

Innhold:

BOLIGSPEKULASJON

RENTEFRADRAG

MODELLBRUK

DISTRIKTSPOLITIKK

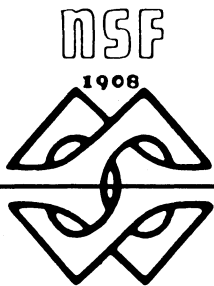
HYDROS FINANSSTRATEGI

DEBATT

BOKANMELDELSER

NYTT FRA NSF

SOSIALØKONOMEN



SOSIALØKONOMEN

Nr. 5 1982 årgang 36

Redaksjon:

Tore Jørgen Hanisch
Steinar Juel
Morten Reymert
Asjørn Rødseth

Redaksjonsutvalg:

Tormod Andreassen
Finn Anonsen
Jarle Berge
Tore Holm
Knut Arild Larsen
Jørn Rattsø
Aimée Staude
Henning Strand
Steinar Strøm
Arild Sæther
Sigurd Tveitereid
Stein Østre

SOSIALØKONOMEN

ISSN 0038-1624

Utgitt av

Norske Sosialøkonomers
Forening

Formann:

Nils Terje Furunes

Medlem av Den Norske
Fagpresses Forening

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

Annonseansvarlig:

Turid Holt-Jacobsen

Sekretariat:

Storgt. 26 IV
OSLO 1
Telefon 41 81 01

Abonnement kr. 135,-
Enkeltnr. kr. 16,-

INNHold

LEDER

Bustadspekulasjon 3

AKTUELLE KOMMENTARER

TOR KOBBERSTAD:

Vil en fri rentedannelse lede til at lønnstagerne presser
næringslivet ut av kredittmarkedet? 4

JAN F. QVIGSTAD:

Bruk av modeller i den økonomisk-politiske debatt 8

ARTIKLER

JAN SERCK-HANSSEN:

Om det teoretiske grunnlaget for distriktspolitikken 10

GEORG STØRMER:

Norsk Hydros valuta og finansstrategi på kort og lang sikt .. 17

DEBATT 23

BOKANMELDELSER 29

NYTT FRA NSF 34

ANNONSEPRISER (ekskl. m.v.a.)

1/1 side kr. 1 600,-
3/4 side kr. 1 250,-
1/2 side kr. 900,-
1/3 side kr. 650,-
1/4 side kr. 500,-

Fargetillegg kr. 600,- pr. ekstra farge
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: 180 g Invercote.
Innmat: 90 g Hunscode.

Trykt i offsett.
Reklametrykk A.s, Bergen

NORSKE SOSIALØKONOMERS FORENINGS
ETTERUTDANNINGSKURS OM

Nytte-kostnadsanalyse – Blindern, 16. og 17. juni 1982

PROGRAM

ONSDAG 16. JUNI

08.30 Åpning

08.30 Hensikten med nytte-kostnadsanalyser og aktuelle problemstillinger knyttet til praktisk anvendelse belyst gjennom eksempler.

Dosent Steinar Strøm, Universitetet i Oslo.

10.00 Kaffe

10.15 Bruk av priser og renter i nytte-kostnadsanalyser. Behandling av skatter og særavgifter. Betydningen av budsjett-rammer.

Professor Kåre Hagen, Norges Handelshøyskole.

11.45 Spørsmål.

12.00 Lunsj

13.15 Prissetting av offentlige tjenester; Med-spiller eller konkurrent?

Dosent Gunnar Bramness, Universitetet i Oslo.

14.15 Kaffe

14.30 Kartlegging av betalingsvilje. Metoder og resultater fra undersøkelser.

Universitetsstipendiat Jon Strand, Universitetet i Oslo.

15.30 Spørsmål og diskusjon.

TORSDAG 17. JUNI

08.30 Prosjektvurdering i utviklingsland. Retningslinjer fra Verdensbanken. Anvendelse av skyggepriser.

Direktør Stein Hansen, Norconsult A/S.

09.45 Kaffe

10.15 Prissetting og investering i transport.

Forskn.leder Econ. Dr. Jan Owen Jansson, Statens väg och trafikinstitut.

11.45 Lunch

13.00 Spørsmål og diskusjon.

Problemer ved utarbeiding av nytte-kostnadsanalyser.

Eksempler ved kursdeltakerne.

14.15 Kaffe

14.45 Opprettholdelse av bosettingsmønsteret i et samfunnsøkonomisk perspektiv. Eksempler fra ensidige industristeder.

Direktør Arne Selvik, Industriøkonomisk institutt.

15.45 Spørsmål.

16.00 Avslutning.

Påmelding innen 5. juni til NSF, Storgt. 26, Oslo 1

Påmelding til kurs om NYTTE-KOSTNADSANALYSE

Tittel og navn:

.....
.....
.....

Kursavgift:

Kr. 850,- for medlemmer
» 1 000,- for øvrige (inkl. lunch)

Medlem av NSF?.....

Avgiften kr..... oversendes

☐ Bankgiro 6001.05.13408

☐ Postgiro 516 78 87

☐ Sjekk vedlagt

Arbeidsgiver:

Adresse:

..... tlf.....

.....
Underskrift



Bustadspekulasjon

All etterspørsel etter å eiga hus eller hytter inneheld eit spekulativt element fordi den må byggja på usikre vurderingar av framtidige prisar. Om vi vil, kan vi derfor hevda at det store fleirtalet av folket er bustadspekulantar. Mykje har vore sagt om meir spesielle former for bustadspekulasjon. Det kan kanskje nå vera på tide at det spekulative elementet i etterspørselen frå vanlege folk blir drøfta.

Alle spekulative marknader har innebygd ein fare for at prisen brått kan falla kraftig. Vi kjenner mekanismen med at eit lite prisfall gjer slutt på forventningane om meir prisstigning og derfor fører til eit fall i etterspørselen som gir eit nytt prisfall og forventningar om ytterlegare fall i prisane. I bustadmarknaden har slikt hendt før, og det har hendt i andre land nyleg. I Norge har folk kanskje glømt at det kan skje, men nettopp det aukar faren for at det skal skje.

Vil prisane falla? Det veit vi lite om, men det finst enkelte faresignal. Avkastninga av å investera i eigen bustad og i hytte har i mange år vore langt større enn for dei alternativa som folk flest har høve til å plassera pengar i. Vi kjenner vel alle til tilfelle der bustadkonsumet i

langt større grad er bestemt ut frå motivet pengeplassering enn ut frå den direkte nytten husværet gir. Det er grunn til å tru at etterspørselen i slike tilfelle blir langt sterkare påverka av endringar i forventningane enn når konsumet ligg på eit lågare nivå i forhold til realinntekta. Små endringar kan derfor lett få store konsekvensar.

Bustandarden er etter kvart i gjennomsnitt blitt ganske høg. Talet på personar i kvar bustad er nå nede i eit gjennomsnitt på ca. 2,6 mot 3,3 i 1960. Samstundes er husværa blitt vesentleg større. Det tilsvarende talet for personar over 20 år er nå ca. 1,8. (Sikrare tal vil vi få når resultata frå folketeljinga i 1980 er klare). Den nedre grensa for desse tala er neppe nådd, men ho ligg kanskje ikkje så langt fram i tida. Dersom det kvart av dei kommande åra framleis skal byggjast 35–40 000 nye bustader og avgangen ikkje blir vesentleg større enn før, kan talet på personar over 20 år pr. bustad om ti år komma til å liggja under 1,5. Det tilsvarende at alle ugifte over tjue år og alle ektepar har eigen bustad. Enda kan det bli litt til overs.

Det er mange ulike forhold som kan føra til fall i bustadprisane.

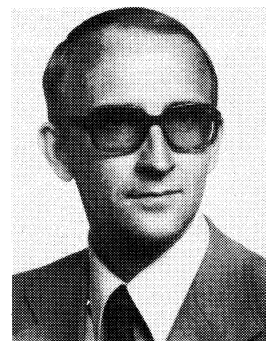
Mest nærliggjande er det å tenkja på innføring av rentetak, auka eigedomsskatt eller meir reell verdsetting av inntekt frå eigen bustad. I dei største byane kan lemping av prisreguleringa kanskje få negative følgjer for prisane i delar av den opne marknaden. Men forhold som ikkje direkte har med bustadpolitikken å gjera kan og få store verkningar. Vi treng berre å tenkja på kredittpolitikken. Dersom det verkeleg skal lykkast å få ned inflasjonen, vil realrenta på finansobjekt i første omgang truleg gå kraftig opp.

Meininga med å dra fram desse momenta er ikkje å påstå at eit prisfall vil komma, men å framheva at eit fall ikkje kan utelukkast. Om vi får eit prisfall, veit vi frå tidlegare erfaringar at det kan få alvorlege konsekvensar. Ei side ved saka er den sosiale. Utslaga vil neppe bli like store i alle delar av landet. Ei anna side er at nybygginga kan komma til å stoppa opp i store områder. Styresmaktene bør, for å vera på den sikre sida, nå ta til å planleggja korleis ein slik situasjon skal møtast. Det vil i alle fall ikkje nytta å prøva å byggja seg ut av krise.

AKTUELL KOMMENTAR

Vil en fri rentedannelse lede til at lønnstagerne presser næringslivet ut av kredittmarkedet?

AV
TOR KOBBERSTAD



Med utgangspunkt i Kåre P. Hagens artikkel i Sosialøkonomen nr. 9/1981 gis her en rekke talleksempler for å belyse påstanden om at rentefradraget må bort før vi kan få en fri rentedannelse. Om de nåværende skattereglene skal føre til en vridning i favør av konsumenter eller produsenter avhenger av inflasjonsraten og av hvilket rentenivå som vil bli etablert. At vridningen skal gå i favør av konsumenten forutsetter et meget høyt nivå på markedsrenten (i regneeksemplene 30–65% p.a. ved 10% inflasjonsrate). Det er altså mulig at det nåværende skattesystemet heller vil føre til at næringslivet presser lønnstagerne ut enn omvendt.

1. Innledning

Det blir hevdet at skattereglene virker til å vri tilpasningen i kredittmarkedet slik at for mye kreditt vil gå til konsumformål og for lite til investeringer i næringslivet dersom renten ble tillatt å tilpasse seg fritt – m.a.o. at lønnstagerne vil konkurrere ut næringslivet på kredittmarkedet. Det er særlig lønnstagerens adgang til å trekke fra gjeldsrenter ved beskatningen som har stått i fokus i diskusjonen.

Nå finnes det en rekke andre ting i vårt skattesystem som også vil gi virkninger i kredittmarkedet. Flere av disse kan trekke i motsatt retning av hva fradrag for gjeldsrenter på lønnstagerens hånd gjør. Skal en si noe om i hvilken grad skattesystemet vil føre til vridninger i kredittmarkedet ved en fri rentetilpasning, er det ikke nok bare å se på fradragets retning for gjeldsrenter. Ideelt sett burde man ta for seg hele skattesystemet.

I nær sagt et hvilket som helst marked vil vi få vridningseffekter p.g.a. skattesystemet. Dette er således et generelt fenomen og ikke noe spesielt for kredittmarkedet. En teoretisk løsning på problemet er selvsagt å stille folk overfor ulike priser for å korrigere for de skjevheter skattesystemet skaper. En annen er å ty til direkte reguleringer.

Hvis hypotesen om at vårt skattesystem leder til at konsumentene får for mye kreditt og næringslivet for lite dersom kredittmarkedet slippes fritt, og gitt at dette ansees å være optimalt, er det altså to muligheter dersom man ikke kan korrigere selve skattesystemet. Det ene er å la konsumentene betale en høyere rente før skatt enn næringslivet. Det andre er å regulere kreditttilførselen til konsumformål direkte.

Problemstillingen om hvorvidt skattesystemet vil virke til å vri tilpasningen mellom konsum og investering i et fritt kredittmarked har bl.a. vært behand-

let i en artikkel av professor Kåre P. Hagen, Norges Handelshøyskole, i Sosialøkonomen nr. 9/81.

Professor Hagens artikkel er meget interessant på flere måter, bl.a. fordi den reiser et stort spørsmålstegn ved om det som er blitt den etablerte sannhet på dette område – nemlig at rentefradraget må bort før vi kan få en fri rentedannelse – egentlig er riktig. På denne bakgrunn er det merkelig at Hagens artikkel nærmest har blitt oversett i diskusjonen om rentefradragets betydning i et friere kredittmarked. Jeg skal i det følgende bl.a. ved enkelte talleksempler forsøke å belyse noen av professor Hagens poeng ytterligere.

2. Tilpasningen i et fritt kredittmarked.

Betingelsen for en optimal fordeling av ressursene mellom konsum og investering i produksjonskapital er at det subjektive avkastningskrav på konsument-siden skal være lik kapitalens nettomarginale realavkastning på produksjonssiden. Denne betingelsen vil, p.g.a. skattesystemet, ikke være generelt oppfylt oppfylt i et fritt kredittmarked. Hvis vi ikke kan gjøre noe med skattesystemet kan vi som nevnt i teorien likevel oppnå en optimal fordeling ved å stille produsenter og konsumenter overfor ulike rentesatser. Et nærliggende spørsmål er følgende: *Når renten på lån til konsumformål, inflasjon og beskatningsregler er gitt, hva må da renten på kreditt til investeringsformål være for at optimalitetskravet skal være oppfylt?*

Ved å kalle renten på lån til konsumformål og investeringsformål henholdsvis r_c og r_i kan vi ved hjelp av Hagens tilpasningsbetingelser for konsumenter og produsenter avlede følgende sammenheng:

$$r_i = r_c (1-m) + \frac{(1-\gamma)\tau}{(1-\tau)} [\pi + a - \delta (1 + \pi)]$$

Her er m marginalskatten for personer, τ er selskapsskattesatsen, π er den årlige prisstigning, a er avskrivningssatsen basert på historisk kostpris og δ er det årlige kapitalslit. Den helt sentrale parameter i denne sammenheng er imidlertid, γ , som sier noe om i hvilken grad påløpne, men ikke realiserste, kapitalgevinster er skattbare. Kapitalgevinster på bedriftens kapitalutstyr er angitt ved uttrykket i hakeparantesen i uttrykket ovenfor. Vi ser at dette består av en ren inflasjonsgevinst, π , og en skattekreditt, $a - \delta (1 + \pi)$.

Med utgangspunkt i formelen ovenfor kan vi belyse de fleste av de spørsmål som angår den problematikk vi her er opptatt av.

A. Kapitalgevinster er løpende skattbare

I dette tilfelle er $\gamma = 1$. Vi ser at det da bare er fradragsretten i personbeskatningen som griper forstyrrende inn og gjør at renten på lån til henholdsvis konsum og investeringer i produksjonskapital vil måtte være forskjellig dersom vi ønsker en optimal fordeling av kreditten mellom de to formål. Hvis fradragsretten fjernes og *renteinntekter gjøres skattefrie* – ekvivalent med å sette $m = 0$, vil vi kunne ha en fri rentedannelse i kredittmarkedet. Så lenge fradragsretten opprettholdes og renteinntekter er skattepliktige ser vi at forskjellen mellom rente på lån til de to formål må være større jo høyere marginals-katten er.

Det er bare i det spesialtilfellet vi her har sett på, $\gamma = 1$, at det uten videre er grunnlag for å hevde at en fri rentedannelse, p.g.a. fradragsretten for gjeldsrenter i personbeskatningen, vil lede til at for mye av kreditten vil gå til konsumformål og for lite til investeringer i produksjonskapital. Det må imidlertid understrekes at dersom fradragsretten tas bort må også renteinntekter gjøres skattefrie om optimalitetskravet skal være oppfylt.

B. Kapitalgevinster er ikke løpende skattbare

Hovedregelen i Norge er imidlertid at kapitalgevinster er skattbare først når de realiseres. For kapitalutstyr som varer lenger enn ett år er derfor $\gamma < 1$. En brukbar tilnærming til norske forhold kan det være å sette $\gamma = 0$. Vi ser da umiddelbart at konklusjonen m.h.t. rentefradraget ikke lenger er holdbar. Hele bedriftsbeskatningen og inflasjonen kommer nå inn og kompliserer det hele.

Konklusjonen fra situasjonen med $\gamma = 1$ vil fremdeles kunne gjelde, men det ville i så fall være en ren tilfeldighet. Den vil f.eks. gjelde hvis vi ikke har inflasjon, $\pi = 0$, og de skattemessige avskrivninger er lik den faktiske slitasje på kapitalutstyret, $a = \delta$. I dette tilfelle har man ingen inflasjonsgevinst på kapitalutstyret og heller ingen skattekreditt.

Vi ser videre at renten på lån til investeringer i produksjonskapital må settes høyere i forhold til konsumrenten, jo høyere inflasjonen er, jo gunstigere avskrivningsreglene er, jo mindre det fysiske kapitalslit er, jo høyere selskapsskatten er og jo lavere marginals-katten i personbeskatningen er. La oss belyse dette konkret med noen eksempler.

Tabell 1 viser hva renten på lån til investeringer i produksjonskapital må være i tilfelle med og uten rentefradrag og under ulike forutsetninger om inflasjon og avskrivningsregler, dersom det ikke skal oppstå vridninger. I tilfelle med 60% marginals-katt og 10% inflasjon ser vi at renten på lån til investeringer i produksjonskapital må settes høyere enn på lån til konsumformål. Hvis renten på lån til konsum f.eks. er 15% p.a. må den på lån til investeringer i produksjonskapital ligge mellom 20% og 25% p.a. En fri rentedannelse vil altså lede til at for mye kreditt går til investeringsformål og for lite til konsumformål – konklusjonen er altså den motsatte av hva man vanligvis antar, og som gjelder i det første tilfellet vi betraktet med $\gamma = 1$. Vi ser videre at forskjellen mellom rente på lån til de formål blir mindre jo høyere rentenivået blir. Vi ser videre at dersom man i tilfellet med $\gamma = 0$ tar bort rentefra-

Tabell 1: Nominell rente på lån til investering i produksjonskapital under ulike forutsetninger om inflasjon og avskrivningsregler, for gitt nominell rente på lån til konsumformål. Selskapsskatt = 50%.

Nominell rente på lån til konsumformål	Ingen fradragsrett for gjeldsrenter i personbeskatningen. Renteinntekter er skattefrie				Renteutgifter fradragsberettiget og renteinntekter skattepliktig i personbeskatningen. Marginals-katt: 60%			
	Inflasjon $\pi = 0$		Inflasjon $\pi = 0,10$		Inflasjon $\pi = 0$		Inflasjon $\pi = 0,10$	
	$a = 0,15$ $\delta = 0,10$	$a = 0,20$ $\delta = 0,10$	$a = 0,15$ $\delta = 0,10$	$a = 0,20$ $\delta = 0,10$	$a = 0,15$ $\delta = 0,10$	$a = 0,20$ $\delta = 0,10$	$a = 0,15$ $\delta = 0,10$	$a = 0,20$ $\delta = 0,10$
2,5	6,5	11,5			5	10	—	—
5	9	14	19	24	6	11	16	21
10	14	19	24	29	8	13	18	23
15	19	24	29	34	10	15	20	25
20	24	29	34	39	12	17	22	27
25	29	34	39	44	14	19	24	29

draget må man sette enda høyere rente på lån til investeringsformål i forhold til konsumformål. Av dette kan en trekke følgende konklusjon: *Et fritt kredittmarked vil, p.g.a. skattesystemet, lede til at for mye kreditt går til investeringer i bedriftene og for lite til konsum. Fradragsrett for gjeldsrenter er nødvendig for til en viss grad å kompensere for dette.*

3. Hva må renten i markedet være?

Vi har vist at p.g.a. skattesystemet vil den rente som danner seg i et fritt kredittmarked ikke generelt være slik at man oppnår en samfunnsøkonomisk riktig fordeling av kreditten. Imidlertid vil det som regel eksistere en rente som ikke skaper vridninger, men det vil neppe være den rente som ville realiseres ved en fri rentedannelse. Det kan likevel ha en viss interesse og se nærmere på hva denne rente måtte være under ulike forutsetninger av skattereglene. Vi stiller altså spørsmålet:

Hva måtte den nominelle rente i markedet før skatt vært for at det ikke skal oppstå vridning i den ene eller annen retning?

Svaret finner en ved å sette $r_c = r_i = r$ og løse m.h.p.r.

$$r = \frac{(1-\gamma)\tau}{m(1-\tau)} [\pi + a - \delta(1+\pi)]$$

Her ser vi umiddelbart at dersom $\gamma < 1$ så må renten i markedet før skatt være høyere jo lavere marginals-katten, m , er, eller ekvivalent jo mer restriktiv man er m.h.t. fradrag for gjeldsrenter i personbeskatningen. For $m = 0$, som tilsvarer at gjeldsrenter ikke kan trekkes fra og at renteinntekter er skattefrie, eksisterer det ingen slik felles rentesats dersom $\gamma < 1$. (Dette fremgår også av tabell 1.)

Tabell 2 viser hva renten i markedet måtte være under ulike forutsetninger om marginals-katten og avskrivningsreglene dersom det ikke skulle oppstå vridninger mellom konsum og investeringer i næringslivet. Det er først når den nominelle rente før skatt blir høyere enn det som er angitt i tabellen at det i de ulike alternativ vil skje en vridning i konsumentfavør. Er den lavere er det produsentene som relativt sett favoriseres.

