Gjerde mente at når det ble hevdet at alternative arbeidsplasser burde kunne skaffes, var mulighetene for dette overvurdert. Særlig SV var skeptisk til tildeling av kraft også til modernisering og gikk for øvrig inn for å øke avgiftene på elektrisitet til denne industrien.

Det bør nevnes at proteksjonistiske synspunkter synes å komme oftere i Stortinget. Flere hadde i høst innvendinger mot å fortsette en ren frihandelspolitikk ut fra hensynet til tekoindustrien. Det ble pekt på behov for å modifisere frihandelspolitikken av hensyn til distriktene. Slike synspunkter kom spesielt fra Venstre og Senterpartiets talere.

7 Statfjord-utbyggingen

Statfjord-utbyggingen representerer Norges største industriprosjekt. Statoil har hovedansvaret for utbyggingen sammen med det utenlandskeide selskapet Mobil. Inntektene er anslått til å kunne bli på 200—300 milliarder kr i 1977-priser fra salget av olje og gass. Skatteinntektene fra Statfjord er imidlertid også avhengig av kostnadene ved utvinningen. Statoil og Mobil som står for utbyggingen anslo i januar 1976 kostnadene ved utbygging av feltet med to bøyer og rørledning med terminal og andel av gassrørledning til 26 milliarder kr.

Statfjord-utbyggingen ble behandlet i Stortinget 16. juni 1976. Etter dette kom det fram at Mobil hadde sendt et brev til Industridepartementet 3. juni om nye kostnadsanslag uten at Stortinget fikk kjennskap til dette før etter møtet 16. juni. Kosnadsanslagene var hevet til vel 30 milliarder kr. Statsråden kjente ikke til brevet, men beklaget overfor Stortinget svikten i den administrative behandling som førte til at denne informasjonen ikke nådde Stortinget. De siste kostnadsanslagene viser 33 milliarder kr.

I debatten hevdet Arbeiderpartiets talere at kostnadsøkningen i Statfjord ikke var enestående. Friggfeltet ble 4 ganger dyrere enn regnet med. Ekofisk ble 2—3 ganger dyrere. For Statfjord økte beløpet med 40 pst. fra 1974 til juni 1976. Kostnadsutviklingen lå derfor under det som hadde vært tilfelle på andre felt. For seks britiske prosjekter hadde kostnadsøkningen vært på nær 150 pst. over en 18-

måneders periode. Oljeledningen i Alaska ble 9 ganger dyrere enn regnet med. Det ble hevdet at det er slike kostnadseksplosjoner man i dag arbeider med i internasjonal oljevirksomhet.

De borgerlige partier understreket informasjonsplikten overfor Stortinget.

De var betenkt på utviklingen med usikre anslag, mens Arbeiderpartiet mente man måtte godta usikkerheten. Det samme mente Myrvoll som sa at vi måtte være forberedt på nye anslag og eventuelt ubehagelige overraskelser. Det kan bemerkes at kostnadsøkninger kan komme som følge av de sikkerhetskrav som stilles. Slike krav vil i hovedsak slå ut i reduserte skatteinntekter. Det er også av interesse at partiene mener det må klargjøres hvordan valget av transportsystem påvirker skatte- og avgiftsinntektene fra oljevirksomheten.

En viktig konklusjon man kan trekke er at Stortinget vil måtte venne seg til at oljevirksomhet vil bli en del av det statlige engasjement og at den gir større usikkerhet enn man har vært vant til. Det vil særlig være noe nytt med så stor usikkerhet for inntektene for det offentlige. At kostnadene er usikre har vel også vært tilstede ved offentlig virksomhet tidligere, men har fått lite oppmerksomhet antagelig fordi denne usikkerheten har slått lite ut i den totale virksomhet.

8 Underskuddene i utenriksøkonomien

Underskuddet i utenriksøkonomien ble et av temaene som gikk igjen i høstens trontale- og finansdebatt. Siden 1974 har utenlandsgjelden økt fra 20 milliarder kr. til vel 50 milliarder kr. i 1976. Årsaken til utviklingen er først og fremst den store opplåning i de senere år i oljevirksomheten, men også skipsfarten har økt sin gjeld.

Høyres talere gikk sterkt ut og pekte på at Norge antagelig har verdensrekord i gjeldsøkning pr. innbygger i de senere år. En så enorm gjeldsøkning kunne heller ikke forsvares som motkonjunkturpolitikk for å opprettholde sysselsettingen. Gjeldsøkningen var større enn dette. Det innebar å ta oljeinntektene på forskudd fordi forbruket øker raskere enn inntektene. Arbeiderpartiet mente at mesteparten av lånene gikk til olje og skipsfart og ga oss mulighet til å opprettholde sysselsettingen. Mesteparten av lånene ble brukt til oljeinvesteringer som senere ville gi inntekter og hjelp til å rette opp betalingsbalansen.