Under de forutsetninger som her er lagt til grunn angående beskatningen av kapitalgevinster i næringslivet kan det altså se ut som at fradragsretten må opprettholdes og marginals-katten være relativt høy dersom man ved en fri rentedannelse ønsker å unngå vridninger til fordel for investeringer i produksjonskapital og for øvrig holde relativt lave nominelle renter.

Så enkelt er det imidlertid ikke, blant annet vil de ulike «likevektssituasjoner» som er angitt i tabell 2 ha høyst forskjellige realøkonomiske implikasjoner. Tabell 3 viser de realavkastningsrater som korresponderer med de ulike «likevektssituasjoner» i tabell 2.

Tabell 2: *Nødvendig nominell rente i markedet dersom vridninger mellom konsum og investering ikke skal oppstå.*

Inflasjon 10%, selskapsskatt 50% og kapitalslit 10%. $\gamma = 0$

Marginals-katt i personbeskatningen	a = 0,15	a = 0,20
	Nødvendig nominell rente i markedet	Nødvendig nominell rente i markedet
30%	46,7%	63,3%
40%	35%	47,5%
50%	28%	38,0%
60%	23,3%	31,7%

Negative reelle avkastningsrater impliserer f.eks. at folk som låner betaler tilbake mindre enn realverdien av det de har lånt, at folk som sparer reelt taper på dette og at det for næringslivet er bedriftsøkonomisk lønnsomt å øde ressurser.

Sett at vi er i en situasjon med 60% marginals-katt og at kapitalutstyret avskrives med 15% pr. år. Ved en rente i markedet på 23,3% vil optimumsbetingelsen være oppfylt og realavkastningen lik $-0,6\%$. Hvis fradragsretten begrenses til 50% av renteutgiftene, noe som er ekvivalent med å redusere marginals-katten fra 60% til 30%, ser vi at det nå vil kreves en nominell rente på hele 46,7% om vi skal unngå en vridning. Den korresponderende marginale realavkastning øker sterkt. Hvis man derimot ikke ønsker rentemessige utslag og holder renten fast på 23,3% vil realavkastningen på produksjonssiden forbli uendret, nemlig $-0,6\%$, mens avkastningskravet for konsumenten vil stige til 5,7%. Altså en markert vridning i retning av kreditt til investeringsformål.

Hvis 23,3% faktisk var markedsrente i utgangspunktet vil den imidlertid i praksis tendere til å falle som følge av reduksjonen i fradragsretten i og med at konsumentene vil redusere sin kredittetterspørsel. Dette vil trekke i retning av at kravet til realavkastning på investeringer i produksjonskapital går ytterligere ned fra $-0,6\%$ som var utgangspunktet.

Tabell 3: *Nødvendige realavkastningsrater dersom vridninger mellom konsum og investering ikke skal oppstå.*

Inflasjon 10%, selskapsskatt 50% og kapitalslit 10%. $\gamma = 0$.

Marginals-katt i personbeskatningen	a = 0,15	a = 0,20
30%	20,6%	31,2%
40%	10%	16,8%
50%	3,6%	8,2%
60%	$-0,6\%$	2,4%

Dette skulle illustrere ytterligere hvor infløkt problemet med rentefradraget i forbindelse med et fritt kredittmarked egentlig er, og at det ikke kan sees såvidt isolert som tilfellet synes å ha vært hittil.

4. Konklusjon

Spørsmålet om skattereglene under et system med fri rentedannelse i kredittmarkedet vil lede til at lønnstagerne får for mye kreditt og næringslivet for lite er langt mer komplisert enn mange hittil kan ha

fått inntrykk av. Spesielt vil avskrivningsreglene og den skattemessige behandling av kapitalgevinster i bedriftsbeskatningen spille en avgjørende rolle i denne sammenheng. Sett på denne bakgrunn virker det noe eiendommelig at spørsmålet om fradrag for gjeldsrenter i personbeskatningen har fått en så dominerende plass i denne diskusjonen. Enda verre er det at alle de reguleringer vi nå har på kredittmarkedet i høy grad er basert på hypotesen om at et fritt kredittmarked vil lede til en vridning i favør av lønnstagerne.

Fortsettelse fra side 16.

ningen opprettholdes. Jeg antar dette er tolkningen, og at meningen med utsagnene er at visse distrikter om nødvendig varig skal leve på subsidier fra andre distrikter.

Som langtidsmålsetting synes jeg dette er urimelig. På kort sikt er det færre problemer med et krav om at det ikke skal skje store endringer i befolkningen i en region. De fleste godtar nok at det betales en del for å gi en rimelig levestandard for folk som har vendt seg til å bo på et sted og derfor har så sterke bostedspreferanser at de vanskelig kan tenke seg å flytte til helt andre strøk. Og det er vel også lett å godta at en prøver å hindre at alle unge flytter fra et slikt sted så det bare blir gamle igjen. Vanskeligere er det for meg å finne grunner jeg kan godta for at man ikke på lang sikt skal akseptere nedbygging av områder som det ville kreve evigvarende subsidiering å opprettholde (jeg ser bort fra at spesielle grunner kan begrunne støtte til noen områder). En må jo huske på at den bosetting man har i dag er resultatet av en utvikling fra perioder med en helt annen teknologi enn i dag. Det virker svært tilfeldig, og vanskelig å begrunne, å skulle gripe inn på et tidspunkt og si at fra i dag skal vi opprettholde bosettingen i det vesentligste slik den er i dag koste hva det koste vil, og så innskrenke diskusjonen om distriktspolitikken til å bli en diskusjon om hvordan en skal nå målsettingen på billigste måte. Men det er jo det som er Bygdeutvalgets mandat.

Videreutdanning i samfunnsplanlegging 1982-83

Miljøverndepartementet skal i samarbeid med universiteter og høyskoler i Bergen, Oslo, Trondheim, Tromsø og Ås samt Norsk institutt for by- og regionforskning gjennomføre den 10. kursserien i videreutdanning i samfunnsplanlegging.

Kurset vil bestå av 4 to-ukers kursperioder i tiden september 1982 til juni 1983.

Kursene gir teoretisk og praktisk innføring i samfunnsplanleggingen og utbyggingsoppgavene gjennom forelesninger, gruppearbeid og lokalstudier. Bl.a. skal behandles: naturgrunnlaget, sosiale forutsetninger, samfunnsvitenskapene og næringslivet i plansammenheng, de økonomiske, tekniske og vernemessige komponenter i planleggingen, lovgrunnlag og forvaltningsapparat.

Søkere må ha praksis innenfor samfunnsplanleggingen, og bør ha høyere utdanning. Søkerne bes foreslå emner innenfor kursets faglige ramme som ønskes særlig behandlet, f.eks. i forbindelse med gruppearbeid og ekskursjoner.

Statens Lånekasse for utdanning yter lån til deltakelse på kurset.

Nærmere opplysninger ved kursleder, arkitekt MNAL Peter Butenschøn tlf. (02) 46 97 50.

Søknad sendes innen 24. mai 1982 til

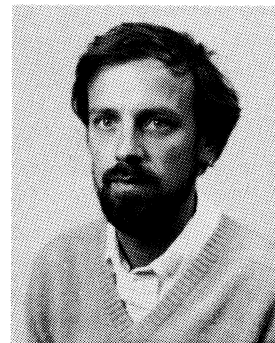
MILJØVERNDEPARTEMENTET

Planavdelingen
Postboks 8013 Dep., Oslo 1.

79/82

Bruk av modeller i den økonomisk-politiske debatt

AV
JAN F. QVIGSTAD¹⁾



1.

Når en ser på de økonomiske resultater som Thatcher-regjeringen kan vise til, blir en ikke syn-derlig imponert. Riktignok er det europeiske land som gjør det enda litt verre, f.eks. Belgia, men økonomer i Norge behøver ikke å reise til Storbri-tannia for å lære noe om økonomisk politikk. Når det gjelder økonomisk-politisk debatt, kan en imid-tertid hente visse impulser fra Thatchers hjemland.

2.

I Storbritannia finnes det flere store makroøkono-miske modeller. Finansdepartementet (Treasury) har sin modell. Det er en relativt tradisjonell makro-modell med mange økonomisammenhenger model-tert. Modellen har preg av å være en «black box». Fordi den er så stor, kan det være vanskelig å gjennomskue resultatene. Modellen er keynesiansk i sin opprinnelse, og det er reist tvil om i hvilken grad Mrs. Thatcher har tillit til sin egen modell. Andre er imidlertid storbrukere av modellen. Et selvstendig kommersielt firma har tilgang til modellen og har tilstrekkelig ekspertise til å simulere på den.

Finansdepartementet bidrar ikke med noen form for konsulenthjelp. Når back-bench'erne i det kon-servative partiet, arbeiderpartiet eller fagbevegelsen legger frem alternative økonomiske opplegg, tar de alle utgangspunkt i Treasury-modellen.

Posisjon og opposisjon snakker da samme språk. Det gjør kommunikasjonen om økonomisk politikk noe lettere. Det kan imidlertid være en ulempe at gruppene utenfor Treasury synes å ta selve modellen for gitt. De har liten anledning til å endre parametre eller bytte ut ligninger. Diskusjonen kan således bli noe begrenset.

3.

National Institute for Economic and Social Re-search (NIESR) er en frittstående forskningsinstitu-sjon og kjent for å være en keynesianismens²⁾ høy-borg. De publiserer sine viktigste analyser i februar, rett før Finansdepartementet legger siste hånd på

statsbudsjettet. Tidspunktet for offentliggjøring er selvfølgelig valgt for å prøve å påvirke finanspoli-tikken.

4.

London Graduate School of Business (LB) har også sin makromodell. Av mange blir LB's modell og økonommiljø sett på som Maggie Thatchers med-spillere, selv om de den siste tiden har distansert seg noe. LB publiserer også jevnlig prognoser og poli-tikkanalyser, både kortsiktige og mellomlangsig-tige.

5.

Universitetet i Cambridge har to miljøer og to modeller for makroøkonomisk analyse. Richard Sto-ne var grunnlegger av *The Growth Project*, som nå ledes av Terry Barker. The Growth Project omfatter en relativt lukket modell beregnet på mellomlang-siktige og langsiktige analyser. Miljøet er keynesi-ansk preget (og flere av prosjektdeltakerne er svært aktive i SDP). Growth Project har en kommersiell filial kalt Cambridge Econometrics (CE). CE publi-serer jevnlig prognoser. Kundene er industrien.

Den andre Cambridgegruppen er Cambridge Eco-nomic Policy Group (CEPG). De er ikke så opptatt av å finne frem til den beste prognosen, men legger hovedvekten på mellomlangsig-tig politikkanalyse. Miljøet er politisk radikalt. De har liten tro på at tradisjonell finans- og pengepolitikk er tilstrekkelig til å få den engelske økonomien ut av uføret.

6.

I tillegg til disse gruppene har kretsen rundt prof. Minford i Liverpool en rent monetarisk modell. I City er det også flere firmaer som lager prognoser, men som regel er dette prognoser for bare deler av økonomien. Prognosene er sjelden basert på total-modeller for økonomien.

7.

Treasury har en stor forsknings- og utrednings-avdeling, og Treasury-modellen er utviklet der. De øvrige modellene er utviklet og blir vedlikeholdt i akademiske miljøer. Modellene tjener også som ramme for den empiriske forskning. De enkelte

¹⁾ For tiden Visiting Scholar ved Universitetet i Cambridge.

²⁾ Ny-keynesiansk eller muligens ny-ny-keynesiansk!

modellgruppene består av omkring 10 personer. Alle de store modellene er således forankret i *seriøse* økonomiske miljøer.

8.

I Storbritannia er det 4 store makromodeller i tillegg til Treasury-modellen, og Treasury-modellen blir nevnt brukt av flere miljøer. Det er en utstrakt økonomisk-politisk debatt i faglige miljøer. De alternative politikkopplegg som blir presentert er seriøse, og debatten har et høyt presisjonsnivå siden utgangspunktet er modellsimuleringer. Debatten er preget av et helhetssyn siden modellene pretenderer å si noe om hele økonomien. En unngår useriøse resonnementer basert på én-ligningsmodeller.

9.

Bruken av modeller i den økonomisk-politiske debatten i Storbritannia følger to mønstre:

1. Både regjeringen og opposisjonen bruker *samme modell* (Treasury-modellen). Opposisjonen har selv tilstrekkelig ekspertise til å bruke modellen. (Opposisjonen har ikke tilgang til Finansdepartementets forutsetninger. De må selv lage alle eksogene anslag).

2. Debatten skjer ved hjelp av *ulike modeller*.

Grunnen til at debatten skjer delvis innenfor en og samme modell og delvis ved hjelp av ulike modeller er flere, bl.a. at

- det er liten anledning til å endre på deler av Treasury-modellens struktur. Modellen er gitt.
- det økonomisk-politiske miljøet i Storbritannia er relativt heterogent. De ulike miljøene kan vanskelig enes om en modell, selv om en i denne modellen kunne bytte ut enkelte ligninger og andre parametre.
- modellene har ulike tidsperspektiv.

10.

Hva er så situasjonen i Norge? Den faglige økonomisk-politiske debatten foregår i stor grad internt i Finansdepartementet. Forklaringen kan være flere, bl.a.:

- økonommiljøet i Norge er lite og relativt sterkere konsentrert i Finansdepartementet enn i de fleste land.

- Finansdepartementet har i praksis monopol på tilgangen til et skikkelig modellapparat.
- norske økonomer er opplært i en enhetlig økonomskole. De fleste er utdannet ved Sosialøkonomisk institutt på Blindern.

Andre miljøer enn Finansdepartementet har selv sagt også kvalifiserte økonomer, men enten har de miljøene som har ressurser ikke prioritert anvendte modellanalyser, eller så har miljøene vært for små til å bygge opp ekspertise til å gjennomføre skikkelige modellanalyser. MODIS IV har dessuten kanskje virket som en for stor oppgave å ta fatt på. En aggregert versjon av MODIS IV, MODAG, er imidlertid nå operativ. Denne «mindre» modellen burde kanskje virke mindre skremmende. Hvis de andre miljøene som er godt forsynt med økonomisk ekspertise (instituttene ved universitetene i Oslo, Bergen og Trondheim, NHH, Bankforeningen, Industriforbundet, LO's økonomiske kontor, gruppesekretærer på Stortinget) skulle velge å prioritere økt deltakelse i den faglige økonomisk-politiske debatt, og da ved hjelp av modeller, hvilket mønster skulle en så etterstrebe – én modell eller mange ulike modeller?

Flere forhold taler for det første:

- MODAG er en relativt åpen modell og programert i et brukervennlig språk. Det er lett for brukerne å ta bort og legge til ligninger etter eget behov. Modellen binder brukerne i mindre grad til en bestemt modellstruktur enn det f.eks. den engelske Treasury-modellen gjør.
- Det norske miljøet er mer homogent. De fleste vil kunne akseptere MODAG som basis.
- Det er neppe lurt for et lite land å spre ressursene for mye.

En mulighet er derfor at MODAG blir grunnmodellen i den kort- og mellomlangsiktige debatten. En må imidlertid ikke undervurdere kostnadene ved å bygge opp og vedlikeholde tilstrekkelig bruker ekspertise. Kanskje burde noen av brukerne trekke lasset sammen? Selv om kostnadene er store, kan jo også gevinstene bli store. Det kan jo fortsatt være slik at argumenter som er saklig godt begrunnet (ved hjelp av en makromodell) har større gjennomslag enn mer løsrevne argumenter. På sikt vil det også tjene Finansdepartementet å få mer seriøs faglig kritikk.

Om det teoretiske grunnlaget for distriktpolitikken¹⁾

AV
PROFESSOR JAN SERCK-HANSEN
UNIVERSITETET I OSLO

Artikkelen drøfter årsaker til at «man» kan ønske å endre den geografiske ressurallokering og/eller inntektsfordeling som markedet skaper. Slike årsaker kan være bl.a. preferanser om bosettingsfordeling eller inntektsfordeling, landsomfattende minstelønninger, usikkerhet. For noen av tilfellene drøftes effektiviteten av utvalgte virkemidler for å forbedre situasjonen. Et viktig tilfelle da enkel virkemiddelbruk kan gi den realøkonomiske beste løsning er når det er målsettinger om a) geografisk fordeling av sysselsetting eller befolkning. b) samlet produksjon i landet av visse produkter. Men i de fleste av de tilfellene som drøftes vil virkemidlene kunne ha både ønskete og uønskete virkninger.

1. Innledning

Jeg skal i det følgende komme med noen teoretiske betraktninger om grunnlaget for å drive distriktpolitikk. Spørsmål jeg vil stille er bl.a.: Hvorfor kan det være ønskelig for sentrale myndigheter å foreta seg noe for å påvirke bosettingsmønster og næringsstruktur i ulike geografiske deler av et land? Og videre: Kan en si noe om hvorvidt en form for politikk er bedre enn andre?

Det er ingen selvfølge at en alltid bør drive distriktpolitikk. En person som skulle argumentere mot å drive distriktpolitikk vil kunne si som følger. La oss overlate disse beslutningene til de enkelte markedsdeltakere. Da vil folk slå seg ned der de liker seg best, hensyn tatt til hva de får av inntekt på stedet, til hvordan de liker klimaet osv. Da får vi en fordeling av folk geografisk der ingen har lyst til å flytte på seg. På hvert sted blir det produsert det som stedet har de beste forutsetninger for å lage. Folk som liker å bo i byer vil bo i byer, folk som er tiltrukket av mer spredt bebyggelse vil søke dit. Og markedet vil også ordne de lokale offentlige ytelser på beste måte. Folk som er svært interessert i teater etc. vil slå seg sammen i kommuner som satser mye på kultursektoren, mens de som er mer interessert i

svømmehaller etc. vil bli tiltrukket av kommuner som satser på idrett. På den måten får man dannet en bosetningsstruktur og produksjonsstruktur som tar hensyn til både at folks ønsker eller behov er forskjellige og til at produksjonsforholdene er forskjellige. Dette glansbildet gir jo ingen presis beskrivelse av den mekanismen som ville gjelde i et marked hvis en overlot alt til seg selv. Jeg skal senere komme inn på forhold som gjør at det resultatet en får av å overlate alt til kreftenes frie spill kan ha noen egenskaper som i en slags objektiv forstand er uheldige og andre egenskaper som folk må ha lov til å være uenige om ønskeligheten av. Men jeg vil likevel si, som personlig og noe diffus meningsytring: det resultat som de frie markedskreftene leder mot har mange gode egenskaper. Og jeg tror følgende kan være en god regel: la markedskreftene virke på et bestemt område dersom det ikke er en klar begrunnelse for at de har uheldige konsekvenser på dette området. Om en totalt forkaster et desentralisert markedssystem fordi det har noen påviselige uheldige konsekvenser, står man i fare for å kaste barnet ut med badevannet.

2. Ønske om nærings- og bosettingsstruktur

La meg nå prøve å bli noe mer konkret og gi noen grunner til at et markedssystem ikke trenger å gi den beste løsningen på bosettingsproblemet. Jeg vil begynne med det som kanskje er den viktigste grunnen til at det drives distriktpolitikk: Sentrale myndigheter har målsettinger om hvor mange som bør bo i ulike deler i landet. Det viser seg at det også er i dette tilfellet at det er lettest å peke på hensiktsmes-

¹⁾ Artikkelen er en noe omarbeidet versjon av en innledning på møte i «Bygdeutvalget», 10. desember 1981. Jeg vil takke for verdifulle kommentarer fra Asbjørn Rødseth og Tore Thonstad.

Jan Serck-Hansen er cand.oec. fra 1957 og dr. philos. fra 1970 på en avhandling om lokaliseringsteori. Han har vært professor ved Sosialøkonomisk institutt siden 1973 og har skrevet flere arbeider om regionaløkonomi.

sige virkemidler for å komme frem til den beste løsningen.

La oss tenke oss at et land har latt være å drive distriktspolitikk en stund, og latt markedet bestemme bosettingsmønsteret. Så finner alle landets innbyggere ut at det er blitt altfor få folk i et bestemt område – og alle er enige om hvor mange som bør bo i dette området. Det er ikke alltid like lett å forstå hvorfor folk skal ha klare oppfatninger om dette spørsmålet. En relativt grei grunn kan kanskje være at man ønsker folk i en landsdel av forsvarshensyn. Sikkerhet for hele landet er da et felles gode som oppnås ved å ha folk boende i en landsdel. På noenlunde tilsvarende måte kan folk i Oslo kanskje like – uten betaling – å kunne se på gamle gårdsbruk med stabbur etc. i drift i en dal – og de kan være villige til å betale for denne muligheten gjennom skatter og høye melkepriser. Intervjuundersøkelser tyder på at slik betalingsvillighet kan en finne selv blant folk som ikke selv er interessert i å benytte seg av muligheter for å besøke et slikt sted. Vanskeligere enn de to hittil nevnte eksemplene synes jeg det er å forestille seg at folk flest kan ha svært sterke preferanser for hvor mange som skal bo i en viss landsdel dersom de tradisjonelle bostedene i landsdelen skal fraflyttes og de fleste innbyggerne i landsdelen skal bo i moderne bystrøk. I det følgende vil jeg imidlertid anta at det er enighet om hvordan den regionale fordeling av befolkningen bør være, eller i alle fall om visse krav som bør stilles til denne fordelingen. Derimot antar jeg at folk ikke har preferanser om hvordan sysselsettingsfordelingen på næringer innen en region skal være.

På tilsvarende måte kan befolkningen i et land være enig om målsettinger for hvor meget som skal produseres i ulike næringer – og dette er kanskje lettere å begrunne. Det mest håndfaste argument for slike ønsker er vel selvberging. En kan mene hva en vil om dette, men det er vel mange som mener at det er viktig å ha en betydelig jordbruksproduksjon i tilfelle landet skulle bli avstengt fra omverdenen.

Så snart en innfører preferanser av disse to typene blir begrunnelsen for å drive distriktspolitikk grei – så lenge en ikke vil grave dypere og ha svar på hvorfor folk har preferanser om bosetting. Og det kan også bli relativt greit å finne ut hvordan politikken bør drives i dette tilfellet dersom en ser bort fra kompliserende faktorer. Og det vil jeg gjøre. Jeg skal anta at vi har et perfekt funksjonerende frikonkurransemarked og at folk ikke tenker på annet enn å tjene mest mulig når de bestemmer seg for hvor de vil bo. (Denne siste forutsetningen er prinsipielt uvesentlig, men den letter fremstillingen). Videre vil vi tenke oss at alle varer inklusive produksjonskapital kan kjøpes og selges til en pris som er gitt på verdensmarkedet. Men arbeidskraften er ikke mobil over landegrensene. Om vi da har målsettinger om hvor mange personer som bør bo i visse regioner og dessuten en målsetting om produksjonsvolum totalt i

landet for jordbruket, vil den billigste måte å oppnå målsettingene på ved bruk av subsidier være følgende:

- i) gi et subsidium til all arbeidskraft – både lønns-takere og selvstendige – som anvendes i de regioner der vi har krav til bosettingen, og der dette kravet ikke oppfylles om det ikke drives distriktspolitikk. Slike regioner vil jeg kalle støtte-regioner. Subsidiesatsen vil vanligvis variere fra region til region.
- ii) Jordbruksproduksjonen blir subsidiert, og med samme sats over hele landet. I jordbruket i støttere regioner blir altså både produksjonen og arbeidskraften subsidiert.
- iii) Andre former for subsidiering foretas ikke.

Tiltakssystemet kan altså karakteriseres på følgende måte. Vi gjør oss opp en mening om hvilke størrelser vi har målsettinger om, her geografisk fordeling av sysselsetting og jordbruksproduksjon. Det foretas så en direkte subsidiering av det vi har målsettinger om slik at målsettingene realiseres. Derimot foretas ingen subsidiering av andre størrelser som bare indirekte kunne hjelpe til å oppfylle målsettingene, f.eks. bruk av produksjonskapital, transport etc.

Tiltak av den antydete type fører til bl.a. følgende:

- i) Kravet til produktivitet av arbeidskraft blir i enhver næring lavere i støttere regionene enn i andre regioner, men innen enhver region blir verdien av produktiviteten av den siste arbeideren den samme i alle næringer utenom jordbruk
- ii) Kravet til verdien av produktiviteten av den siste enheten av andre produksjonsfaktorer enn arbeidskraft blir i enhver næring den samme i alle regioner, og innen alle regioner den samme i alle næringer unntatt jordbruk.
- iii) Kravet til produktiviteten av den siste enheten av enhver produksjonsfaktor, arbeidskraft, produksjonskapital m.v., blir i alle regioner lavere i jordbruket enn i andre næringer når produksjonsresultatet i alle næringer vurderes til verdensmarkedets priser.
- iv) Satsing på arbeidskraftintensive næringer blir (gitt visse ekstra forutsetninger) mer lønnsom i støttere regioner enn i andre regioner.

Dette tilfellet, med sentrale preferanser for hvor mange som bør bo i ulike deler av landet og for produksjon i visse næringer er det som gir de greieste konklusjoner om virkemiddelbruk som fører til at målsettingene blir realisert på den billigst mulige måte.

Det kan kanskje her være på sin plass å nevne et par moment som det ikke er tatt hensyn til ovenfor, og som noen mener taler mot bruk av arbeidskraftsubsidiering.

Det ene momentet er at folk skal føle det nedverdiggende å motta arbeidskraftsubsidier. Dette mo-

mentet synes imidlertid ikke å ha ført til komplikasjoner i forbindelse med regional differensiering av arbeidsgiveravgift til folketrygden. Og man kan vel ikke se bort fra at det kan la seg gjøre å finne også andre former for arbeidskraftsubsidiering som ikke har uønskete psykologiske virkninger.

Det andre momentet er av mer formell art. Arbeidskraftsubsidier til den arbeidskraft som anvendes ved en maskin utbetales over hele maskinens levetid, mens et kapitalsubsidium utbetales i det maskinen anskaffes. For at arbeidskraftsubsidiering skal påvirke investeringenes størrelse og sammensetning, må derfor de som investerer – og banker etc. – ha tiltro til at denne subsidiering vil fortsette i mange år fremover. Og et løfte om subsidiering i fremtiden er det jo formelt sett ingen som kan gi i dag. Hvorvidt dette momentet virkelig representerer et problem må avhenge av i hvilken grad det er politisk enighet om målsettinger og om hva som er hensiktsmessig virkemiddelbruk.

3. Bostedspreferanser og inntektsfordeling

Hittil har jeg tenkt meg at arbeidskraften er relativt mobil og jeg har derfor sett bort fra eventuelle komplikasjoner som skyldes at folk har sterke preferanser for hvor de bor. Men for mange er jo slike preferanser en realitet; og bosted teller velferdsmessig med på lik linje med vanlige goder som omsettes i markedet. Riktignok teller det ikke med i Byråets mål for nasjonalprodukt hvorvidt folk liker eller misliker det stedet de bor på. Men det teller med ved folks valg. Og det bør telle med ved fastlegging av regionalpolitikk og ved avgjørelse av hva som er et effektivt bosettingsmønster. Sett f.eks. at en person kan produsere varer til en verdi av 50 000 kroner på ett sted, for 60 000 kroner på et annet sted, men at vedkommende foretrekker å bo på det første stedet med inntekt på 50 000 kroner fremfor å bo på det andre stedet med inntekt på 60 000 kroner. Det er da best etter vanlige velferdsteoretiske kriterier at vedkommende bor der verdien av hans produksjon er lavest, selv om dette gir lavere nasjonalinntekt. Og dette er også det resultat et desentralisert marked vil gi. For de gode egenskaper ved en desentralisert økonomi når det gjelder effektivitet vil ikke reduseres ved at folk har preferanser for bosted. Ut fra effektivitetsgrunner er det derfor ikke grunn til å drive distriktspolitikk fordi folk har slike bostedspreferanser. Jeg forutsetter her at vi har en frikonkurranseøkonomi. Jeg skal senere komme inn på virkninger av å gjøre visse andre forutsetninger om atferd i markedet.

Selv om eksistensen av bostedspreferanser ikke gir noen grunn til å drive distriktspolitikk ut fra effektivitetsbetraktninger, kan eksistensen av bostedspreferanser føre til at mange vil mene at det bør drives en slags sosial distriktspolitikk, for å gjøre inntektsfordelingen mellom regionene mindre skjev. Grunnen er følgende: Noen er hva jeg vil kalle så

heldige at de liker å bo på steder der utkommet i kroner og øre er godt, i den forstand at de ville foretrukket å bo der selv om inntekten de kunne oppnå var vesentlig bedre andre steder. Slike folk er altså slik innrettet at de får både i pose og sekk.

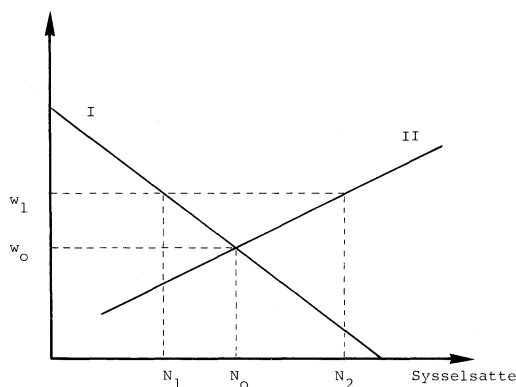
Andre personer er slik laget at føler seg sterkt knyttet til steder der inntektsmulighetene i kroner og øre er små. Disse er uheldige, for de får valg mellom å få lav inntekt på et sted der de liker å bo eller å få høy inntekt på et sted der de ikke liker å bo. Det kan kanskje være grunn til å gi støtte til slike folk ut fra samme begrunnelse som at en ved syke-trygd subsidierer folk som er så uheldige at de er mye syke. (I praksis blir det bare aktuelt å subsidiere de blant de uheldige som velger å bo der de liker å bo. En slik diskriminering kan vel bare forsvares ut fra praktiske hensyn).

I dette tilfellet er det vanskelig eller umulig å gjøre noe uten at det får uønskete konsekvenser. De uønskete konsekvensene er følgende: Hvis støtte skal gis, må den gis til alle i en viss kategori, f.eks. alle i en kommune ved skatteutjæmningsmidler. Dette fører til at en del personer som uten slik støtte ville flyttet fra en kommune med lav inntekt, nå blir boende der. En subsidierer altså noen folk til å bli boende på steder som de ut fra effektivitetsgrunner, hensyn tatt til bostedspreferanser, burde flyttet fra.

La meg i denne sammenhengen nevne at jeg her og mange andre steder i artikkelen ser bort fra visse indirekte virkninger. De virkninger jeg tenker på er følgende: Hvis en person forlater et sted, kan andre personer på stedet føle dette som et savn – rent bortsett fra at det blir færre å dele visse faste kostnader på. Dette savnet kan kalles en indirekte virkning. Videre kan fraflytting få betydning for hvor godt f.eks. et lokalsamfunn funksjonerer. Hvis de som tar avgjørelsen om å flytte eller ikke flytte i for liten grad tar hensyn til slike indirekte virkninger kan en uregulert økonomi føre til at for mange flytter.

4. Bostedspreferanser og minstelønninger

Jeg vil nå føre inn nok en komplikasjon i tillegg til bostedspreferansene. Hittil har jeg tenkt meg at vi har hatt en frikonkurranseøkonomi slik at folk overalt ble belønnet med verdien av det de kunne produsere pluss eventuelle subsidier. Men dette gjelder ikke alltid. Det institusjonelle systemet kan være slik at folk ikke får sysselsetting selv om de kan ønske å jobbe til en betaling som er lik verdien av det de kan produsere. Det en vanligvis tenker på som årsak til dette er at de landsomfattende organisasjonene i arbeidslivet avtaler minstelønninger som blir effektive lønninger i områder med svakt utbygget næringsliv. (Med betegnelsen «område med svakt utbygget næringsliv» mener jeg her bare et område der tilbud og etterspørsel ville gitt en lønn som var lavere enn minstelønnen). Minstelønnen vil i så fall føre til mindre sysselsetting enn ved frikonkurranse i



Figur 1.

I: verdi av ekstra produksjon ved å ansette en ekstra person.

II: verdi av alternativ virksomhet når personer med lav verdi av alternativ virksomhet sysselsettes før personer med høy verdi av alternativ virksomhet.

w_0 : frikonkurranselønn.

w_1 : minstelønn.

N_0 : sysselsetting ved frikonkurranse.

N_1 : sysselsetting ved minstelønn.

N_2 : arbeidstilbud ved minstelønn.

disse områdene. Videre fører det til et samfunnsmessig tap ved at noen går arbeidsløse, flytter, pendler eller på annen måte driver en aktivitet som gir en lavere verdi – hensyn tatt til bostedspreferanser – enn verdien av det de hadde kunnet produsere i en lokal bedrift dersom ikke sysselsettingen i denne hadde vært bestemt av at bedriften må betale en lønn lik minstelønn.

I dette tilfellet kan en oppnå en effektivitetsgevinst ved å subsidiere lønningene for bedrifter. Hvis en var sikker på at bedriftene ved ansettelse av folk alltid ansatte først de som hadde de dårligste alternative sysselsettingsmuligheter, ville en ved subsidiering av arbeidskraft kunne oppnå å få sysselsatt akkurat de som ville blitt sysselsatt dersom det ikke var minstelønn – og dermed ville en få en situasjon som effektivitetsmessig ville være like god som om det ikke var minstelønninger. Men i praksis vil det neppe gå helt slik, jfr. figur 1. Hvis det ikke er minstelønn vil lønnen bli w_0 og bedriftene vil ønske å ansette N_0 personer, og det er også det antall som ønsker ansettelse. Hvis derimot w_1 er den lønnen, minstelønnen, som utbetales til de som ansettes vil N_2 personer betrakte ansettelse i bedriftene som sitt beste alternativ. Hvis lønnssubsidiet er $w_1 - w_0$, vil lønnskostnader pr. ansatt for bedriftene være w_0 og bedriftene vil ansette N_0 personer. Men disse N_0 personer må velges ut blant de N_2 som søker ansettelse. Og bedriftene har neppe noe ønske om eller endog mulighet for å velge ut de N_0 blant de N_2 som har de dårligste alternative muligheter. Derfor må en regne med at tilpasningen ved minstelønninger og

subsidiering blir effektivitetsmessig mindre god enn frikonkurranseløsningen. Vi kan merke oss følgende forskjeller mellom frikonkurranseløsningen og løsningen vi får ved bruk av minstelønn sammen med slik subsidiering at sysselsettingen blir som i frikonkurranseløsningen: i) de som ansettes får høyere lønn i tilfellet med minstelønn enn ved frikonkurranse og ii) ved bruk av minstelønn, men ikke ved frikonkurranse, kan det skje at en del av de som har de dårligste alternative muligheter ikke får ansettelse, mens andre med bedre alternative muligheter får ansettelse.

5. Risiko

Risiko ved næringsdrift er jo noe som forekommer overalt, både i og utenfor distriktene. Risikoen kan dels være risiko for brann, for at maskiner går i stykker, for endringer i priser, for salgsvanskeligheter. Forekomst av slik risiko kan føre til uheldige beslutninger vesentlig fordi en del av risikoen overveltes på andre enn de som tar beslutninger. Denne overveltningen kan bl.a. skje via skattesystemet og ved krav på det offentlige om arbeidsløshetsbidrag til ansatte som blir ledige.

Feilbeslutninger som har sammenheng med risiko kan ventes å være alvorligere på små steder med et ensidig næringsgrunnlag enn på store steder med et variert næringsgrunnlag. Bl.a. derfor vil en strategi for hvordan en skal ta hensyn til risiko være en naturlig del av distriktspolitikken.

For å begrunne at feilbeslutninger grunnet risiko kan være et større problem på små enn på store steder, vil jeg gi et eksempel. La oss tenke oss at en bedrift anlegges som eneste bedrift på et småsted. Grunnet variasjoner i etterspørsel blir det også variasjoner i sysselsetting. De som permitteres antar vi blir på stedet og får trygd som er nesten like stor som lønnen. Om det bare er forventet årsinntekt som teller for de ansatte, må lønnen pr. dag el.l. som bedriften betaler være litt, men trenger ikke være mye høyere enn lønnen ved permanent beskjeftigelse for at folk skal synes at det er like godt å jobbe på dette stedet som å ha en jobb der de aldri blir ledige – og slike jobber antar vi finnes andre steder. I dette tilfellet blir den privatøkonomiske lønnsomheten for bedriften større enn den samfunnsøkonomiske lønnsomheten. For den samfunnsmessige arbeidskraftkostnaden er lik summen av bedriftens lønnsutgifter og arbeidsløshetsbidraget. Arbeidsløshetsbidraget blir altså lik forskjellen mellom den privatøkonomiske og den samfunnsøkonomiske lønnsomheten av bedriften.

La oss så som alternativ til å etablere bedriften alene på et småsted tenke oss at den blir etablert på et sted med variert næringsliv. Da vil det være lettere å få alternativ sysselsetting for de som får sparken når bedriften bare trenger få folk. Derved vil arbeidsløshetsbidraget og derfor forskjellen mellom

privatøkonomisk og samfunnsøkonomisk lønnsomhet bli mindre om bedriften blir etablert på et sted med variert næringsgrunnlag enn på et sted med ensidig næringsgrunnlag. Det skulle derfor være grunn til å tro at i et marked med arbeidsløshetsbidrag, men uten annen offentlig inngripping, der vil det bli for mange isolerte industribedrifter og for liten konsentrasjon av næringsvirksomhet.

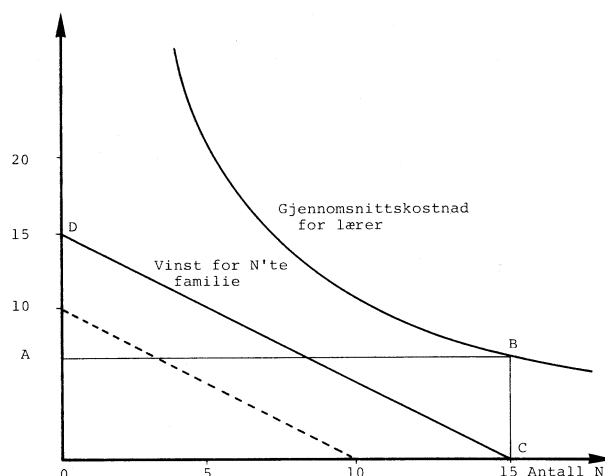
Videre kan arbeidsløshetsbidrag føre til at det blir for liten tendens til a) å opprette bedrifter med små sysselsetningsfluktasjoner på småsteder, og til b) å opprette bedrifter på samme sted som «utfyller» hverandre i den forstand at når en bedrift har lav etterspørsel etter arbeidskraft er det en annen som har høy etterspørsel.

I dette resonnetmentet er altså arbeidsløshetsbidrag en form for subsidiering av arbeidskraft. Jeg har ikke gjort noe forsøk på å kombinere denne type av resonnement med de resonnementene foran som konkluderte med at det bør drives subsidiering av arbeidskraft i regioner som en har bosettingsmålsettinger for.

6. Tettstedsproblemet

Jeg vil så ta opp spørsmålet om sentrale myndigheter bør støtte opprettelse av eller hindre fraflytting fra hva jeg vil kalle tettsteder. Det som karakteriserer et slikt tettsted er at de som bor der blir betjent av samme lokale produsenter av enkelte varer og tjenester, som leger, sykehus, skoler, kino, bakerier etc. Resonnementene vil derfor gjelde like godt f.eks. for visse grender som for det en egentlig tenker på med tettsted. Det jeg håper på å få frem er at svaret på det spørsmålet jeg stiller ikke er opplagt, og at det delvis avhenger av den indre lokale organiseringen av tettstedene og av hvordan de lokale beslutningene tas.

Noe av årsaken til at det eksisterer tettsteder er at en ved visse ytelser har stordriftsfordeler, eller udeleligheter, eller fallende gjennomsnittskostnader ved produksjon – alle disse stikkordene uttrykker ofte samme fenomen. Når stordriftsfordeler forekommer vet vi at det blir mindre grunn til å anta at et marked vil finne frem til en god løsning enn om stordriftsfordeler ikke forekommer. Jeg skal her prøve å diskutere dette i forbindelse med opprettelse eller opprettholdelse av et tettsted. Jeg vil benytte meg av et tenkt og meget stilisert eksempel. La oss tenke oss at vi skal finne ut om et lite tettsted skal opprettes. Ulike familier som overveier å bosette seg på det nye stedet vil ha ulike størrelser på den inntektsvinst de får ved å bo der fremfor å bo det beste alternative sted. Den familien som har mest å vinne ved å bosette seg der vinner 15, den som har nest mest å vinne vinner 14, osv. opp til en vinst på 1 for den 15. familien. Anta at disse inntektsøkningstallene er verdi av vinst i vid forstand, inklusive fordel med klima etc., forutsatt at barnene kommer gratis på



Figur 2.

skole. Det koster 100 å ha lærer på stedet. (Læreren i dette eksempelet representerer hele settet av lokale produsenter og serviceinstitusjoner som forsyner tettstedet). Bør så stedet opprettes? Under visse forutsetninger er svaret ja dersom summen av de angitte vinster for de familiene som bosetter seg på stedet kan bli større enn det læreren koster, 100. Vi kan lese ut av figur 2 at dette tilfellet i vårt eksempel siden arealet av trekanten ODC (= 112,5) er større enn arealet av rektangelet OABC (= 100) (egentlig burde vi brukt en trappetrinnsfunksjon istedenfor trekanten).

Er det her grunn til å drive sentral distriktpolitikk? Svaret er ikke noe ubetinget ja eller nei. Svaret avhenger av hvordan den lokale organiseringen er, og av hvordan den eventuelle sentrale distriktpolitikken drives. Med det talleksemplet som er gitt, vil vi få etablert stedet og med 15 familier dersom de sentrale myndigheter betaler for læreren. Og dette er en bra løsning, forutsatt at vi ikke ser noe betenkelig i at resten av landet skal betale for lærer for de 15 familiene på tross av at disse 15 familiene tilsammen høster så store fordeler ved at stedet etableres at de kunne skrape sammen penger til læreren og likevel ha positiv vinst for alle familiene. Problemet er at det kunne være vanskelig å skrape sammen penger til lærer blant de 15, fordi noen måtte betale mye, andre lite. Hvis vi også trekker inn problemer med å opprette kommunikasjon mellom de 15 slik at de kan begynne å forhandle, er det ikke vanskelig å forestille seg at resultatet lett kunne bli at stedet ikke ble opprettet dersom sentrale myndigheter ikke betalte for læreren.