Finansminiser Kleppe mente at det var galt å tale om betydelig bruk av oljeinntekter på forskudd. Lånefinansierte investeringsutgifter representerer ikke å ta framtidige inntekter på forskudd på samme måte som hvis lånene gikk til økt forbruk. Vårt merforbruk er moderat og henger sammen med sysselsettingspolitikken.

Høyre kritiserte opplåningen også fordi dette skjedde samtidig med at norsk sparing har blitt redusert. Investeringene totalt økte med 3 milliarder i 1976, men sparingen ble samtidig redusert med 5 milliarder kr. Finansministeren var enig i at sparingen hadde gått ned som andel av nasjonalproduktet i 1975 og 1976, men dette skyldtes nettopp motkonjunkturpolitikken, og burde kunne rette seg igjen når denne politikken kan avvikles.

Det kan bemerkes at det ikke er uvanlig for en regjering å utnytte det spillerom som kan gis av utenriksøkonomien med sikte på å nå mål for investeringer og privat og offentlig forbruk.

9 Underskuddet før lånetransaksjoner

Myrvoll minte om at i tidligere debatter i Stortinget ble det ofte drøftet om overskuddet på statsbudsjettet burde være 100 eller 200 mill. kr. høyere enn foreslått fra Regjeringens side. Dette kunne nå fortone seg komisk når man nå blir presentert for et underskudd på flere milliarder kr.

Myrvoll mente at det var vanskelig å forstå at overskuddet før lånetransaksjoner nå skulle være en mindre egnet indikator på hvor ekspansivt budsjettet vil virke. Han mente at det måtte kreves at stortingsrepresentantene fikk en forståelig forklaring på hva som i løpet av få år har endret seg så fundamentalt i norsk økonomi at vi ikke er i stand til å anvende en tradisjonell vurdering av underskuddet.

Kleppe var enig i at dette var viktig å redegjøre for. Men foreløbig er det ikke mer grundige redegjørelser for dette utover det som står i nasjonalbudsjettet for 1977.

10 Enkelte andre spørsmål

Myrvoll tok opp spørsmålet om folketrygdens framtidige finansiering. Det nåværende finansieringsopplegg forutsetter et folketrygdfond. Begrunnelsen var å sikre sparing, for å få til kapitaldannelse på et høyt nok nivå. I dag er spørsmålet om kapitaldannelsen i det norske samfunn kommet i en annen stilling enn det som kunne forutses i 1960-årene. En bør i denne forbindelse vurdere den belastning som fondet pålegger visse deler av vårt næringsliv. Det kan bemerkes at det blir et interessant spørsmål om en eventuell borgerlig regjering vil benytte oljeskatteinntektene til å finansiere en del av trygdene samtidig med at arbeidsgiveravgiften og eventuelt investeringsavgiften trappes ned.

Ernæringsmeldingen ble drøftet. Det tas sikte på økt produksjon og forbruk av norske matvarer og bedre evne til raskt å kunne øke selvforsyningsgraden. Arbeiderpartiet går inn for en politikk som vil øke selvforsyningsgraden til vel 50 pst., de borgerlige partier til 60 pst. og SV til 70 pst. Det kan bemerkes at en slik konkurranse i å sette mål for selvforsyning synes tvilsom. Kostnadene ved det burde komme fram.

Senterpartiet kritiserte at Regjeringen ikke hadde laget et energispareprogram med sikte på å overflødiggjøre kjernekraft. Selv gikk Senterpartiet inn for sparestimulerende tiltak for industrien og boliger, styrking av linjenettet, reduksjon av overføringstapet, opplysningsarbeid og forskning om energiøkonomisering. Statsminister Nordli mente at det var galt at Arbeiderpartiet ikke hadde noen energisparepolitikk. Regjeringen hadde satt i gang et arbeid med energiøkonomisering.

11 Sluttkommentar

En kan konstatere at høstens debatt i stor grad har gått på det generelle plan og har dreid seg om en rekke av de temaer som også var oppe i vårsesjonen, bl.a. i forbindelse med ressursmeldingen. Det må være gunstig at partiene er opptatt av de mer langsiktige og generelle trekk ved utviklingen og ikke drukner i detaljer. Det kan gi større stabilitet i hovedprioriteringene.

Ellers er det et hovedinntrykk at Norge med olje er en situasjon som etter hvert i betydelig grad preger Stortingets debatter og snur opp ned på mange tilvandte forestillinger. Det å møte denne situasjonen har allerede begynt å prege de offentlige dokumentene. Det er naturlig at det oppstår usikkerhet og følelse av å komme på etterskudd. Dette tilsier at forvaltningen legger betydelig vekt på relevant informasjon i de kommende år.