Vi kunne også bruke samme argument for å vise at et sted som det er gunstig å ha vil bli fraflyttet dersom kostnadene til læreren ikke blir betalt av sentrale myndigheter og dersom en har lite effektiv lokal organisering i den forstand at kostnaden til læreren deles likt mellom de familiene som bor på stedet.

La oss nemlig starte ut med 15 familier og lærer på

stedet. Kostnadene for læreren blir da 6 2/3 pr. familie. Og blant de 15 familiene vil det det være 6 som heller flytter enn å betale dette beløpet for læreren. Det blir da 9 familier igjen til å dele på kostnadene til læreren, og hver av dem må betale over 11 – og det er det bare 4 familier som vil. Dermed flytter 5 familier til, slik at lærerkostnaden for hver av de 4 gjenværende familie blir 25. Og så flytter disse også.

Konklusjonen blir: hvis en ikke har sentral subsidiering og samtidig lite effektiv lokal organisering, kan steder blir fraflyttet eller ikke bli opprettet, som det ville være vinst ved å ha.

På den annen side er det lett å se at for mange småsteder kunne bli opprettet dersom sentrale myndigheter hadde som generell regel at de betalte for lærer der befolkningen ønsket det. Hvis vi på et annet sted enn det vi så på ovenfor hadde vinster før betaling av lærer lik 10, 9 osv. ned til 0, ville også et slikt sted bli opprettet om sentrale myndigheter betalte lærer, se den stiplede linjen på figur 1. Og dette stedet ville det ikke være gunstig å ha ut fra det kriteriet jeg brukte. Problemer av samme type som jeg her har antydnet for lærer kan vi også ha for andre lokale ytelser, og videre for transport til og fra steder. Ved transport kan det være store faste kostnader i forbindelse med veianlegg etc.

La meg våge meg på en slags konklusjon av dette. Vi er på jakt etter begrunnelser for å drive sentral distriktpolitikk ut fra effektivitetshensyn. Nå tenker vi altså ikke på sosiale hensyn, inntektsfordeling etc. Det forhold at det er fallende gjennomsnittskostnader ved frembringelse av visse ytelser, kan da gjøre det vanskelig å få institusjonalisert dekning for disse ytelsene lokalt på en hensiktsmessig måte. Dette kan føre til for liten opprettelse av tettsteder og til at steder som burde bestå blir fraflyttet. Dette kan motvirkes ved sentral subsidiering av slike ytelser på lokalplanet. Men slik subsidiering kan på den annen side føre til oppsigelse av for mange små steder og til at steder opprettholdes som burde fraflyttes ut fra effektivitetshensyn.

7. Informasjonsproblem

Det jeg har nevnt om fallende gjennomsnittskostnader er sentralt i økonomisk teori, og det er velkjent at når dette forekommer er det vanskelig å realisere en god markedsløsning på en noenlunde desentralisert måte. I forbindelse med bosettingsstruktur, er graden av fallende gjennomsnittskostnader med på å avgjøre hvor mange tettsteder det er optimalt å ha, eventuelt hvor mange tettsteder innen hver størrelsesgruppe.

Når en skal bestemme hva som er den beste størrelsesfordeling og lokalisering av tettsteder, må en i prinsippet samtidig bestemme hvilket sett av bedrifter som skal legges på hvert sted. Det å komme frem til en slik beste løsning er vanskelig selv for en

sentral planlegger som måtte ha all relevant informasjon. Dersom en skal prøve å realisere en noenlunde god løsning på en mer desentralisert måte vil en stå overfor problemet å formidle informasjon til folk som overveier å opprette en bedrift om hva de i fremtiden kan vente å finne på ulike steder av andre bedrifter, service-institusjoner etc. Full og sikker informasjon om slikt kan selvsagt ikke gis. Men en viss informasjon av denne typen kan det ligge i infrastruktur som havner, industribygg m.v. Videre kan det ligge slik informasjon i offentlige vedtak om å utpeke visse steder som vekstsentre. Det er imidlertid vanskelig, også rent teoretisk, å si noe sikkert om effektiviteten av slike virkemidler ut fra formålet å skape en gunstig regional fordeling av aktivitet – mye vanskeligere enn det var å si noe om effektiviteten av arbeidskraftsubsidier i noen av resonnementene tidligere. Her i landet synes det å være en vanlig oppfatning at vekstsenter-tanken ikke har vært noen stor suksess. Men selv om dette skulle være riktig, trenger ikke grunnen å være at det er noe galt med vekstsenter-tanken. Grunnen kan også være at det har vært politisk umulig å satse skikkelig på den her i landet.

8. Konklusjoner om virkemiddelbruk

Jeg har ikke kommet til så mange konkrete konklusjoner om hvordan distriktpolitikk bør drives, bortsett fra i det tilfellet at en hadde målsettinger om produksjon av visse varer for hele landet og om bosetting eller sysselsetting for enkelte regioner. Konklusjonen var da grei; vi skulle for det første subsidiere produksjonen av de produkter vi hadde målsetting om med samme sats over hele landet, og vi skulle videre subsidiere arbeidskraft med en sats som varierte fra region til region, men som var den samme for alle næringer innen en region. Vi skulle altså subsidiere direkte det vi hadde målsetting om.

Grunnen til at en skal subsidiere arbeidskraft og ikke bruk av produksjonskapital, og at en f.eks. ikke skal subsidiere transportytelser, er ikke at det er umulig å nå bosettingsmålsettingen ved å subsidiere kapital eller transport. For disse målsettingene kan nås også ved andre virkemidler enn arbeidskraftsubsidier. Det blir bare dyrere – eller i spesialtilfelle like dyrt – å bruke kapital- eller transportsubsidier for å oppnå en sysselsettingsmålsetting enn det blir å bruke arbeidskraftsubsidiering.

Hvor mye dyrere det blir å oppnå bosettingsmålsettingen i en region ved bruk av f.eks. kapitalsubsidier enn ved bruk av arbeidskraftsubsidier avhenger av hvordan mulighetene for produksjon er i regionen. Hvis det bare er ett produkt som det kan være aktuelt å produsere, og hvis måten å produsere dette på er gitt på forhånd, slik at det til ethvert produksjonsvolum hører en bestemt sysselsetting og en bestemt mengde kapital – da spiller det ingen rolle om en subsidierer arbeidskraft eller kapital. Men

hvis en har valg mellom å produsere samme kvantum av produktet med mye kapital og lite arbeidskraft eller omvendt, eller om det kan produseres flere produkter med ulikt forhold mellom arbeidskraft og kapital i regionen, da vil det bli billigere å oppnå bosettingsmålsettingen ved å subsidiere arbeidskraften enn ved å subsidiere kapital. Visse beregninger som er gjort tyder på at kostnadsforskjellene kan bli store.

Ved subsidiering av transport etter det systemet som gjelder i dag, vil en fremme produksjon av bearbejdede varer som har store transportkostnader ved salg av produktet. Filosofien bak dette er i alle fall delvis at utkantdistrikter skal kompenseres for den ulempen det er å ligge langt unna markeder ved at en skal subsidiere de typer kostnader som er større i distriktene enn på mer sentrale steder. Selve filosofien her strider mot alle økonomiske prinsipper. Det er som å si at siden det er så dårlige forutsetninger for bananproduksjon i Finnmark, bør det gis ekstra store subsidier slik at det kan bli like lønnsomt å produsere bananer i Finnmark som på Jamaica.

Det en bør gjøre er selvsagt å produsere de produkter i distriktene som distriktene har relativt sett best forutsetninger for å produsere, hensyn tatt til naturgitte forhold, bl.a. klima og ressursbruk ved transport. Derfor bør en ikke produsere bananer i Finnmark, og en bør ikke legge produkter som det kreves store ressurser å transportere til fjerntliggende områder.

Som vi har sett tidligere, så er det tre typer forhold som gjør at det kan være ønskelig å subsidiere bruk av arbeidskraft i distriktene. Den første grunnen var målsetting om bosetting. Her virker slik subsidiering perfekt under de forutsetninger jeg gjorde. Den andre grunnen var at når noen hadde sterke stedspreferanser ville markedet kunne gi noen folk svært lave inntekter. Den tredje grunnen var at subsidier kunne redusere ineffektivitet som skyldtes den måten lønningene ble fastsatt. I de to siste tilfellene vil ikke subsidieringen virke så perfekt som i det tilfellet da begrunnelsen for subsidieringen var målsettinger om bosettingsstruktur, men fortsatt skulle subsidiering av arbeidskraft være bedre enn subsidiering av andre produksjonsfaktorer. Anbefalinger om subsidiering av arbeidskraft med samme sats i alle næringer i en region bør imidlertid modifiseres dersom det forekommer usikkerhet.

Stort sett skulle en kunne si at subsidiering av arbeidskraft skulle brukes til å sikre at en region får en ønsket størrelse på befolkningen og at næringsstrukturen blir riktig. Hvis en har særlige målsettinger om produksjon i visse næringer, bør disse få et subsidium på produksjonen i tillegg.

Når det gjelder å få til en hensiktsmessig fordeling av befolkningen i en region på spredt bebyggelse og tettsteder av ulik størrelse er det mye vanskeligere å komme frem til regler om generell virkemiddelbruk.

Sentral subsidiering av visse ytelser kan like gjerne forverre som forbedre situasjonen. Hva som er viktig i denne forbindelse er å prøve å ordne det slik at lokale myndigheter får insentiver til å tilpasse seg på en samfunnsmessig sett hensiktsmessig måte. Dette er nok i dag langt fra å være tilfellet.

Ved drøftingen hittil har jeg tenkt meg at det har vært driv og dynamikk i markedet, slik at enkeltpersoner og bedrifter har vært effektive til å benytte seg av muligheter til å skaffe seg inntekt. Ofte blir det hevdet at det er nettopp denne driven som mangler i utbyggingsområder, og jeg har ingen grunn til å tvile på at det er noe i det. Jeg kan derfor godt tenke meg at det kan være et forsøk verd med tiltak som «oljer maskineriet». Eksisterende støtteformer som støtte til undersøkelser og planlegging og støtte til flytting og spesiell opplæring kan delvis ha en slik funksjon. Dette ligger likevel utenfor hva det er naturlig for meg å ta opp.

Noen vil nok mene at jeg har forenklet problemene utilbørlig. Det jeg har drøftet er spørsmålet om relativt permanente ordninger som dels har til hensikt å korrigere for manglende effektivitet i markedsmekanismen, og dels har til hensikt å få oppfylt visse målsettinger som jeg tenker meg at det er politisk enighet om. Jeg har, om en vil, tatt opp et langtidsproblem for en velmenende diktator. Når en betrakter denne typen problem, bortfaller mange vanskeligheter som ellers kan knytte seg til subsidiering og som kan ha å gjøre med interessekonflikter og til f.eks. det forhold at bedrifter i sin atferd tar hensyn til muligheter for subsidier som det er meningen at de ikke skal ta hensyn til. Men slik jeg har forstått Bygdeutvalgets mandat er det først og fremst problemer av typen «den velmenende diktators problem» det er bedt om å ta opp. Og det kan antakelig være nyttig å ta opp slike problem selv om distriktspolitikken i virkeligheten er mer konflikthylt enn jeg har forutsatt.

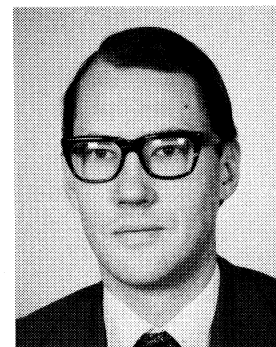
En annen forenkling som jeg har gjort er at jeg nesten bare har drøftet stasjonære tilstander og sett bort fra problemer knyttet til forandringer, slik som flytting etc.

9. Målsettinger på lang sikt

I distriktpolitikken hører en ofte to typer krav eller målsettinger. For det første skal bosettingen i alle fall i større regioner opprettholdes. For det andre kreves det at støtte bare skal gis til lønnsomme prosjekter. Det er vel problematisk å tolke disse utsagnene slik at de blir forenlige. Den eneste mulige tolkningen er vel at lønnsomhet defineres slik at de blir forenlige. Lønnsomhet må da bety lønnsomhet til priser som inneholder så mye subsidiering at inntektsnivået i en region blir høyt nok til at befolk-

Fortsettelse side 7.

Norsk Hydros valuta og finansstrategi på kort og lang sikt*)



AV
FINANSSJEF GEORG STØRMØ
NORSK HYDRO

Norsk Hydros ekspansjon de siste 10 årene har etter norske forhold krevd en enorm kapitalinnsats. Utstrakt bruk av EDB har gjort det mulig å holde oversikten og redusere mengden av uproduktive midler og unødige omvekslinger mellom valutaer. For å oppnå en mest mulig solid finansiering har Hydros hovedprinsipp vært å ha tilgang til flest mulig kapitalmarkeder og til en hver tid ha en så god likviditet at man ikke er avhengig av et bestemt marked eller en begrenset gruppe långivere. Obligasjonslån i internasjonale markeder har tradisjonelt vært Hydros viktigste finansieringsform. I tillegg benytter selskapet langsiktige bankkreditter som sikkerhetsnett i langvarige perioder med store investeringer. Kassekreditter i dollar, tyske mark og gylden i utenlandske banker og i norske kroner i norske banker, samt andre trekkrettigheter i et stort antall internasjonale banker benyttes for å håndtere daglige og sesongmessige svingninger i likviditetsbehovet.

Norsk Hydro har tilstrebet en viss risikospredning ved å ta opp lån i flere valutaer og lagt vekt på å oppnå en tilnærmet balanse mellom inntekter og opplåning i den enkelte valuta.

Innledning

Norsk Hydros omsetning har i de siste 10 årene blitt mer enn 10-doblet. Dette er en langt større vekst enn den alminnelige prisstigningen i perioden og skyldes i første omgang ekspansjonen på aluminium og senere utviklingen av selskapets virksomhet innen olje og petrokjemi etter oljefunnene i Nordsjøen. I de siste par år har selskapet vokst ytterligere ved oppkjøp av gjødningsbedrifter i Nederland og Sverige.

Bak denne ekspansjonen ligger en etter skandinaviske forhold enorm innsats av kapital. I perioden 1974–78 da olje- og petrokjemivirksomheten ble bygget opp, investerte Hydro ca. 10 milliarder kroner i anlegg, og i topp-årene 1975–78 var selskapet

desidert størst i Skandinavia når det gjaldt investeringer.

Den sterke veksten i salget har for størstedelen skjedd på eksportmarkedene. Fra å være en bedrift som særlig solgte sin produksjon i Skandinavia, er Hydro de siste årene blitt vesentlig mer internasjonal. Finansieringen av den sterke ekspansjonen, som medførte opptak av 9 milliarder kroner i langsiktige lån i løpet av en 5-års periode, skjedde for over 90% vedkommende i utenlandsk valuta. I alt har dette resultert i at Hydro i dag veksler valuta for nærmere 15 milliarder kroner i året.

På grunn av beløpenes størrelse er effekten av valutaendringer i absolutte tall blitt meget stor. Jeg kan nevne som eksempel at da den norske kronen ble devaluert to ganger i regnskapsåret 1977/78, oppsto et urealisert agio-tap på selskapets utenlandsgjeld på over en halv milliard kroner. Dette tilsvarer det dobbelte av selskapets overskudd før skatt i dette året.

En annen følge av den sterke veksten er at volumet av betalingstransaksjoner er økt dramatisk. Dette ville lett blitt et administrativt mareritt og påført oss store omkostninger dersom vi ikke på et tidlig stadium i ekspansjonsfasen, hadde gått inn for utstrakt bruk av EDB. Dette ga oss nå muligheten for en rask oppfølging av likvidbeholdninger i forskjellige valutaer. Derved fikk vi på tross av den enorme veksten i omsetning, skåret ned på mengden

*) Foredrag på Norske Sosialøkonomers Forenings kurs om valutapolitiske problemer – Morgedal Turisthotell 22. januar 1982.

Forfatteren har aktuairembetseksamen fra Universitetet i Oslo 1964, studerte sosialøkonomi ved Sorbonne, Paris 1964/65 med fransk statsstipend og er siviløkonom (M.B.A) fra Harvard University, U.S.A. 1967. Arbeidet 1967/68 hos Loeb, Rhoades & Co. Investment Bank i New York, og fra 1968 hos Norsk Hydro på økonomisiden. Avdelingssjef langsiktig finansiering 1973–79, finanssjef 1980. Har vært Hydros representant i finanskomitéene for Rafinor, Ekofisk, Frigg, Noretyl og Statpipe, varamann i styret i Alnor Aluminium Norway A/S og styremedlem i I/S Noretyl og A.S Industriforsikring. Medlem Council of Advisors, The Society of International Treasurers.

av uproduktive midler i vårt system og redusert unødvendige vekslingsomkostninger.

I det følgende vil jeg komme nærmere inn på den valuta- og finansieringsstrategi som selskapet følger.

God likviditet

Hver høst utarbeides det i Hydro budsjetter for de tre neste årene. I den forbindelse lages også et likviditetsbudsjett. Budsjettene settes opp basert på forutsetninger om bl.a. konjunkturutvikling, valuta- og renteforhold. På grunnlag av dette lages prognoser over utviklingen i salgsvolum og priser, driftskostnader, investeringer og omløpsmidler. Selskapets styre vedtar så ved årsskiftet driftsbudsjettet for de neste 12 måneder, mens det på investeringsiden gis rammer for hva den enkelte divisjon kan bruke. Investeringer over en viss størrelse skal vedtas av styret separat, for store prosjekter også av bedriftsforsamlingen.

Basert på disse budsjetter setter Hydros finansseksjon opp en finansplan for de neste tre år. Denne vil i et år med betydelig finansieringsbehov munne ut i anbefalinger til selskapets styre om låneopptak eller utvidelse av aksjekapitalen. Hovedtallene i disse planer blir oversendt Norges Bank ved hvert årsskifte i forbindelse med at banken innhenter opplysninger fra bedrifter om lånebehov etc. for å kunne vurdere de kreditt- og valutamessige virkninger. Hvert enkelt utenlandslån må dessuten godkjennes av myndighetene.

Det må også nevnes at de fleste av selskapets store investeringer i Norge har vært behandlet av Stortinget. Grunnen til dette er at industriprosjektene krever konsesjoner for kraftforsyning, avtaler med Staten vedr. våtgassforsyning e.l. Oljeprosjektene blir behandlet av Stortinget på grunn av ilandføringstillatelser og bevilgninger til Statoil.

Det viser seg imidlertid at utviklingen ofte blir noe annet enn det som er budsjettet. Våre overskudds-estimer er oftest relativt korrekte for det første året i finansplanen, mens det i de to siste årene gjerne skjer betydelige avvik. Dette skyldes f.eks. inntektssvikt på grunn av endrete konjunkturer eller andre årsaker. Etter hvert kommer også nye investeringer til, som ikke var planlagt, mens påtenkte prosjekter faller fra. Når selskapet beveger seg inn på teknisk sett nye områder har man dessuten fått betydelige overskridelser på investeringene.

Gjennom deltagelse i finanskomitéer for Hydros viktigste samarbeidsprosjekter og utstrakt kontakt med de operative enheter, får finansseksjonen førstehånds informasjon til enhver tid om hvorledes kapitalbehovet utvikler seg og kan ta hensyn til dette når man planlegger finansieringen. I tillegg til problemene med å forutsi kapitalbehovet, viser det seg også at kapitalmarkedene fra tid til annen er mer eller mindre ute av funksjon, eller at det er prohibitivt dyrt å skaffe kapital.

Den store investeringsperioden i 1970-årene lærte

oss derfor betydningen av å ha reserver til enhver tid i form av ubenyttede langsiktige banklån. For å holde disse lånene i beredskap betaler selskapet i dag provisjoner på tilsammen flere millioner kroner i året til en rekke internasjonale banker. Vi sørger også for at låneavtalene med jevne mellomrom blir forlenget slik at vi er sikret tilstrekkelig langsiktig finansiering. Imidlertid har man selvsagt ikke sikret finansieringen bare ved å holde bank-kreditter i reserve. Vi skal i et eget avsnitt nedenfor komme nærmere inn på andre finansieringsformer.

En av finansseksjonens viktigste oppgaver er å påvirke selskapets ledelse til at kapitalforbruket til enhver tid holdes innenfor grensene av det som kan skaffes til akseptable vilkår samtidig som man beholder en solid kredittverdighet. Etter enhver stor ekspansjon i Hydros historie har man hatt en konsolideringsperiode for å styrke den finansielle stilling. Erfaringer har vist at en for dårlig disiplin på finanssiden har medført at bedrifter er blitt tvunget til å selge verdifulle aktiva eller har mistet sin selvstendighet.

For å gjøre Hydros regnskaper lettere tilgjengelig for utenlandske långivere og investorer og for selv bedre å kunne sammenligne Hydros finansielle stilling med tilsvarende bedrifter i utlandet, arbeider Hydro for tiden sammen med et amerikansk revisjonsfirma for å sette opp konsernregnskapet etter mer internasjonal praksis. I dag er Hydros konsernregnskap sammensatt av regnskaper for selskaper i en rekke land ut fra gjeldende skatteregler og som innebærer bruk av forskjellige regnskapsprinsipper.

På tross av at Hydro-konsernet består av et antall selskaper i inn- og utland, har eksternt finansiering hittil i overveiende grad blitt skaffet fra vårt hovedkontor i Oslo. Dette skyldes at datterselskapene ikke var tilstrekkelig kredittverdige. Finansiering av datterselskapene har da i det vesentlige skjedd ved at Hydro skytter inn aksjekapital og gir lån. Eksterne lån for de relativt små utenlandske datterselskaper har blitt tatt opp mot garanti fra Norsk Hydro. Dette forhold er nå i ferd med å endre seg i og med at Hydro har overtatt to meget store og kredittverdige gjødningsbedrifter i Nederland og Sverige. Denne typen datterselskaper vil selv kunne ta opp lån til gode betingelser og det er en fordel av mange grunner, at ikke Hydro direkte sikrer finansieringen av så store selskaper.

De store utenlandsengasjementer som Hydro nå har fått, har skapt nye problemer for vår likvidstyring på grunn av valutareguleringer i enkelte land. Dersom f.eks. et datterselskap i Sverige temporært har overskuddslikviditet, kan ikke konsernet uten videre benytte disse midlene til formål utenfor Sverige. Omvendt vil det være vanskelig for Hydro å låne penger kortsiktig til vårt hollandske selskap for å bidra til deres finansiering. Slik binding av kapital må vi ta med i betraktningen når vi styrer konsernets likviditet.

Solid finansiering

På grunn av Norges underskudd på betalingsbalansen med utlandet i tidligere år ble de mest kredittverdige eksportbedrifter i kapitalintensive bransjer henvist til å låne i utlandet. Bedriftene måtte da låne i de markeder og de valutaer som til enhver tid var tilgjengelige. Således hadde Hydro karakteristisk nok tidligere en stor andel av sine lån i sveitserfrancs. Under selskapets store opplåningsprogram i 1970-årene ble det lånt i mange valutaer. Dette var mulig på grunn av det betydelige marked man har fått for lån i såkalte eurovalutaer, dvs. at långiveren i en valuta er basert i et tredje land.

Man må kunne vente at det norske marked på grunn av Norges bedre betalingsbalanse på sikt vil kunne bidra med betydelige beløp i langsiktig finansiering for bedrifter som Hydro. Det er imidlertid grunn til å regne med at det også i fremtiden vil være nødvendig for landets betalingsbalanse at bedriftene låner betydelige beløp i utlandet i perioder med sterk ekspansjon. Også bedriftene vil være interessert i dette for å oppnå en best mulig valutamessig balanse mellom inntekter og gjeld.

Hydro forsøker å oppnå en mest mulig solid finansiering. Med dette tenker man ikke bare på lang avdragstid, men også på at lånebetingelsene ikke kan muliggjøre en oppsigelse av lånet så lenge renter og avdrag betales i rett tid. For å oppnå dette har hovedprinsippet ved Hydros finansiering vært å ha tilgang til flest mulige kapitalmarkeder og til enhver tid ha en så god likviditet at man ikke er avhengig av et bestemt marked eller en begrenset gruppe långivere. Dette innebærer igjen at man bør reise kapital når kapitalmarkedene er i relativt god forfatning og penger er tilgjengelig til akseptable betingelser og ikke vente for lenge for å få de optimale rentebetingelser.

Gjennom kontakter med en rekke banker forsøker Hydro til enhver tid å holde seg informert om de finansieringsmuligheter som foreligger i de forskjellige valutaer. Tilgangen til kapitalmarkedene forsøkes sikret ved at man holder en sterk finansiell stilling og systematisk informerer om selskapets situasjon. Det siste foregår ved en daglig kontakt med et stort antall banker, ved pressekonferanser og møter med finansanalytikere i Norge og de viktigste kapitaleksporterende land. Dessuten legges det stor vekt på det trykte materialet som sendes ut: årsrapporter, konserntidsskrift og prospekter ved aksjeutvidelser og låneopptak.

Jeg skal nå si noe mer om de enkelte kapitalkilder som selskapet benytter seg av. For å gi en følelse av deres relative betydning for selskapet, har jeg i Fig. 1 vist sammensetningen av finansieringen i den store investeringsfasen i 1970-årene.

Aksjekapital

Aksjemarkedene har i alle år vært av stor betydning som kapitalkilde for Norsk Hydro. Siden 1970

EKSTERN FINANSIERING 1974 – 1978.

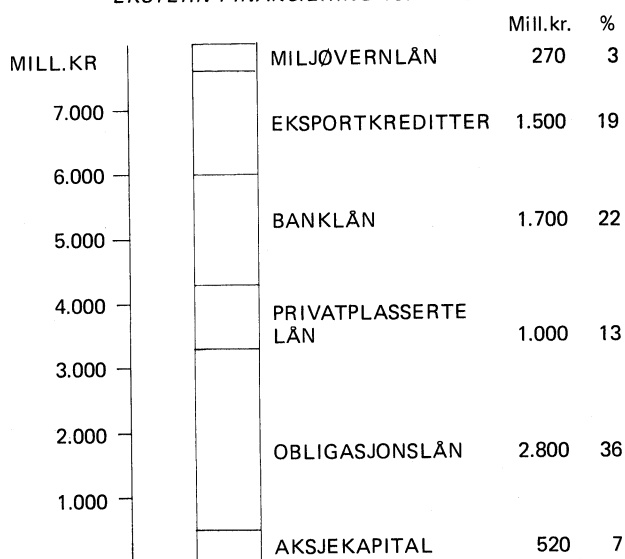


Fig. 1.

har selskapet skaffet 1½ milliarder kroner i ny egenkapital ved utvidelser av aksjekapitalen, hvorav halvparten fra private aksjonærer og halvparten fra Staten. For å muliggjøre dette har selskapet forsøkt å holde en konsekvent aksjonærpolitikk. Dette innebar bl.a. utbytte også i de vanskelige år med stort kapitalforbruk i annen halvdel av 1970-årene. Hydro har også fastlagt relativt gunstige vilkår ved nyemisjoner.

Det har i de senere år skjedd betydelige endringer i Hydros aksjonærsammensetning. I 1974 var private norske aksjonærers andel av selskapet ca. 20%, mens 29% var i utlandet, hvorav hovedtyngden i Frankrike. Introduksjonen av aksjene på børser i England, Tyskland og Sveits og de mange låneopptak medførte en økning av aksjer i disse og andre land til over 20% på bekostning av norske og franske aksjonærer. Hydro har i dag over 60 000 aksjonærer, hvorav ca. 25 000 i Norge.

Aksjekapital er imidlertid ikke alltid tilgjengelig på akseptable betingelser. I perioden rundt oljekrisene var interessen for selskapets aksjer enorm og aksjene var i visse perioder blant de mest omsatte både i Norge, Frankrike, Sveits og Vest-Tyskland. Under det påfølgende fall i aksjekursene var imidlertid store nyemisjoner lite hensiktsmessig.

Obligasjonslån

Obligasjonslån gir de billigste langsiktige lån til fast rente. Normalt er låneavtalene ved obligasjonslån meget enkle og gir stor fleksibilitet for låntageren. Obligasjonslån i internasjonale markeder har tradisjonelt vært den viktigste finansieringsform for Norsk Hydro. Da rentenivå og valutakurser svinger sterkt er tidspunktet for låneopptak og valg av valuta helt sentralt. Man har ikke ved obligasjonslån den samme fleksibilitet som ved internasjonale banklån,

hvor man både kan velge lånevaluta for korte perioder og temporært kan nedbetale lånene om renten er ugunstig. Vi kan imidlertid nevne at Hydros gjennomsnittlige rente på dollarobligasjonslån i 1981 var ca. 9% p.a., mens dollar banklån i perioder kostet over 20% p.a. Hydro søker å få mest mulig langsiktige obligasjonslån slik at avdragene fordeles over flere år og derfor i minst mulig grad faller sammen med nye perioder med store investeringer. Dersom rentenivået på et senere tidspunkt er vesentlig lavere enn obligasjonsrenten, har man vanligvis rett til å betale ned lånet før forfall mot en overkurs. Det må understrekes at det er viktig ikke å bruke denne rett for ofte da det kan skade senere låneopptak.

De internasjonale obligasjonsmarkedene er imidlertid også den viktigste finansieringskilde for mange stater, overnasjonale enheter og de mest kredittverdige bedrifter. Også de innenlandske obligasjonsmarkeder i dollar, pund, tyske mark osv. domineres av disse låntakere. Konkurransen om penger er sterk da tilbudet på langsiktige lån med fast rente er begrenset og enkelte låntageres, særlig statliges, appetitt på lån synes ustoppelig.

Hva er årsaken til at Hydro har klart å hevde seg i denne konkurransen? Svaret er at en slik posisjon ikke bygges opp over natten. Selskapet har lånt i internasjonale kapitalmarkeder i over 60 år og har betalt alle renter og avdrag selv under kriger og depresjoner. Selskapet har dessuten gått med overskudd i alle år bortsett fra et par spesielle situasjoner som ved bombingene av Herøya under siste verdenskrig. Dette gir en betydelig kredittverdighet.

Vi skal heller ikke glemme at Hydros navn siden begynnelsen av dette århundre har vært kjent i viktige kapitalmarkeder på grunn av at selskapets aksjer har hatt en stor spredning. Selskapets tilknytning, særlig i de tidligere år, til sterke finanshus som Stockholms Enskilda Bank, Banque de Paris et des Pays-Bas og i senere år til den norske stat som hovedaksjonær har også vært av betydning.

Å låne store beløp i obligasjonsmarkedene krever varsomhet. En klossete opptreden kan gjøre ubotelig skade. For å få gode betingelser i et marked må man ikke låne for store beløp eller for ofte. Man må velge ut emisjonsbanker man kan stole på og som priser lånene riktig og gir dem den nødvendige støtte før og etter utleggelsen. Mange låntagere lar seg friste av gunstige tilbud eller interessante transaksjoner som skaffer dem publisitet, men som kan skade senere låneopptak og i verste fall deres kredittverdighet.

I de fleste utenlandske obligasjonslån er det anledning til å kjøpe egne obligasjoner til bruk for fremtidige avdrag. Det er av stor betydning at låntageren benytter seg av denne retten i perioder med lave kurser da dette vil støtte opp om markedet i egne obligasjoner til fordel for senere låneopptak. Det er jo normalt at obligasjonene tilbys til pressete

kurser ved sterk rentestigning. I den siste lavkursperioden i 1980/81 kjøpte Hydro obligasjoner i visse lån i dollar og tyske mark til dekning av flere års avdrag fremover. Forrentningen på dette var for oss meget god, men krevde selvsagt en viss likviditet. Vi hadde en rekke tilfeller hvor vi kunne kjøpe obligasjoner til bruk for avdrag til over 5% høyere avkastning enn vår egen kostnad ved å låne penger av tilsvarende lengde. Samtidig forhindret vi at noen fikk følelsen av at Hydros obligasjoner var på «billig-salg» relativt til andres lån. I det norske obligasjonsmarked er det dessverre ikke anledning til å kjøpe egne obligasjoner til bruk for avdrag.

Det bør også nevnes at de beste betingelser ofte oppnås i obligasjonsmarkedet når det er dårlige forhold i næringslivet og liten interesse for investeringer og lån. For å dra nytte av slike perioder, er det viktig at låntagerens finansielle stilling relativt sett er meget sterk. Hydro var i en slik situasjon i 1937 da vi fikk tatt opp et 50 års obligasjonslån i europeiske markeder til 4% rente.

Privatplasserte lån

Markedene for privatplasserte lån med fast rente har nøye sammenheng med obligasjonsmarkedene i de forskjellige valutaer. Privatplasserte lån får imidlertid begrenset publisitet og blir ikke tatt opp til børsnotering. Omsetteligheten på lånene er oftest begrenset gjennom låneavtalen. Til gjengjeld er renten normalt noe høyere enn for tilsvarende obligasjonslån. I perioder med stort kapitalbehov har Hydro benyttet seg av privatplasserte lån for ikke å belaste obligasjonsmarkedene i for sterk grad.

Banklån

Så lenge låntageren er meget kredittverdig er internasjonale banklån den mest fleksible finansieringsform. Trekkperioden og avdragene på slike lån kan skreddersys etter behov. Lånene kan normalt tas opp i en rekke valutaer og kan betales ned og så trekkes opp igjen.

Renten på banklån er i dag gjerne bevegelig i takt med det kortsiktige rentenivå, bare i sterke valutaer som sveitserfrancs og tyske mark får man fremdeles banklån med fast rente. Det norske system for banklån er noe midt i mellom disse ytterligheter.

Hydro har kortsiktige bank-kreditter av forskjellige slag som kan sies opp på kort varsel av banken. Selskapet har bl.a. kassekreditter hos en rekke norske banker. Disse kredittene brukes til å håndtere de store daglige svingninger i vårt krone-behov. Vi har også kassekreditter i dollar, tyske mark og gylden med utenlandske banker for å dekke daglige svingninger i disse valutaer. Utover dette har vi kortsiktige trekk-rettigheter i forskjellige former hos et stort antall internasjonale banker. De kortsiktige kreditter brukes som et samlet system for å håndtere

daglige og sesongmessige svingninger i likviditetsbehovet slik at selskapets midler til enhver tid blir forrentet.

Hydro har også avtaler om langsiktige bank-kreditter i utenlandsk valuta som ikke kan sies opp så lenge Hydro oppfyller lånebetingelsene. Selskapet kan med kort varsel trekke på bank-kredittene og om ønskelig betale tilbake over 8–10 år. Kredittene er pålydende i dollar og pund, men kan om ønskelig trekkes også i tyske mark og sveitserfrancs. Kredittene er samlet i fire store kredittavtaler på i alt 480 millioner dollar hvor i alt ca. 40 banker deltar. Det er i denne sammenheng interessant å merke seg at største utenlandske bank ikke har en vesentlig større kreditteksponering på Norsk Hydro enn de største norske bankene og at ingen bank egentlig er en långiver av stor relativ betydning. Den største samlede kreditttrammen vi har i en bank utgjør bare ca. 4% av Hydros totale gjeld i dag.

De store internasjonale banker er meget dyktige til å ivareta sine egne interesser overfor låntagerne ved f.eks. å forsøke å innføre klausuler i låneavtalene som gjør at de har anledning til å si opp lånet dersom låntagerens finansielle stilling forverres. Dette kan bringe låntageren i en meget kritisk situasjon. Hydro har av denne grunn forsøkt å unngå å bli for avhengig av bankfinansiering.

Selskapets langsiktige bank-kreditter benyttes derfor først og fremst som et sikkerhetsnett når vi har langvarige perioder med store investeringer, da det ikke er sikkert at det til enhver tid er tilgang på rimelige fast-rente penger eller aksjekapital i tilstrekkelige mengder. Lånene er så blitt nedbetalt når inntjeningen ble bedret, investeringene ble redusert, eller kapitalmarkedene igjen virket normalt. Vi betaler en provisjon for å holde lånene i beredskap og forlenger dem gjerne hvert annet år og får justert rentebetingelser osv., slik at selskapet hele tiden har tilstrekkelig langsiktig finansiering tilgjengelig til konkurransedyktige betingelser. For å kunne gjøre dette trengs en meget solid kredittverdighet og at man ikke hele tiden trenger å trekke på banklånene. Vi er meget tilbakeholdne med å ta opp banklån utover disse store kreditter.

Eksportkreditter etc.

Når man skal diskutere lånefinansiering må det også nevnes at selskapet både i Norge og utlandet søker å dra fordel av låneordninger, hvor rentene er under markedsnivå for tilsvarende penger i et fritt marked. Hydro søker også å benytte forskjellige støtteordninger, hvor f.eks. myndighetene i vedkommende område dekker en viss andel av investeringene.

De viktigste låneformer er eksportkreditter ved kjøp av utstyr til våre fabrikker, rimelige lån ved industrietableringer, miljøvern-lån etc. Renten på disse lån ligger oftest vesentlig under markedsnivå.

Under den store investeringsperioden i 2. halvår av 1970-årene ble rundt en fjerdedel av kapitalbehovet skaffet på denne måten.

En betydelig fordel ved disse låneformer er også at renten normalt er fast. I valutaer som franske francs og engelske pund, hvor fast-rente lån er meget kostbart, har eksportkreditter vært Hydros eneste kilde for fast-rente lån. På grunn av den økende «fornorsking» av oljevirkosomheten i Norge, som bl.a. innebærer mindre innkjøp fra utlandet, synes, dessverre for Hydro, betydningen av denne finansieringskilde å bli redusert i fremtiden. I perioder med store investeringer vil man da bli henvist til å ta opp større banklån med de konsekvenser det kan få. I prosjekter hvor Statoil har over 50% eierandel, har man heller ikke som erstatning kunnet få lån fra Eksportfinans.

Sikkerhet

Alle lån til Hydro tas opp uten sikkerhet så sant dette er mulig. Vi forsøker systematisk å få redusert konsernets pantelån i % av totale lån. Det kan opplyses at dette forhold i 1981 var ca. 5%, mot ca. 50% i 1967. Dette er på linje med praksis i store internasjonale selskaper. Vi godtar i stedet en såkalt negativ pantsettelsesklausul, hvorved vi forplikter oss til ikke å gi bedre sikkerhet til andre långivere. Resultatet av dette er at livselskapene og pensjonskasser i Norge ikke har kunnet tegne i våre obligasjonslån. I de store utenlandske kapitalmarkeder aksepteres våre obligasjonslån av tilsvarende långivere. Dersom man skal endre norsk praksis, bør man imidlertid være klar over at et selskap ikke kan vente å få lån uten sikkerhet til førsteklasses betingelser dersom man allerede har pantsatt «over pipen».

For Hydro hadde det ikke vært mulig å gjennomføre finansieringen av utbyggingen i Nordsjøen dersom vi hadde vært avhengige av å stille pant. Grunnen er at Hydro neppe hadde nok panteobjekter i gamle anlegg og det ville gitt store problemer å finne panteobjekter for obligasjonslån i våre Nordsjøprosjekter. Det ville også vært lite fleksibelt f.eks. å skulle ventet med utleggelse av obligasjonslån til finansiering av Rafnes til anleggene var ferdigstillet og de kunne benyttes som panteobjekter.

Valuta for låneopptak

Når det gjelder valuta for langsiktige lån i de frie markeder er det i praksis ikke så store valgmuligheter. Lån med fast rente er tilgjengelig først og fremst i sterke valutaer. For å oppnå en viss risikospredning har Hydro tatt opp lån i flere valutaer. Man har også forsøkt å oppnå en viss balanse mellom inntekter og opplåning i den enkelte valuta. Således har vi hittil ikke vært villige til å låne i japanske yen, hvor Hydro ikke har inntekter. Jeg skal imidlertid komme nærmere inn på vår valutastrategi i neste avsnitt.

Tabell 1. Valutastrømmer for Hydro-konsernet 1982.
(Estimerte tall i milliarder kroner)

	Salgs- inntekter	Utbe- taling	Over- skudd	(Under- skudd)
U.S dollar	3,5	5,0		(1,5)
Tyske mark	1,5*	1,0	0,5	
Hollandske gylden . .	0,7*	1,2		(0,5)
Sveitserfrancs	0,2	0,3		(0,1)
Engelske pund	4,0*	0,8	3,2	
Franske francs	0,5*	0,3	0,2	
Belgiske francs	0,3*	0,1	0,2	
Norske kroner	4,0	11,0		(7,0)
Svenske kroner	3,0*	2,0	1,0	
Danske kroner	1,5*	0,1	1,4	
Diverse	0,2	0,2	-	
	19,4	22,0	6,5	(9,1)

Salgsinntekter merket * – i alt 11,5 milliarder kroner – er i betydelig grad avhengig av dollarens utvikling.

Begrensning av valutarisiko

I de siste årene har det vært dramatiske bevegelser i valutakursene. Vi har hatt liten treffsikkerhet når vi har forsøkt å forutsi kursutviklingen. Det vi har gjort, og som de fleste eksperter gjør, er å frem-skrive de trender man ser. Det er vel grunn til å tro at man ikke i de nærmeste årene igjen kommer tilbake til den relativt stabile og forutsibare valutasi-tuasjonen man hadde i de første 20 år etter krigen. Dette er en alvorlig situasjon siden 80% av Hydros salgsinntekter og en enda større andel av selskapets lån er i utenlandsk valuta.

I tabell 1 viser jeg en oversikt over valutainntekter og utbetalinger slik vi venter at det skal bli i 1982. Her er det, som man ser, betydelige ubalanser. Selskapet har, som en typisk eksportbedrift, vesent-
lig større utbetalinger enn inntekter i norske kroner. Dette skyldes lønn, kjøp av varer og tjenester, ren-
ter, utbytte og store skatter og avgifter i norske kroner. I engelske pund, svenske og danske kroner er det motsatte tilfelle på grunn av store salgsinntek-
ter og begrensede utgifter. Ubalanser opptrer også som konsekvens av låneopptak, eksempel på dette er sveitserfrancs.