En kan merke seg at Stortinget ved flere anledninger tok selvstendige initiativ. Dette er neppe å beklage, men samtidig kan det se ut til at mange av initiativene burde inngå i en større sammenheng. Antagelig kan behovet for dette i stor grad møtes gjennom sektorovergripende meldinger. Stortinget bør selv kunne ta initiativ, ikke minst ved å be om at tiltak som anses ønskelige stilles inn i en større sammenheng som gjør det lettere for Stortinget å ivareta sin viktigste funksjon: å gi hovedprioritringer.

Slike initiativ kan også være gunstig fordi de kan løse opp fastlåste situasjoner pga. sektorinndelingen i forvaltningen (og forsåvidt i Stortinget). Stortinget bør være forberedt på at de hovedprioriteringer som foretas på grunnlag av materiale som gir små muligheter til totalvurderinger, bør kunne revideres når slikt materiale foreligger.

BOKANMELDELSE

HELGE BERGO:

NORSK JORDBRUK — EI ØKONOMISK SLAGMARK

Det Norske Samlaget, 1976, kr. 32,—.

Vestlandsbonden Helge Bergos bok om norsk jordbruk er eit kampskrift. Ein treng ikkje lesa mange sider før ein synest det tek til å gneistra her og der. Mot slutten gneistrar det endå meir.

Boka handlar om den utbygginga av norsk jordbruk som vart til nedbygging og avvikling. Halvparten av bruka i landet vart fråflytta og heile grender lagde øyde, og endå er ikkje «utbygginga» ferdig. Det er ei bok for bønder, for bøndene sine tillitsmenn i stell og styre, i politikk og organisasjon, for rettleiarar, forskarar og alle andre.

Det har skjedd ei veldig endring i teknologi dei siste 30 åra. Det har vore sagt at utviklinga i jordbruket i denne tida er større enn den vi hadde gjennom dei tidlegare 5 000 åra. «Utviklinga» har med andre ord ført til dei resultat som alt er nemde. Og den tilrådde medisinen har til det siste vore fleire dropar av den som alt har synt seg livsfarleg.

Nye gardsgutar

Bergo finn at ord som effektivitet og produktivitet vert brukte på ein villeiande måte. Det er gjerne berre den siste lekken i produksjonene det er tale om. Rett nok har bonden kvitta seg med gardsguten (og med halvparten av sine eigne yrkesbrør). Men han har fått nye gardsgutar i staden. Desse gardsgutane finn vi som traktorarbeidarar i Gøteborg, gjødselprodusentar på Herøya, oljetapparar i Nordsjøen, maisdyrkarar i Iowa, forskarar og planleggjarar i inn- og utland og fleire til. Og desse gardsgutane lever ikkje på «hus og kost» og 150 kroner i månaden. Dei har sine sterke organisasjonar som sikrar at kvar får sitt så langt det finst noko å dela. Bonden får det som vert att, og i tronge tider kan det verta i minste laget.

Dette kunne ein vri og tøye på om ein ville vera vrang. Bokmeldaren ser ingen grunn til å vera det. Bergo veit sikkert minst like godt som andre at om arbeidsproduktiviteten alt i alt hadde vore uendra, så hadde vel og levestandarden stort sett vore uendra. Når prisen bonden fekk for det han selde auka med 30 % i tida 1965—73, og prisen på driftsmidlar (kunstgjødsel, for såvarer, traktorar m. v.) på same tid auka med 50 %, så tyder dette på at det kan gå nett som Bergo skriv, det kan verta lite att åt bonden.

Dei berekraftige bruk

Bergo skriv om ymse sider ved den teknologiske utviklinga, og han går hardt i rette med dei som ordlegg seg som om vi her har med ei naturlov å gjera. Han meiner at teknologi kan styrast og *må* styrast. Det vert styrt i andre næringar og må styrast i landbruket og.

Han siterar fra Norges Landbruksvitenskapelige Forskningsråd sin langtidsplan for 1973, og finn at han er ikkje åleine om styringstanken:

> «Ny teknologi som antas å øke produktiviteten, bør ikke tas i bruk i vid målestokk før konsekvensene av den og alternative løsninger så langt som mulig er vurdert. Man bør unngå å anvende teknologi som bare flytter eller skaper nye problemer. Derfor må landbruksforskningen medvirke til helhetsløsninger i et samfunnsmessig perspektiv.»