Dollaren står i en særstilling. Her er de direkte salgsinntektene forholdsvis begrenset. Men en stor andel av det øvrige salg vil bli påvirket av dollarens utvikling. Det skyldes valutaklausuler i salgskon-
trakter, men også det faktum at dollarens rolle, på grunn av størrelsen på amerikansk næringsliv, er så viktig i verdenshandelen. Dollarens utvikling får derfor betydning for prisdannelsen på mange varer.

Hydros finansseksjon har ved forskjellige midler forsøkt å minimalisere den negative effekt av valuta-
endringer på selskapets resultat på kort og lang sikt. For det første har vi i vår langsiktige opplåning tilstrebet en spredning på valutaer som gjenspeiler den langsiktige virkning på våre salgsinntekter. Som man ser av tabell 2 i første spalte, hadde selskapet pr. 31.12. 1981 størst langsiktige lån i dollar.

Tabell 2. Hydros netto lånegjeld pr. 31.12.81 fordelt på valuta.
(Beregnete beløp i millioner kroner.)

	Langsik- tigne lån inkl. 1 års avdrag	%	Justering for kort- siktige inn/(utlån)	Netto lånegjeld	%
U.S. dollar	1.820	28	805	2.625	32
Sveitserfrancs	1.297	20	(580)	717	9
Tyske mark	756	12		756	9
Hollandske gylden . .	622	9	63	685	8
Engelske pund	351	5	527	878	11
Franske francs	161	2	136	297	4
Norske kroner	1.095	17	357	1.452	18
Svenske kroner	411	6	260	671	8
Diverse	35	1	31	66	1
	6.548	100	1.599	8.147	100

I annen spalte av samme figur vises imidlertid sel-
skapets kortsiktige inn- og utlån på samme dato. Disse transaksjonene har vi gjort for å forbedre vår situasjon etter opptak av langsiktige lån. Vi ser at selskapet har lånt ut sveitserfrancs kortsiktig for å redusere valutaeksponeringen etter opptak av store langsiktige lån i samme valuta og har lånt inn dollar, pund og skandinaviske valutaer, hvor vi kunne øns-
ke å ha noe mer lån. De samme valutamessige virkninger kunne vært oppnådd ved terminkon-
trakter.

Den bevisste valutaspredning har forhindret at vi fikk dårlige nerver ved store endringer i valutakur-
sene og handlet i panikk.

I denne sammenheng må vi også se på norske kroner som en valuta. Vår store ubalanse her har vi i beskleden grad dekket inn ved å kjøpe kroner på termin mot dollar i forbindelse med betalingene av oljeskatten. Vi har imidlertid etter henstilling fra Norges Bank unnlatt å låne ut kroner i Norge og utlandet. Med store utgifter i norske kroner er Hy-
dro sterkt utsatt ved stigning av kronen. Derfor vil vi ikke være interessert i å øke våre innlån i norske kroner utover et visst nivå.

Jeg vil til slutt knytte noen bemerkninger til den regnskapsmessige behandling av urealiserte agiotap/-
gevinster. Hydro har fulgt det prinsipp at urealisert agio knyttet til langsiktig gjeld skal aktiveres og avskrives over vedkommende låns løpetid. Dette gjenspeiler selskapets politikk med en harmonise-
ring av gjeld og salgsinntekter på lang sikt. Det foreligger nå et utkast til regler fra Revisorforenin-
gen som innebærer at urealiserte tap må utgiftsføres slik at vårt opplegg ikke vil være akseptabelt. Vi mener at dette forslag ikke i tilstrekkelig grad ser bedriftenes valutaeksponering som en helhet. Etter vår mening kan man ikke isolere den urealiserte effekt av valutaendringer på den finansielle siden fra andre inn- og utbetalinger.

DEBATT

Renter, inflasjon og skatt sett i forhold til ressursallokeringen

AV
STEIN SJØLIE

1. Innledning

Innstillingen om Rentepolitikk (NOU 1980:4) har de siste årene i stor grad påvirket rentedebatten her i landet. Den har også stimulert debatten om den skattemessige behandling av renteinntekter og -utgifter, men bare indirekte. Renteutvalget berørte nemlig i liten grad skattesystemets betydning for rentens funksjon i ressursfordelingen.

Dette var bakgrunnen for at jeg, og flere andre, følte behov for å drøfte disse spørsmålene. Med utgangspunkt i modellen som var benyttet i ovennevnte NOU 1980:4 Vedlegg 1, skrev jeg et notat (Norges Bank, Arbeidsnotat 13.11.80) og en artikkel (Norges Bank, Penger og Kreditt 1980/2).

Det jeg der spesielt ønsket å sette fingeren på, var de sterke vridninger som følger av inflasjon kombinert med de eksisterende skatteregler, og som ikke var berørt i utvalgets innstilling.

I en artikkel i Sosialøkonomen nr. 9/81 tar en av forfatterne til vedlegget om ressursallokering i NOU 1980:4, K.P. Hagen, igjen opp denne debatt og introduserer nå en modell med skatteparametre for kapitalmarkedet. Han tar opp ikke bare bedriftenes lånefinansierte investeringer, men også alternative finansieringsmåter, dvs. aksjeemisjon og tilbakeholdt overskudd. For å få et totalbilde av bedriftenes muligheter kan en slik analyse være nyttig, men for det som er noe av kjernepunktet i denne debatten, nemlig bedriftenes marginale avveininger, er det etter mitt syn mindre hensiktsmessig. Grunnen er at det er nokså åpenbare beskrankninger på hvor mye en bedrift, i det minste et børsnotert selskap, kan satse på å finansiere via aksjemarkedet eller ved tilbakeholdte overskudd.

Børskursene er som regel følsomme overfor nyemisjoner og endringer i aksjeutbytte, mens et låneopptak vanligvis ikke betyr noe i så henseende. Selskapene vil derfor nødig redusere utbyttet, og ønsker de å legge ut nye aksjer til tegning, må det planlegges over lengre tid, helst falle sammen med regnskapsmessig resultatforbedring, og aksjetegningen gjøres spesielt fristende ved underkurs etc. Det er likeledes tydelig at bedrifter som må oppfylle lovbestemte minimumskrav til såkalt ansvarlig kapital, finner det mer lønnsomt å ta opp ansvarlig lånekapital enn å kalle inn ny aksjekapital, og de

samme bedriftene vil nesten aldri redusere utbyttet med det formål å øke egenkapitalen. Tvert imot ser man mange eksempler på at f.eks. banker øker utbyttet *samtidig* med at de inviterer sine aksjonærer til å tegne nye aksjer. Etter Hagens regneeksempler i ovennevnte artikkel er det slik at «skattesystemet favoriserer finansiering ved tilbakeholdt overskudd fremfor aksjeutvidelse». I følge samme regneeksempel skulle også aksjefinansiering være noe mer fordelaktig enn lånefinansiering. Praksis viser at de børsnoterte selskaper ikke tilpasser seg deretter.

Jeg finner det følgelig mest fruktbart å anta at bedriftenes marginale investeringer er lånefinansierte.

II. Optimalitet i kredittmarkedet

Gitt denne forutsetning kommer Hagen frem til at en bedrifts marginale tilpasning er (omformulert)¹⁾:

$$(1) \quad F'(K) - d = \frac{1}{(1+p)} \left\{ r - p - \frac{[p(1-d) + a - d](1-f)s}{1-s} \right\}$$

Hvor: $F'(K) - d$ er kapitalens marginale nettoarealavkastning, også kalt produktivitetsrenten.

d er kapitalslitet, målt i andel av kapitalen.

p er årlig relativ prisstigning.

r er nominell rente.

a er årlig skattemessig avskrivning, målt i andel av opprinnelig investeringsbeløp.

s er selskapsskattesatsen.

f (i Hagens artikkel kalt γ) er den andel av bokførte kapitalgevinster som blir beskattet.

Konsumentens tilpasning blir:

$$(2) \quad \frac{U_1}{U_2} - 1 = \frac{r(1-t)-p}{1+p}$$

Hvor: U_1/U_2 er grensenytten i to på hverandre følgende perioder.

t er marginalsatten på konsumentens inntekt.

Venstresiden i (2) uttrykker konsumentens subjektive rente eller avkastningskrav.

For å oppnå optimal ressursfordeling i en markedsøkonomi, må vi ha:

$$(3) \quad F'(K) - d = \frac{U_1}{U_2} - 1$$

Bedriftens produktivitetsrente skal altså være lik konsumentens subjektive rente.

Her tenker man seg bare én bedrift og én konsument, men i prinsippet skal (3) gjelde for alle tenke-

¹⁾ Jeg har her, dels av praktiske typografiske hensyn, brukt de samme notasjoner som i mitt notat (Norges Bank 13.11.80), istedenfor de mange greske bokstaver i Hagens artikkel.

lige kombinasjoner av konsumenter og produsenter. Hvis man således tenker seg to forskjellige konsumenter med ulike marginalsattesats t_1 og t_2 , kan man allerede nå fastslå at skattesystemet ikke fører til optimalitet.

En viktig parameter i (1) er f , som sier hvor stor andel av bokførte kapitalgevinster som beskattes. Kapitalgevinster er differansen mellom markedsverdien av bedriftens kapitalgjenstander og deres statusverdi (dvs. historisk kostpris med fradrag av avskrivninger). Dels skyldes disse gevinstene at bedriften har skrevet av investeringene raskere enn de er slitt, og dels skyldes de at avskrivningene ikke justeres opp i takt med inflasjonen. I det siste tilfellet dreier det seg om en fiktiv gevinst. I begge tilfeller vil bedriften ha et latent skatteansvar som den vil bli presentert for dersom den (i) selger kapitalgjenstandene før de er helt nedskrevet uten å reinvestere gevinsten, eller (ii) ikke foretar utskiftning når årlige avskrivninger faller under årlig kapitalslit, spesielt når kapitalgjenstandene er helt nedskrevet. I disse tilfeller blir $f=1$. Hvis (de helt eller delvis nedskrevne) kapitalgjenstandene selges, og gevinsten reinvesteres, kan bedriften under visse forutsetninger straks avskrive gevinsten på den nye investeringene, og $f=0$. Ifølge Hagen «kommer $\gamma = 0$ nærmest opp mot norske forhold».

For igjen å ta Hagens eksempel kan vi se på en investering under forhold hvor:

$$\begin{aligned} d &= 0,1 \\ p &= 0,1 \\ r &= 0,25 \\ a &= 0,15 \\ s &= 0,5 \\ t &= 0,6 \end{aligned}$$

Innsatt i (2) ser vi at konsumentens subjektive rente i eksempelet blir lik 0.

En investering med en produktivitsrente $F'(K)-d = 0,01$ vil i samme tilfelle være bedriftsøkonomisk marginal, dvs. den vil akkurat bære seg, forutsatt at $f = 0$. Forutsetter vi at en bedrift låner 100 kroner for å foreta en slik fast investering, vil gjenstanden etter sju år være nedskrevet til 0 kroner. Dens markedsverdi, forutsatt at det eksisterer noe marked for den, vil være 93 kroner, det samme som bedriftens restgjeld, når vi antar at det bedriftsøkonomiske overskuddet som investeringen har gitt opphav til, hele tiden er benyttet til å avdra gjelden. For at $f = 0$, må bedriften nå låne og investere slik at gevinsten på 93 kroner ikke blir beskattet. Måten å gjøre det på er å selge kapitalgjenstanden og reinvestere salgsbeløpet, pluss en del mer, i et nytt marginalt (eller bedre) prosjekt. Salgsgevinsten må så avskrives mot den nye kapitalgjenstanden, og på den måten forskyves skatteansvaret så lenge bedriften sørger for å selge og reinvestere etter hvert som avskrivningene blir «brukt opp».

Flytende og rullende bruktgjenstander er det selv sagt kurant å selge, men mange faste investeringer er skreddersydde for en enkelt bedrifts formål og opprettholder sin markedsverdi bare så lenge bedriften fortsetter å bruke dem i sin produksjon. Da kan det bli verre å få regnestykket til å gå opp.

Videre kan bedrifter i sektorer med negativ vekst ha vanskelig for å finne nok investeringsprosjekter med tilfredsstillende avkastning. Slike bedrifter bør egentlig avvikle etter hvert som realkapitalen slites ut, men da vil den skjulte gevinst komme frem og beskattes. Små bedrifter vil nok så lett kunne selge seg til et større selskap som gjør opp i form av aksjer, og på den måten unngå beskatning av skjulte reserver. Store bedrifter vil antakelig ha noe vanskeligere for å få full uttelling for sine skjulte reserver.

Det er derfor grunn til å tro at det latente skatteansvar som hefter ved skjulte reserver representerer et handicap som gjør at en bedrifts eiere ikke vil verdsette dem like høyt som frie reserver. Et børsnotert selskap som er opptatt av sin aksjekurs, vil derfor i ovennevnte eksempel neppe tilpasse seg marginalt slik at $F'(K) - d = 0,01$, fordi dens eiere ikke alltid kan regne med at $f = 0$.

Bare dersom $f = 0$, blir optimalitetskravet (3) tilnærmet oppfylt, idet bedriftens produktivitsrente og konsumentens subjektive rente da blir henholdsvis 0,01 og 0,00. Men hvis $f > 0$, hvilket jeg anser for å være mer realistisk antakelse, blir produktivitsrenten høyere, og (3) blir tilsvarende langt fra oppfylt.

III. «Nest-best» løsning

Det har ofte vært sagt at skattesystemet alltid fører til visse prisvridninger, og at de avviker fra optimalitetskravene som følger av dette, er prisen vi må betale for å finansiere en offentlig sektor. Det gjelder bare å finne en sektor hvor tilbuds- eller etterspørselselastisitetene er minst (nestbest løsning). Mange betviler derfor at en endring av den skattemessige behandling av renteutgifter og -inntekter vil være noen forbedring, da det kan gi øket skjevhet i andre sektorer.

For å sammenligne alternative skattesystemer under denne synsvinkel må man anta et bestemt skattebeløp som skal innkreves. En skjevhet i et marked må, for å gjøre krav på å være en «nest-best» skatteløsning, i det minste gi uttelling i form av skatteinntekter. En opphevelse av fradrag retten for gjeldsrenter må selvsagt kombineres med avskaffelse av skatt på renteinntekter, hvis man ønsker å realisere samme subjektive rente for alle konsumenter. En slik endring av skattereglene vil ikke gi redusert skatteproveny. Tvert imot, ettersom husholdningssektoren og den øvrige private sektor har netto gjeld overfor andre sektorer, vil omleggingen gi økte skatteinntekter. Det vil derfor ikke være nødvendig å belaste arbeidsmarkedet med økte skat-

ter. Hvis man frykter økte skatter for privatpersoner som følge av endringene i rentebeskatningen, kan man bare justere ned skattesatsene og likevel beholde det nødvendige skatteproveny. Følgelig gir argumentet om nest-best løsning ikke noen grunn til å opprettholde eventuelle rentevridninger i kredittmarkedet.

Vridningenes størrelse kan bare anslås ved å undersøke hvilken, eller snarere hvilke, verdier f har. Dersom f er langt fra 1, kan man ikke lage et system som noenlunde effektivt allokere ressursene, idet forskjellige produsenter vil tilpasse sine investeringer til ulik produktivitetsrente, avhengig av kapitalutstyrets levetid etc. Videre vil ulik f i de forskjellige bedrifter også skape vridninger. Hvis vi ønsker et effektivt system, kommer vi neppe utenom å endre reglene slik at vi tilnærmet får $f = 1$ for alle bedrifter, og å endre de øvrige skatteregler ut fra den forutsetning.

IV. Avsluttende bemerkninger

Av ovenstående fremgår det at jeg tviler på om en markedsorientert kredittpolitikk vil sørge for en ef-

ektiv allokering av ressursene. Det betyr ikke at jeg tar avstand fra Renteutvalgets konklusjon om at rente- og kredittpolitikken bør liberaliseres, tvert imot. Ikke minst av hensyn til den pengepolitiske styring er en omlegging svært ønskelig. Men skal vi få full uttelling av en liberalisering også i form av forbedret ressursallokering, anser jeg betydelige endringer av skattereglene for å være nødvendige.

REFERANSER:

NOU 1980: Rentepolitikk.

Hagen, K. P. og A. Selmo, «Kapitalmarkeder og ressursallokering», NOU 1980: 4, Vedlegg 1.

Hagen, K. P., «Inflasjon, skatt og prisvridning mellom konsum og investering i produksjonskapital», Sosialøkonomen nr. 9/1981.

Prøsch, T., «Organiseringen og adgangen til et fritt obligasjonsmarked», Sosialøkonomen nr. 6/1981.

Reinertsen, T., «Rentefradrag og kredittmarkedet», Aftenposten 31/3-1982.

Sjølie, S., «Skattens og inflasjonens virkning på den renten de forskjellige markedsdeltakere står overfor», Norges Bank, Arbeidsnotat, 30.7.1980/13.11.1980.

Sjølie, S., «Virkning på ressursbruken av renter, skatt og inflasjon», Norges Bank, Penger og Kreditt 1980/2.

Kommentarer til Sjølie:

Renter, inflasjon og skatt sett i forhold til ressursallokeringen

AV
KÅRE P. HAGEN

1. I utgangspunktet hevder Sjølie at det er lite fruktbart å se bedriftenes investerings- og finansieringsbeslutninger i sammenheng i en vurdering av skattereglens betydning for bedriftenes realtilpassning. Fra et metodologisk synspunkt er dette en ganske oppsiktsvekkende påstand siden den jo innebærer at partielle analyser av skattereglens betydning for markedstilpassningen skulle ha større gyldighet enn mer generelle likevektsanalyser!

Nå kan en kanskje hevde at hvis bedriftens finansieringsstruktur er optimalt tilpasset og den optimale finansieringsstruktur representerer et indre optimum, vil de finansielle kapitalkostnader for en marginal investering være (tilnærmet) uavhengig av finansieringsmåten, og da kan vi like gjerne anta at den er lånefinansiert. Men når vi holder risiko utenfor analysen (noe som klart er en mangel), vil finansieringsoptima ha karakter av hjørneløsninger, og som påvist i min artikkel, favoriserer norske skatteregler egenfinansiering fremfor lån i et fritt kredittmarked.

Sjølie gjør da et poeng av at det forhold at til tross for at teoretiske analyser indikerer at eksisterende

skatteregler skulle favorisere egenfinansiering i et fritt marked, velger børsnoterte selskaper i praksis å finansiere sine marginale investeringer ved lån. Han trekker derfor den beslutning at den generelle analysen ikke passer for norske forhold. Sjølie glemmer imidlertid å ta i betraktning at dagens selskaper har tilpasset seg i et regulert kredittmarked med et rentenivå som har ligget til dels betydelig under likevektsrenten og med en stram rasjonering av forbrukersiden i kredittmarkedet. Dette vil ha betydning både for tilbuds- og etterspørselssiden i aksjemarkedet. For det første fører en regulert lavrente til at lånefinansiering isolert sett vil bli gunstigere for bedriften enn hva det ville vært i et fritt kredittmarked. For det andre fører en stram rasjonering av husholdningene i kredittmarkedet til en høy skyggepris på kapital (høyt avkastningskrav) og dermed også til et mindre tilbud av aksjekapital. Begge disse virkningene trekker i retning av økt lånefinansiering. En konklusjon som synes rimelig å trekke av dette, er at en liberalisering av kredittmarkedet ville resultere i at bedriftene i større utstrekning ville benytte seg av egenfinansiering, noe som ville styrke

egenkapitalandelen i bedriftene på noe lengre sikt. Paradoksalt nok kan en si at selv om kredittmarkedsreguleringen skulle være motivert ut fra hensynet til bedriftenes investeringer, har dette via bedriftenes tilpasning på finansieringssiden bidratt til å svekke bedriftenes soliditet.

2. Det kan ellers være grunn til å peke på at negative reelle lånerenter etter skatt ikke i seg selv gjør det lønnsomt å låne. Uansett om realrenten er negativ eller ei, er det bare lønnsomt å låne dersom lånet kan plasseres til en realavkastning etter skatt som er høyere enn reell lånerente etter skatt. Dette viser at rentefradraget må sees i sammenheng med andre sider ved skattesystemet og da spesielt beskatningen av kapitalinntekter. En høy marginalsatt gir en lav lånerente etter skatt, men vil tilsvarende også gi en lav kapitalavkastning hvis alle former for kapitalinntekter var skattepliktige på lik linje. Hvis en mener at noen kapitalanvendelser er for lønnsomme, synes det mest nærliggende å justere dette ved en hardere beskatning av kapitalavkastningen på slike anvendelser. Hvis en f.eks. er bekymret for at skattesystemet leder til overinvestering i boliger, synes det både enklest og mest logisk å korrigere dette gjennom en skjerping av boligbeskatningen.

En kan ut fra dette si at det som er blitt fremholdt som uheldige allokeringsmessige virkninger av rentefradraget, like gjerne kan sees på som et resultat av skattemessig forskjellsbehandling av avkastningen på forskjellige spareformer. Mest åpenbar er her den skattemessige forskjellsbehandling av avkastning på investeringer i forbrukskapital på den ene siden og avkastning på finanssparing (og for så vidt også produksjonskapital) på den andre siden. Når det gjelder forbrukskapital, er både tjenesteytingen og for en stor del også salgsgevinstene skattefrie mens nominell avkastning på finanssparing er skattepliktig. Hvis en ønsker å gjøre noe med dette misforholdet, må en foreta revisjoner i beskatningen av kapitalinntekter. En begrensning i rentefradraget vil ikke i og for seg bidra til skattemessig likestilling av forskjellige spareformer.

3. Jeg kan ikke se at en har teoretisk eller empirisk belegg for å hevde at skattereglene samlet sett favoriserer lønnsinntakere fremfor personlige næringsdrivende og bedrifter. Mange vil vel snarere hevde det motsatte (kfr. gunstige avskrivningsregler

og skattemessige avsetningsmuligheter som gjelder for personlige næringsdrivende, men ikke for vanlige lønnsinntakere). En partiell begrensning av fradrag retten slik det er blitt foreslått til bare å gjelde for lønnsinntakere, vil ha klare fordelingsmessige virkninger i favør av personlige næringsdrivende og dette er det vanskelig å se noen god grunn for. Nå hevder Sjølie at det har vært en forutsetning at en opphevelse av fradrag retten skal kombineres med avskaffelse av skatt på renteinntekter. Men hvis fradrag retten skal opprettholdes for personlige næringsdrivende, kan vel ikke dette også gjøres gjeldende for disse. Vi vil da få et system med generell skattefritak for kapitalinntekter på lønnsinntakernes hånd, men beskatning av nominell kapitalinntekt for personlige næringsdrivende og bedrifter. I det hele tatt virker integrasjonen av nærings- og personbeskatningen uklar i de forslagene som har vært fremsatt, og det kunne ha vært interessant å få utdypet dette noe nærmere.

Det grunnleggende problem er som nevnt ikke rentefradraget, men den skattemessige forskjellsbehandling av ulike typer kapitalinntekt. Hvis en mener at dette er uheldig, virker det mest hensiktsmessig å angripe dette problemet. I prinsippet er det to mulige måter å gå frem på her. En kan som sagt skjerpe beskatningen av forbrukskapital for å få denne likestilt med finanskapital (og for så vidt også produksjonskapital). Alternativt kunne en lette beskatningen av finansinntekter. En naturlig revisjon kunne være å rense ut inflasjonselementet og bare beskatte reell kapitalinntekt (realrenter). Dette måtte i så fall kombineres med en tilsvarende justering av rentefradraget slik at bare realrenten ble fradagsberettiget – men da både i person- og bedriftsbeskatningen. For å få skattemessig likestilling mellom inntekter på finans- og produksjonskapital burde en antagelig ved et slikt system basere skattemessige avskrivninger på gjenanskaffelsesverdier for å få rensset ut inflasjonselementet i bedriftsbeskatningen. Personlig mener jeg at en slik revisjon er verdt å se nærmere på siden det – i motsetning til forslaget om partiell begrensning av rentefradraget – på en mer direkte måte angriper hovedproblemet som er den asymmetriske skattemessige behandling av ulike typer kapitalinntekt.

Kostnadsøkning, konkurranssevne og sysselsetting



AV
ASBJØRN FIDJESTØL

1. Innledning

I en artikkel i Sosialøkonomen nr. 4/82 hevder Jan-Evert Nilsson at norsk industris tap av markedsandeler har klar sammenheng med landets industristruktur mens kostnadsnivået har mindre betydning. Det er ikke vanskelig å slutte seg til første delen av denne påstanden. Jeg har derimot sterke reservasjoner når det gjelder den andre delen av påstanden. Nilsson antyder der at sammenhengen mellom veksten i lønnskostnader og nedgangen i markedsandelene for norsk industri er en statistisk illusjon.

2. Virkningen av økte lønnskostnader på sysselsettingen

I Fidjestøl (1980) er det gjort rede for beregninger av hvorledes en økning i lønnsnivået påvirker sysselsettingen. Det er der gjort anslag for hvor mye en lønnsøkning på 10% påvirker prisene for eksport og for innenlandsk produksjon på hjemmemarkedet. Det er videre gjort anslag for eksport- og importpriselasiteter. De endringer i eksport- og importandeler som fremkommer, er så satt inn i virkningstabeller for MODIS IV. Resultatet av denne beregningen er at en lønnsøkning på 10% gir en reduksjon i antall sysselsatte lønnstakere på 16.300 eller vel 1% av antall sysselsatte lønnstakere. Det er da tatt hensyn til at økte lønninger har en direkte effekt på etterspørselen. Av denne nedgangen faller 12.800 på industrien. Bare 1.200 av denne nedgangen faller på utekonkurrerende industri. Virkningen på sysselsetting skjer ikke momentant, og det er først etter 3-4 år at den slår helt gjennom.

Den totale virkningen på sysselsettingen er også avhengig av de tiltak myndighetene treffer. På kort sikt er det mulig å nøytralisere sysselsettingsnedgangen ved økte offentlige utgifter og/eller reduserte skatter. Slike finanspolitiske tiltak virker raskere på sysselsettingen enn de økte lønnskostnader. Det er derfor ikke overraskende at arbeidsløsheten har vært relativt lav i år da kostnadsøkningen har vært sterk når finanspolitikken samtidig har vært ekspansiv. Problemet ved en slik politikk er imidlertid at den i en viss forstand skyver problemene foran seg slik at det senere kan bli behov for en mer drastisk tilstramming av politikken med forholdsvis sterke utslag for sysselsettingen. Dette skyldes både den direkte virkning av etterspørselen på utenriksøkonomien og virkningen av en ekspansiv politikk på lønns- og prisutviklingen. I Fidjestøl (1980) er det gjort beregninger både av hvordan en ekspansiv politikk påvirker sysselsettingen, og hvordan en til-

stramming som kan bli nødvendig f.eks. av hensyn til utenriksøkonomien, virker. Et forhold som trer meget klart fram, er at en motvirkning av svekket konkurransevne ved ekspansiv finanspolitikk gir en sterk forskyvning av sysselsettingen fra industrien mot tjenesteyting. Selv om de nevnte beregninger inneholder en betydelig feilmargin, mener jeg de illustrerer en del av de viktigste effekter en må ta stilling til når en skal vurdere forholdet mellom lønnsøkning og sysselsetting, og at de gir et rimelig anslag for styrken av virkningene.

3. Årsaker til reduserte markedsandeler

Nilsson trekker fram tre faktorer som ligger til grunn for tapet av markedsandeler for norsk industri: industristruktur, innenlandsk etterspørsel og industriens konkurransevne. I et avsnitt med tittelen «En kompleks virkelighet» synes jeg han gjør seg skyldig i å trekke vel sterke konklusjoner ut fra enkle analysemetoder.

Sammensetningen av norsk eksport på land og varegrupper kan ha betydning for utviklingen av markedsandelene. Nilsson refererer til en undersøkelse av Geir Bergvoll (1980). Bergvoll har foretatt beregninger som indikerer at av en samlet minskning av markedsandelene for norsk tradisjonell vareeksport på 22% fra 1970 til 1979, kan to tredjedeler forklares med at norsk industristruktur var dårlig tilpasset endringer i det internasjonale etterspørselsmønster. Denne beregningen er imidlertid svært avhengig av hvilket år som tas som utgangspunkt. Flytter man utgangspunktet bare ett år til 1971, får man således ved samme beregningsmåte at av tapet i markedsandeler fra 1971-79 «forklarer» uheldig sammensetning av vareeksporten bare knapt en fjerdedel. Tar en også med utviklingen fra 1979 til 1980 med i beregningen blir betydningen av eksportens sammensetning ytterligere redusert. Dette viser at man bør være forsiktig med å foreta en fordeling av årsakene til endringer i norsk eksports markedsandeler på grunnlag av slike mekaniske beregninger.

Nilsson viser også til resultatene av en undersøkelse av hvorfor engelske foretak kjøper importerte tekstilmaskiner. For drøyt 70% av innkjøpstilfellene var det egenskaper ved produktet som avgjorde valg av leverandør, i 20% av tilfellene ble service fra leverandør tildelt avgjørende betydning, mens prisen var avgjørende bare i underkant av 10% av innkjøpstilfellene. På bakgrunn av forholdene i britisk industri er det ikke overraskende at andre forhold enn pris spiller en så pass stor rolle. Jeg tror

imidlertid Nilsson gjør norsk industri og dens ansatte urett ved å anta at forholdene i Storbritannia kan overføres til Norge. Forøvrig kan det være grunn til å være varsom med å trekke konklusjoner på grunnlag av denne type undersøkelser.

Ut fra dette konkluderer Nilsson med at den norske kostnadsutvikling forklarer mindre enn 3 prosent av tapet av markedsandeler. Jeg antar at Nilsson her mener en nedgang på 3 prosentenheter og altså ser på de to undersøkelsene hver for seg. En annen tolkning er at han kombinerer de to undersøkelsene, men da ville nedgangen bli vel 3 prosent.

Nilsson tar ikke opp hvilke faktorer som er avgjørende for den hjemmekonkurrerende industris markedsandeler. Sysselsettingen her er som nevnt foran langt større enn i eksportindustrien. Jeg skal ikke ta opp dette til nærmere drøfting her, men nøye meg med å peke på at virkningen av økte lønnskostnader på sysselsettingen sannsynligvis er større for hjemmekonkurrerende enn for eksportkonkurrerende industri.

4. En aktiv industripolitikk

Nilsson synes å være enig i at reduksjonen av norsk industris markedsandeler representerer et problem som må tas alvorlig. Ettersom han mener problemene i hovedsak har sammenheng med mistilpasning mellom norsk produksjonsstruktur og det internasjonale etterspørselsmønster, mener han de må møtes med en aktiv industripolitikk, i hovedsak av selektiv industripolitikk og forskningspolitisk innsats. Han sier videre at valget av prioriteringsoppgavene må avgjøres av teknologiske framtidsutsikter kombinert med spesielle norske forutsetninger. Selv om også Nilsson mener at utgangspunktet for en aktiv industripolitikk må være at det endelige ansvar for de industrielle satsingene må ligge hos foretakene, mener han at myndighetene bør spille en mer aktiv rolle. Industripolitikken skal legge til rette forholdene bl.a. gjennom statlig forskningsinnsats, direkte støtte til forskning og utvikling og fremskaffing av risikovillig kapital.

Jeg tror det vil være meget vanskelig å implementere en slik politikk. Det er vanskelig for offentlige organer å ta stilling til hvilke produksjonsområder som har framtiden for seg og som derfor bør få tilgang til risikovillig kapital. Dette måtte også innebære at det aktuelle offentlige organ hadde evne til å avslå støtte til prosjekter som det mente ikke hadde livets rett. Selv om det faktiske innhold av den industripolitikken som har vært ført de senere år har hatt en annen retning enn den Nilsson nå anbefaler, har intensjonene bak politikken i stor utstrekning

vært de samme. Årsaken til at intensjonene ikke er fulgt bedre opp er bl.a. at de politiske myndigheter i praksis ikke har vært villig til å akseptere de omstillinger som er nødvendige for å tilpasse produksjonsstrukturen bedre til etterspørselen. Den politikk som Nilsson anbefaler, ville så vidt jeg kan se føre til klart større omstillinger enn en politikk der en søker å begrense kostnadene samtidig som en søker å få en omstrukturering.

Jeg vil videre peke på at lovgivningen og tariffavtaler også kan virke bremsende på en offensiv omstillingspolitikk. Jeg stiller meg derfor noe tvilende til om en kan etablere organer som vil ha styrke til å gjennomføre vidtgående strukturendringer. Jeg er også i tvil om det finnes ekspertise som kan peke ut potensielle vekstområder. Det er dessuten nødvendig at de områder som pekes ut er lønnsomme, noe som bl.a. er avhengig av kostnadene.

5. Konklusjon

Selv om flere forhold enn utviklingen av lønnskostnader har betydning for utviklingen av norsk eksport, kan jeg ikke se at Nilssons artikkel påviser at kostnadsnivået har underordnet betydning. Det forhold at vår eksport har en uheldig sammensetning på land og vareslag gjør det ikke mindre viktig at kostnadsutviklingen holdes under kontroll ikke bare for å holde på markedsandeler, men også fordi kostnadene kan ha stor betydning når norsk industri skal vinne markedsandeler på nye produktområder.

En aktiv industripolitikk kan være et nyttig instrument for å få til en ønsket omstilling av industrien. I den grad det lykkes å gjennomføre en slik politikk vil industriens lønnsevne øke. Det er her et spørsmål om hvor store omstillingskostnader en er villig til å akseptere for å få en industri som kan bære et høyere lønnsnivå.

En aktiv industripolitikk kan imidlertid bare i begrenset grad være et virkemiddel som kan brukes til å få til en nødvendig tilpasning av økonomien på kort og mellomlang (3-4 års) sikt. Hoveddelen av tilpasningen på kort og mellomlang sikt må derfor skje gjennom lønnskostnadene. Det er derfor rimelig at en stor del av interessen er konsentrert om utviklingen av lønnskostnadene.

REFERANSER

1. Jan-Evert Nilsson (1982): *Det norske kostnadsproblemet*. Sosialøkonomen nr. 4/82.
2. Asbjørn Fidjestøl (1980): *Lønnsutvikling og sysselsetting*. Penger og Kreditt nr. 1/80.
3. Geit Bergvoll (1980): *Norsk eksports markedsandeler 1970-79*. Penger og Kreditt nr. 4/80.

Det norske kostnadsproblemet

AV
HERMOD SKÅNLAND

Det er egentlig litt vanskelig å se hvem Jan-Evert Nilsson poleimiserer mot i sin artikkel i nr. 4 av Sosialøkonomen. Men siden mitt navn er trukket inn, formoder jeg at den delvis er rettet mot de synspunkter jeg (og Norges Bank) har hevdet. Jeg kan berolige han med at jeg selvsagt er klar over:

- at norsk næringslivs tap av markedsandeler delvis har med dets struktur og sammensetningen av importlandenes etterspørsel å gjøre. Men hvordan legger vi om strukturen dersom vårt kostnadsnivå gjør det vanskelig å komme inn på nye markeder med nye varer?
- at innovasjon og teknologisk utvikling er vesentlig for fremgang på eksportmarkedene. Men dette forutsetter vel at bedriftene har et fortjenestenivå som tillater investeringer og satsing på FoU, og betydningen av kostnadsutviklingen blir vel da for så vidt den samme?
- at et høyt innenlandsk etterspørselsnivå kan virke dempende på eksportmulighetene, men kan vi derfor ta oss større friheter med kostnadsnivået?

De beregninger vi har foretatt i Norges Bank bygger ikke på noen av de statistiske illusjoner som Nilsson beskriver. Dette vil han kunne se av Fidjestøls artikkel i «Penger og Kreditt» nr. 1 for 1980.

Jeg vil i det lengste velge å tro at Kaldor ikke har trukket særlige bastante konklusjoner av en sammenlikning av to faktorer i 11 land. Når f.eks. Storbritannia taper eksportandeler på grunn av relativ tilbakegang i teknologi, svak produktivitetsutvikling og arbeidskonflikter og så forsøker å kompensere dette ved å la pundkursen falle, ville vi selvsagt se reduserte markedsandeler gå sammen med fall i relative enhetskostnader. For USA's vedkommende vil bildet avhenge av hvilken periode vi ser på. For tiden har vi et klart tilfelle av fallende netto vareeksport og stigende enhetskostnader.

En spørreundersøkelse av den typen som refereres fra Pavitt og Soete kan være interessant nok, men fortjener vel ikke navn av empirisk studie av det relative kostnadsnivås betydning.

Av og til blir man litt oppgitt over hva man stadig skal være nødt til å bruke sin tid for å forklare. Er det så veldig vanskelig å forstå og akseptere at under ellers like forhold blir varer gjerne kjøpt der de er billigst, og at dette over noen tid må få virkninger både for etterspørselen og sysselsettingen i det land som selger dyrt?

BOKANMELDELSER

MORTEN FJELDSTAD OG
JØRN RATTSSØ:

Hovedtrekk i kommunenes økonomi på 1970-tallet.
NIBR-rapport 1981:4
103 sider – kr. 60,–.

Innenfor norsk økonomisk faglitteratur finnes det svært lite materiale om den kommunale økonomi.

Dette er meget å beklage da den kommunale sektor betyr stadig mer for utviklingen av vår totale økonomi. I 1979 gikk ca. 12% av vårt bruttonasjonalbudsjett over de kommunale driftsbudsjetter, i tillegg kommer kommunale investeringer på ca. 3%. Kommunesektoren har omtrent tredoblet sin andel av BNP i de siste tretti år, fra 5% i 1950 til ca. 15% i 1979, mens staten har økt sin andel med vel 50% i samme periode, fra 7% i 1950 til knapt 10% i 1979.

Det er gjort noen mindre undersøkelser tidligere i Norge, dels rent empirisk og dels nokså teoretiske arbeider. Men fortsatt er vel den fremste mer sammenfattende fremstilling, Leif Johansens verk: *Offentlig økonomikk – selv om denne i liten grad behandler den kommunale økonomi særskilt.*

Hvert nytt, større arbeid på dette området er derfor særdeles velkomment. Fjeldstads og Rattsøs rapport er i den sammenheng en særlig verdifull tilvekst da den inneholder både interessante oversikter over aktuell teori, ulike metodiske angrepsmåter og en empiri som ikke bare er nyttig i seg selv, men som også åpner for en rekke nye problemstillinger for videre forskning.

Fjeldstads og Rattsøs rapport er en oppsummering av de viktigste resultatene fra flere ulike prosjekter om kommunal økonomi ved Norsk institutt for by- og regionforskning i de senere år. I sin teoretiske tilnærming støtter de seg til den internasjonale forskningstradisjon fra «public policy»-studier og da spesielt på nyere forskning innen retningen «new political economy». Kommunal politikk betraktes ikke bare som et direkte resultat av lokale sosioøkonomiske forhold,* med visse justeringer ut fra det politisk-administrative system, slik som i de opprinnelige «public policy»-studier. Utfallet i den kommunale politikk må ses, hevder Fjeldstad og Rattsø, som resultater av et komplisert markedsspill hvor det er tale om former for «tilbud og etterspørsel» etter kommunale tjenester, om enn på mer indirekte måte enn i den tradisjonelle markedsøkonomi i privat sektor. De sosioøkonomiske og politisk administrative forhold er bakgrunnsfaktorer som påvirker «tilbudet» og «etterspørselen» på dette markedet for kommunale tjenester.

De kvantitative analyser som presenteres i rapporten spenner over så vel variansanalyser, regresjonsanalyser som clusteranalyser. Det legges i rapporten betydelig vekt på å vise tekniske forutsetninger og begrensninger for utsagnskraften av de ulike analyseformene, en diskusjon som for mange vil ha metodisk verdi ut over å belyse godheten av de konkrete svarene på analysenes spørsmål.

I de kvantitative analyser som det redegjøres for i rapporten, inngår bare primærkommunene, dvs. at fylkeskommunene med sine spesielle oppgaver holdes helt utenfor, sannsynligvis ut fra hensynet til sammenlignbarhet. Dette er å beklage da fylkeskommunene står for ca. 1/3 av det totale kommunale forbruk. Tilsvarende analyser bør derfor gjennomføres snarest mulig også for denne delen av kommunesektoren, med de tilpasninger som må skje ut fra at en bare har 18 enheter mot vel 450 for kommunene.

Som en første tilnærming i analysene gis det en oversikt over fordelingsstrekkene i kommunenes utgifter – fordelt etter ulike kommunetyper. Det nytt-

es variansanalyser på brutto utgiftsnivå. Dette gir som konklusjon at det rår i høy grad likhet mellom kommunene i totalt utgiftsnivå og at det er vanskelig å konstatere utpregede strukturelle trekk ved fordelingsmønsteret.

Flyttes analysen ned på sektornivå, kan det spores visse hovedtrekk. Utgiftene i undervisningssektoren varierer med kommunistørrelsen, utgiftene i utbyggings- og boligsektoren med folketettheten, mens helse- og sosialsektoren først og fremst er preget av regional variasjon mellom fylkene.

Gjennom regresjonsanalysen nyanseres dette bilde sektor for sektor. Her trekkes det inn som variable både indikatorer for sosioøkonomiske forhold og for det politisk-administrative system. Særlig interessant er at det synes å være tendenser i materialet som tyder på en slags «optimal» kommunistørrelse på 3 000–9 000 innbyggere. Spesielt er det en tydelig U-form for utgiftsnivået når det gjelder utbyggingsformål.

Til sist i analysene gjennomføres clusteranalyser for å få fram et mønster hvor en får sett det totale aktivitetsnivå sammen med sektorfordelingen. Det viser seg at en kan skille ut tre hovedgrupper:

- 1) En *små/utkant-kommune-gruppe* hvor undervisningssektoren dominerer, samtidig som utgiftsnivået er gjennomgående lavt.
- 2) En *stor/by-kommune-gruppe* med tyngdepunkt i helse/sosialsektoren og i utbyggingssektoren og med et høyt totalt utgiftsnivå. En del kraftutbyggingskommuner og kommuner dominert av kraftkrevende storindustri kommer også i denne gruppen.
- 3) Den tredje gruppen er dominert av *mellomstore kommuner*, gjerne med et regionsenter. Utgiftsnivået og struktur er her nært landsgjennomsnittet.