Han spør kven rasjonaliseringa er rasjonell for? Han har grunn til å spørja. Det kan nemlig med rette seiast at flyttinga frå hundre tusen gardar, øyding av heile grender og brakklegging av verdfulle ressursar er resultat av tiltak som alle i hop har gått under namnet rasjonalisering. Eit av kapitla i boka har namnet «Myten om det bere-

kraftige jordbruket». Dei «berekraftige bruka» skulle hjelpast med produktivitetsfremjande og kostnadssenkande tiltak. Med dette fekk vi to nye bruksformer her i landet, utviklingsbruk og avviklingsbruk. Rettleiingstenesta kom etter kvart til å samla seg om det berekraftige bruket. Det var vel tanken at vi på denne måten skulle få fleire heiltidsjordbruk? Men prosenten av deltidsjordbruk var stadig større, trass i at eit aukande tal bruk vart borte som sjølstendige einingar.

Bergo er hard med Bondelaget. Jamvel om mennesket legg under seg månen, kan ikkje ein bondeorganisasjon ofra dei mange medlemane sine for at nokre få skal overleva. Og det kan slett ikkje gjerast i løynd, seier han. Men han finn at i grunnen er ikkje Bondelaget så sterkt som det kunne sjå ut til. Den sterke parten er Landbrukets Sentralforbund, det er *der* makta sit.

Bonden må reisa krav om at omsetningsorganisasjonane i framtida må halda seg til omsetning av landbruksvarer — og at dei må haldast utanfor jordbruksavtalen, seier han.

På slutten gjev Bergo att ei utsegn av professor Johan Vogt: Sosialøkonomien er vorten ein eksakt vitskap, men den let att augo for det som er det vesentlege. Her er Bergo inne på noko som etter mitt syn har vore for lite påakta.

Den leia for økonomisk politikk som i tidleg etterkrigstid vart staka ut av *Erik Brofoss* og andre sterke økonomar var vel slett ikkje så ille slik tilhøva var *då*. Men sidan har mangt endra seg. Ein situasjon med skort både på arbeidskraft og på nær sagt alle slag marknadsgode er snudd om til ein med fulle lager, avsetnadsvanskar, sysselsettingsproblem og ein stadig aukande produksjonskapasitet. Hertil kjem så auken i forureining, i sløsing med lagerressurar — og i forvirring og hjelpeløyse?

Det var vel mest ikkje å vente at leiinga i Bondelaget og bondeorganisasjonane meir enn andre skulle sjå og skyna konsekvensane av ideane og av leia som vart fylgd?

Bergos bok er svært velskriven og klår. Bokmeldaren finn ho er eit av dei debattinnlegg som viser at den vanlege overflatehorvinga i den samfunnsvetskapelege åkeren duger ikkje. Det må *djupare* arbeiding til.

Haldor Røyne

NORGES BANKS FOND TIL ØKONOMISK FORSKNING

I samsvar med Fondets formål kan det i juni 1977 utdeles bidrag til forskning, især anvendt forskning, på det økonomiske område, herunder også studier i utlandet i forbindelse med spesielle forskningsoppgaver. Det kan også ytes bidrag til dekning av utgifter i forbindelse med gjesteforedrag og -forelesninger innenfor det økonomiske fagområde og for deltakelse i internasjonale forskningskonferanser.

Erling Petersen formann

Søknadsskjema kan en få ved å henvende seg til
NORGES BANKS FOND TIL ØKONOMISK FORSKNING,
Postboks 336, Sentrum, Oslo 1.
Telefon (02) 41 21 20, linje 149.
Søknadsfristen er 1. mai 1977.

NORGES KOMMUNAL- OG SOSIALSKOLE

Utdanning i helse- og sykehusadministrasjon

Norges kommunal- og sosialskole tar opp studenter til en ettårig utdanning i sykehusadministrasjon 29. august 1977.

Utdanningen tar sikte på å kvalifisere personell til saksbehandlerstillinger og ledende administrative stillinger i helse- og sykehusinstitusjoner.

Undervisningen i sykehusadministrasjon vil blant annet omfatte følgende fag: Helsevesenets organisasjon, personaladministrasjon, institusjonssosiologi, effektivisering og EDB, sykehusøkonomi, budsjettering og planlegging.

Som søkere tar skolen sikte på:

1. Personer med praktisk yrkeserfaring fra administrative stillinger i helse- og sykehusadministrasjonen og annet arbeid i sykehus og helseinstitusjoner.
2. Studenter som har gjennomgått grunnutdanningen ved Norges kommunal- og sosialskole.
3. Kandidater fra distriktshøgskolenes offentlig/administrative og økonomisk/administrative studieretninger.
4. Også andre interesserte med annen yrkeserfaring, men med tilsvarende kvalifikasjoner og akademisk bakgrunn, kan søke.

Søknadsfrist 1. mai 1977.

Søknadsskjema og plan for utdanningen i sykehusadministrasjon fås fritt tilsendt ved henvendelse til

NORGES KOMMUNAL- OG SOSIALSKOLE,
Boks 263, Økern,
Oslo 5.
Telefon (02) 22 07 00.

Framsendes som dagsaviser!

Utgiverpoststed – Bergen – Reklametrykk A.s