De to forskerne er generelt meget forsiktige med å trekke bastante konklusjoner. De mener seg å ha påvist betydningen av strukturelle forhold for aktiviteten i sektorene, men de sier selv at «det er høyst problematisk å summere dette opp til hvordan strukturelle forhold «forklarer» kommunaløkonomiske disposisjoner under ett». Det som det er dekning for å si er at «det gir forståelse å bruke tredelingen små/utkant, mellomstore/regionsentra og store/byer som et utgangspunkt».

En viktig bakgrunn for at forskningsprosjektene om kommunal økonomi kom i gang, var at en fra departementalt hold ville forsøke å finne fram til kvantitative metoder som kunne avdekke «objektive» forskjeller i kommunenes utgiftsbehov. Dette grunnspørsmålet anser de to forskerne at de på de foreliggende grunnlag ikke kan gi noe entydig svar på. De sier at «det er vanskelig å slutte om forskjellene skyldes ulike historiske utgangspunkt, ulike kostnadsforhold eller ulike behov». Til tross for

* F.eks. folketall, inntektsgrunnlag, bosettingsmønster etc.

stramme økonomiske rammevilkår er valgmulighetene for kommunene så vidt store over tid at «politisk valg gjør det meningsløst å lete etter en «objektiv» beskrivelse av kostnadsforholdene i en kommune».

Som de to forskerne selv understreker, er det mye ubesvart selv når det gjelder fundamentale forhold ved den kommunale økonomi. De selv er opptatt av å gå videre med en mer produksjonsorientert tilnærming, bl.a. for å bestemme kostnadsfunksjoner og produktfunksjoner for enkelte aktiviteter, eller med mer historiske analyser av hvorfor noen kommuner ikke har ekspandert, mens andre med samme forutsetninger i utgangspunktet har ekspandert. Dette er to av mange mulige tilnærminger.

Undertegnede som arbeider med praktisk plan- og budsjettarbeid ute i en fylkeskommune, er av naturlige grunner mest opptatt av hva som kan gi bedre holdepunkter for oss praktikere. Med de økonomiske perspektiver vi har for 1980-årene, er det ganske klart at alt som kan gi grunnlag for bedre måling av produktivitet/effektivitet i offentlig sektor, bør ha høy prioritet ut fra mitt synspunkt. Analyser av kostnads- og produktfunksjoner i de kommunale sektorer, kan rett lagt opp, gi verdifulle impulser til utformingen av slike indikatorer. Jeg håper at det programmet for kommunaløkonomisk forskning som rådet fra forskning for samfunnsplanlegging (RFSP) har satt igang for 1981, vil kunne gi en god oppfølging av såvel denne problemstilling som en rekke andre interessante problemstillinger som er tatt opp i Fjeldstads og Rattsøs rapport.

Jan Sandal

ERIK STEENFELDT REINERT, PH. D.

International Trade and the Economic Mechanisms of Underdevelopment

Cornell University, 1980. 330 pp.

Når jeg skriver en anmelding på denne boken, må jeg med en gang tilstå at jeg ikke gjør det i egenskap av ekspert på internasjonal handel. Mitt kjennskap til det emnet innskrenker seg til det minimum som kreves for å passere en sosialøkonomisk embetseksamen.

Da jeg leste denne velskrevne og engasjerende avhandlingen, ble jeg imidlertid slått av at den har et budskap – ikke minst til norske sosialøkonomer. Et par sitater illustrerer hva det dreier seg om:

«the limited sector of the horizon in which economists do work, is in no way selected in a reflection of the needs of mankind, but is determined by the choice of sophisticated tools available to the profession.»

«... the economics profession, with the exception of a few outsider individuals, refuse to consider a

factor like technology which even the gut feelings of the common man would imagine should play a role worth mentioning. Economists have become slaves of their own sophisticated tools.»

Avhandlingen er altså et angrep på store deler av den sosialøkonomiske vitenskap generelt, og på internasjonal økonomi i særdeleshet. Sosialøkonomene hevdes å være for opptatt av sine matematiske modeller, og for lite av den dynamikk som i første rekke forårsakes av teknologisk utvikling.

Analogien med sjakk-spillet er egentlig illustrerende. Sjakk er en modell av en krigssituasjon. Skulle et land komme i krig ville det imidlertid være nokså oppsiktsvekkende om regjeringen kontaktet landets sjakk-eksperter for å få råd om krigføringen. Men om økonomi rådspørres som kjent økonomer. Nå er det vel tvilsomt om økonomenes modeller er like stiliserte og «virkelighetsfjerne» i forhold til det økonomiske liv som sjakk-spillerens er det i forhold til en krigssituasjon. (Det måtte i så fall være langtids vekstmodellene i forhold til den komplekse dynamikk som ligger bak økonomisk vekst.) Til regjeringens unnskyldning bør man vel tilføye: man har ikke noe bedre enn økonomer.

Litt om forfatteren: Han er født i Oslo og utdannet i Sveits og USA (Harvard University). Han har tilbrakt mange år i Latin-Amerika og driver en fabrikk i Italia. En allsidig bakgrunn med andre ord.

Det konkrete utgangspunkt for Reinerts kritikk er frihandelen. Han hevder at frihandel mellom i-land og u-land ikke fremmer den økonomiske utvikling i u-landene. Den virker tvert i mot stimulerende på de rike land og hemmende på de fattige, slik at velstandskløften utvides. I følge teorien skulle frihandel virke utjevne. Når man ser på hva som skjer i dag, er det neppe til å komme forbi at velstandskløften utvides. Så på ett eller annet punkt må teorien svikte. De to faktorene Reinert fremhever som avgjørende svakheter ved neo-klassisk teori for internasjonal handel er:

- 1) Det tas ikke hensyn til teknologisk utvikling. Den arbeidsdeling som etableres på grunnlag av komparative fortrinn, fører til at u-landene som regel spesialisere seg på sektorer uten – eller med svært små – muligheter for produktivitetsforbedringer.
- 2) Mens det stort sett er tiltagende utbytte med hensyn på skalaen i industriproduksjon (ferdigvareindustrien), er utbyttet ofte avtagende i typiske u-landsnæringer som jordbruk og fiske.

Begge disse forhold bidrar til at u-landene kan tape på en frihandelsordning.

Nå er vel ikke dette radikalt nye argumenter. Som f.eks. Sørdersten (Internasjonal økonomi, Stockholm 1978) påpeker, ble denne type argumentasjoner brukt i forbindelse med diskusjonen og oppfostringstoll så langt tilbake som på 1840-tallet. Dis-

kusjonen den gang hadde Tysklands situasjon som det konkrete utgangspunkt. Tyskerne var interessert i å bygge opp en industri, og fant at de i oppbyggingsfasen var nødt til å skjerme den mot den langt mer utviklede engelske industri.

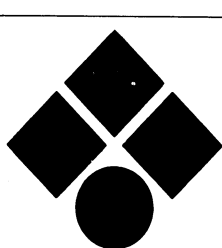
De tankene Reinert gjør seg til talsmann for er således gamle, og har utvilsomt vært flittig diskutert gjennom tidene. Litteraturlisten hans er da også lang og spenner over et langt tidsrom. Avhandlingens styrke ligger heller ikke i noen grundig matematisk analyse. Den begrenser seg til noen få enkle talleksersiser. Det som gjør den lesverdig er i første rekke at den er velskrevet, engasjert og tankevekkende – og ikke minst at den tar opp et viktig problem. Her i landet har sosialøkonomer – i alle fall når de skriver vitenskapelige avhandlinger – en tendens til å fortape seg i matematiske c-momenter og er mindre opptatt av å drøfte premisser.

Jeg tror dessuten Reinert er inne på noe vesentlig når han påpeker økonomenes manglende sans for de dynamiske aspekter, noe som utvilsomt beror på at dynamikk i stor grad har sammenheng med teknolo-

gisk utvikling. Når produktiviteten kan øke med en faktor på 10 innenfor en bransje – vesentlig på grunn av teknisk utvikling – må det selvsagt ha mer å si hvilken bransje man velger å satse på, enn at man tilpasser seg «optimalt» ut fra et statisk resonnement.

Nå er det selvsagt vanskelig – både for økonomer og teknologer – å spå hvilken teknologisk utvikling man vil få. Og man bør være forsiktig med å trekke den slutning at fordi industrien har vist en rask produktivitetsvekst i tiden som har gått, så vil den også gjøre det i fremtiden. Det er faktisk registrert avtagende produktivitet i enkelte industribransjer de senere år – noe som riktignok neppe har teknologiske årsaker. Dette er en av årsakene til at man bør være forsiktig med å trekke bastante slutninger med hensyn til hva som vil være riktig u-landspolitikk i fremtiden. Overfor et så mangesidig problem som u-landsproblemet, må man være forsiktig med å bruke enkle formler – det være seg frihandel eller proteksjonisme.

Dr.ing. Ivar Wangenstein



Norconsult A.S driver internasjonal rådgivingsvirksomhet over et bredt faglig og administrativt spektrum med hovedtyngden av oppdrag i utlandet. I firmaets 25-årige virksomhet har kontraktsporføljen og omsetningen vært raskt stigende, og Norconsult A.S regnes i dag som ett av verdens ledende internasjonale rådgivingsfirma. Norconsult-gruppen teller i alt ca 2600 ansatte og har en sentralstab på 200 ansatte ute og hjemme. Selskapet har for tiden seks kontorer i utlandet og prosjekter under utførelse i 20 land. Driften er organisert i flere tekniske fagavdelinger.

RÅDGIVER

Høyt kvalifisert medarbeider til økonomisk analyseavdeling

Vi tilbyr varierte, utfordrende og krevende oppgaver hjemme og ute innen ett eller flere av følgende arbeidsfelter:

- bedriftsrådgivning
- nytte-/kostnadsanalyser og finansieringsanalyser
- internasjonalisering av norsk industri
- bransjestudier
- strategiske markedsanalyser

og ønsker en person med:

- omfattende praksis etter høyere utdanning
- internasjonal erfaring og gode språkkunnskaper
- ledererfaring, inklusive kontakt- og forhandlingsevne med kunder på høyt nivå
- evne til å kunne dokumentere resultater skriftlig på norsk og engelsk.

Nærmere opplysninger kan gis av cand. oecon.

Terje Ruud eller avdelingsdirektør Stein Hansen. Skriftlig søknad merket «Stilling 782» med vanlige vedlegg og liste over eventuelle skriftlige arbeider sendes personalseksjonen snarest.

Norconsult

Rådgivende Ingeniører, Arkitekter og Økonomer
Kjørbuveien 20, 1300 Sandvika, Tlf. (02) 54 53 30

KOMMUNALØKONOMISK UTVALG

Faggruppe innen Norske Sosialøkonomers Forening i samarbeid med
UNIVERSITETET I TRONDHEIM – Institutt for økonomi
Regional og Kommunaløkonomisk Forskningsgruppe, SINTEF
inviterer til

Seminar om langsiktig kommunaløkonomisk planlegging

TRONDHEIM, HOTELL PRINSEN 17. OG 18. JUNI 1982

09.30 **Åpning av seminaret** v/økonomisjef Tore Kindt, formann i Kommunaløkonomisk Utvalg.

Del 1 Integrert planlegging og planleggingsmodeller:

09.45 **Langsiktig økonomisk planlegging i kommunesektoren i dag.**
Plan- og budsjettjef Bjarne Jensen, Kristiansand kommune.

Utviklingen av kommunaløkonomiske planleggings- og styringsmodeller – hva har skjedd?

Amanuensis Olav Fagerlid, Inst. for økonomi.

11.00 Kaffe

11.15 **Utvikling av et integrert fysisk-økonomisk planleggingssystem for Kommuneplanlegging. Hovedtrekk ved systemet.**

Dr.ing. Jon M. Hekland.

12.00 Lunsj

Del 2 Anvendelser av det nye planleggingssystemet:

13.00 1) **Nærmere om systemets egenskaper med basis i utviklingen av systemet i Narvik kommune.**

Forsker Stein E. Jonassen, SINTEF.

2) **Bruk av modellsystemet i Oslo og i planleggingen av Oslo-Akershus.**

Problemstillinger, begrensinger, erfaringer.

Plansjef Nils Karlgård, Oslo kommune.
Dr.ing. Jon Hekland.

3) **Bruk av systemet i Trondheim i forbindelse med bolig-skoleplanlegging og i forbindelse med Kommuneplanen.**

Planlegger Arne Kristian Sivertsen, Rådmannen i Trondheim.

FREDAG 18. JUNI

Del 3

Vurderinger av plansystemet i forhold til ulike krav til et godt plan-system.

09.15–11.00 **Erfaringer med systemet – plansystemets forhold til planlegging og langtidsbudsjettering m.m.**

Rådmannen Øivind Bråthen, Tune kommune.

Statlige synspunkter på langsiktig kommunaløkonomisk planlegging. Hva legger departementene særlig vekt på?

1) Departementsråd Tormod Hermansen, Kommunal- og Arbeidsdepartementet.

2) Konsulent W. Torheim, Planavd. Miljøverndepartementet.

Kaffe

11.00–13.00 **Diskusjon og sammenfatning av seminaret.**

Seminaret er basert på korte innlegg og med adgang til spørsmål mellom hver sekvens før en avsluttende diskusjon.

Seminar-deltagerne forutsettes selv å dekke utgifter til reise og opphold. Deltakeravgiften er kr. 300,-. Det er et begrenset antall ledige plasser. Kontakt planlegger Arne Kristian Sivertsen, Rådmannen i Trondheim, 7000 Trondheim, tlf. (075) 99 000 for nærmere opplysninger.

Schweigaard om «Laissez faire»;

«Denne Lære om Non-Intervention, der ikke har vært optaget i de civiliserede Folks offentlige Økonomi, vil dog uden al Tvivl ogsaa i Theorien komme til at oppgive Forundringen paa at være et Grundprincip, naar Reaktionernes Tid er forbi, og den formentlige Nødvendighed af at bekjempe den ene Yderlighed med den anden er bortfalden.»

*Johan Martin Schweigaard i
«Forelesninger over den politiske økonomi» (1847),
publisert i Ungdomsarbeider (Kra 1904), s. 7.*

nytt fra



ETTERUTDANNINGSKURS I NYTTE-KOSTNADSANALYSE

Norske Sosialøkonomers Forening inviterer i samarbeid med Sosialøkonomisk institutt ved Universitetet i Oslo til etterutdanningskurs i nytte-kostnadsanalyse på Blindern 16. og 17. juni 1982.

Kurset er beregnet på økonomer og andre med økonomisk innsikt og som benytter slike analyser i sitt arbeid. Men kanskje særlig på dem som gjerne vil komme i gang med anvendelse av slike analyser.

Kurset vil belyse både praktiske og metodiske

sider ved samfunnsøkonomiske analyser. Ønsket om økonomisk effektivitet blir også sett i sammenheng med andre politiske hensyn. Det er også lagt vekt på medvirkning fra kursdeltakerne selv.

Vi regner med stor interesse for dette kurset. Deltakerne vil bli registrert etterhvert som påmeldingene kommer inn. Påmeldingsfrist er 5. juni 1982. Begrenset deltakelse. Se forøvrig program og påmeldingsslipp på side 2 i bladet.

**ARBEIDSDIREKTORATET,
STATISTIKK- OG UTREDEDNINGS-AVDELINGEN
SØKER**

KONTORSJEF TIL UTREDNINGSKONTORET

Utredningskontorets arbeidsområde omfatter analyser, undersøkelser, utredninger, prognoser og forskning vedrørende arbeidsmarkedsspørsmål.

Kvalifikasjonskrav: fortrinnsvis sosialøkonom med praksis fra utredningsvirksomhet.

Lønnstrinn 27.

Nærmere opplysninger ved underdirektør Leiv Torgersen, tlf. 02 - 11 10 70.

*Søknad, helst skrevet på søknadsblankett
som fås ved Arbeidsformidlingens kontorer, sendes*

ARBEIDSDIREKTORATET,
Personalavdelingen,
Postboks 8127 Dep., Oslo 1,
innen 28.5.82.

FIRST INTERNATIONAL CONFERENCE ON FOUNDATIONS OF UTILITY AND RISK THEORY FUR – 82

holdes på Bedriftsøkonomisk Institutt, 21.–26. juni 1982.

Konferansen blir et forum for diskusjon av grunnleggende problemer, nyttefunksjoner, sannsynligheter, nytteforventningsteorien, Allais-paradokset, alternative teorier, empirisk forskning og anvendelser i næringsliv og politikk.

Blant deltakerne vil en finne en rekke av de betydeligste kapasiteter på området som Allais, Arrow og Harsanyi.

Deltakeravgift, inkl. lunch kr. 1 500,—.

Studentavgift inkl. lunch kr. 550,—.

Påmelding, herunder evt. rombestilling på Panorama, til Conference Secretariat FUR-82–BI,

Boks 69, 1341 Bekkestua.

Ved overtegning streng tidsprioritet.

Eksekutivkomitéen:

J. Elster, J. E. Fenstad, Aa. Hylland, B. P. Stigum, J. Smedslun – Oslo Universitetet,
O. Hagen, F. Wenstøp og (sekretær) L. Fog – B. I.

Konsultativt råd:

M. Allais, H. Frisch, W. Leinfellner, A. Sen, I. Ståhl, H. Wold.

KRISTIANSAND KOMMUNE

SOSIALADMINISTRASJONEN

ØKONOMIKONSULENT

Det er ledig stilling som økonomikonsulent ved sosialkontorets administrasjonsavdeling. Stillingen er plassert i kontorets lederteam.

Konsulenten vil få hovedansvaret for og lede sosialsektorens økonomifunksjon, og skal arbeide med økonomisk planlegging og analyse, budsjettarbeid, regnskapsarbeid, refusjoner osv. Under sosialadministrasjonen sorterer 3 distriktssosialkontorer, avdeling for hjelp i hjemmene, A-senter, Utekontakt, Innvandrerkontor, Eldresentere, 8 syke- og aldershjem, barnehager m.v. Sosialetatens bruttobudsjett for 1982 er på vel 130 mill. kr.

Det vil bli stilt krav om evne til å arbeide selvstendig og til samarbeid med etatens ledelse, kontorets øvrige personale og kommunens sentraladministrasjon. Konsulenten skal inngå i kommunens fellesøkonomigruppe. Stillingen ønskes besatt med en sosial- eller siviløkonom, evt. annen øk./adm. utdanning og gjerne med erfaring fra tilsvarende oppgaver. Stillingen er plassert som førstekonsulent med avlønning i l.tr. 24, f.t. kr. 132 156,-. Pensjonsordning.

Nærmere opplysninger om stillingen fås ved henvendelse til
Sosialsjefen, tlf. (042) 22 800.

Søknad sendes kommunens personalavdeling,
Postboks 427, 4601 Kristiansand innen 30. mai. d.å.

Bedriftsøkonomisk Institutt, som er en selveiende stiftelse, ble opprettet i 1943. BI har et bredt studietilbud - fra det faglige omfattende 4-årige Diplomstudiet til det praktisk orienterte 2-årige deltidsstudium mot tittelen Bedriftsøkonom. I tillegg til undervisning står BI også for forskning innen de økonomiske og administrative fag.

BI er delt i tre enheter:

HØGSKOLEN (BI-H) utdanner ledere og fagspesialister for forvaltning og næringsliv.

KURSVIRKSOMHETEN (BI-K) arrangerer videreutdanningskurs i økonomiske og administrative fag.

UTREDNINGSSENTERET (BI-U) utfører forskning og utredning for eksterne oppdragsgivere.

BI har 120 faste medarbeidere, halvparten er i faglige stillinger. I 1981 hadde Høgskolen over 3.000 studenter. Kursvirksomheten hadde nærmere 1.600 deltakere. En tredjedel av BI's drift finansieres over statsbudsjettet.

I de senere år har BI i nær forståelse med sine omgivelser lagt stor vekt på å styrke sin vitenskapelige stilling.

PROFESSORAT

INTERNASJONAL ØKONOMI

Bedriftsøkonomisk Institutt har nylig innført den tradisjonelle akademiske stillingsstruktur som benyttes ved universitetene og de vitenskapelige høgskolene.

I denne sammenheng er det opprettet et professorat i Internasjonal økonomi.

Stillingen er knyttet til fagområdet samfunnsøkonomi, og den som blir utnevnt, må ha solid bakgrunn i generell makroøkonomisk teori.

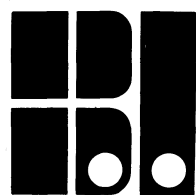
Arbeidsområdene er internasjonal økonomi med vekt på pengeteori og valuta-politikk, og internasjonal handel med vekt på praktiske bedriftsøkonomiske problemstillinger. Bred erfaring, gjerne internasjonal, er en fordel.

En mer detaljert beskrivelse av stillingens fagområde og arbeidsoppgaver fås ved henvendelse til Rektors kontor, tlf. 02 / 12 30 50.

Krav til kvalifikasjoner, arbeidsbetingelser og tilsettingsprosedyre tilsvarende praksis ved universitetene og de vitenskapelige høgskoler.

Stillingen er plassert i lønnstrinn 31 og er innlemmet i Statens Pensjonskasse.

Søknad stiles til Rektor og sendes innen 17. juni til Bedriftsøkonomisk Institutt, postboks 69, 1341 Bekkestua.



STIFTELSEN
**Bedriftsøkonomisk
Institutt**

**Prioriterte
blad**