

# SOSIAL ØKONOMEN

A silhouette of a man in a long coat is being hoisted by a crane against a clear blue sky. The man is suspended in the air, with his arms slightly out. The crane's arm extends diagonally from the bottom right towards the top center. The background is a solid blue sky, and the silhouette of a building is visible at the bottom left.

- Kommandoøkonomi versus markedsøkonomi
- Makrokonsumfunksjonen
- Regelverket for livsforsikring
- Intervju med Kåre Willoch
- Forenings- og grupperabatter

NR. 5. MAI 1992 – 46. ÅRG.

**SOSIALØKONOMENES FORENING  
INVITERER TIL**

**FINANSMARKEDSEMINAR 1992**

*Gran Hotell Telemark – Bolkesjø, 25. og 26. mai 1992*

**PROGRAM:**

**MANDAG 25. MAI:**

**10.00** Fremmøte og registrering

**10.30** Velkommen

v/programkomitéens leder Erik Lind Iversen

**10.40** Den økonomiske politikken. Har vi noen valgmuligheter og hvilke?

Sjeføkonom Per Richard Johansen, Den norske Bank

Forberedte innlegg:

Sentralbanksjef Hermod Skånland, Norges Bank

Adm.dir. Einar Forsbak, Sparebankforeningen i Norge

**12.30** Lunsj

**13.30** Staten som eier av bankene.

Problemer, muligheter, konsekvenser og løsninger.

**Hvordan utøver Statens Banksikringsfond eierrollen?**

Forretningsfører i Statens Banksikringsfond, direktør Jarl-Bergo, Norges Bank

Forberedte innlegg:

Adm.dir. Trond R. Reinertsen, Den norske Bankforening

Stortingsrepresentant Johan C. Løken, Høyre

Viseadm.dir. Terje Osmundsen, NHO

**17.00** Paneldebatt

Ordstyrer redaktør Stein B. Hauglid, Dagens Næringsliv

Innledere som deltakere

**20.00** Middag

**TIRSDAG 26. MAI:**

**09.00** Kan forsikringsselskapene oppfylle sin rolle på finansmarkedet?

Adm.dir. Ingvar Strøm, Norges Forsikringsforbund

Forberedt innlegg:

Adm.dir. Tormod Andreassen, Alfred Berg Norge A/S

**11.00** Bankenes regnskaper. Hva forteller de oss og hva burde de fortalt?

Førsteamanuensis Atle Johnsen, Norges Handelshøyskole

Forberedte innlegg:

Konserndirektør Jon Giverholt, Den norske Bank

Direktør Erik Mamelund, Oslo Børs

**13.00** Lunsj

**Programkomité:**

Erik Lind Iversen, Kredittilsynet

Kjell Kraakmo, Kreditkassen

Morten Jonassen, Norges Bank

Alf Hageler, Den norske Bankforening

Gerd Buflod, Sosialøkonomenes Forening

Deltakere mottar bekreftelse og bankgiro fra uke 20. Benytt denne bankgiro ved betaling. Avbestilling etter 15/5 skjer mot full pris.



Påmelding snarest til Sosialøkonomenes Forening

Storgt. 26, 0184 Oslo 1

Telefon (02) 17 00 35, telefax (02) 17 31 55

**Påmelding til**

**FINANSMARKEDSEMINAR 1992**

Tittel/navn:

Arbeidsgiver:

Kursavgift:

kr. 4 500,-

Oppholdsutgifter: kr. 1.100 (betales direkte til hotellet)

Adresse: .....

..... tlf.: .....

Medlem av SF?.....

Medl.nr.:.....

Underskrift.....

# Innhold

Nr. 5 1992 – 46 årg.

2

EILEV S. JANSEN:  
Makrokonsumfunksjonen  
– tas empirien på alvor

7

TERJE HANSEN,  
TOR HERSOUG OG  
BJØRN ØSTBØ:  
Når gode hensikter blir det  
godes fiende  
– regelverket for livsforsikring  
gir utilsiktede konsekvenser

INTERVJU

13

Gi ikke økonomen skylden  
Kåre Willoch intervjuet av  
Oddbjørn Raaum

DEBATT:

16

ERIK STORM:  
Kommentar til Yngvar Dyvis  
artikkel i Sosialøkonomen  
nr. 4 1992

17

KYRRE RICKERTSEN:  
Norsk jordbruk og GATT  
En kommentar til Brunstad og  
Gaasland

ARTIKLER:

20

VIDAR RINGSTAD:  
Kommandoøkonomi versus  
markedsøkonomi

27

LASSE EKEBERG:  
Forenings- og grupperabatter

32

Nye forskningsrapporter

Forsidefoto:  
Michael Daugaard  
2 Maj/Samfoto as

SOSIALØKONOMEN  
ISSN 0038-1624

# Opseth på ville veier

Det har i den senere tid vært mye diskusjon om hvor stamvegen mellom Oslo og Bergen bør gå. De to mest aktuelle alternativene er Aurland–Lærdal og Aurland–Hol, selv om de fleste idag velger et tredje og kortere alternativ, nemlig Hardangervidda. Samferdselsminister Opseth har satt mye inn på å få vedtatt Aurland–Lærdal som stamvegalternativ. Vi tror ikke dette er noe godt valg. Og vi tror det er uheldig å koble stamvegvalget til spørsmålet om hvorvidt man skal bygge toggtunnel mellom Oslo og Hønefoss.

I Sosialøkonomen nr 10 1991 presenterte vi en samfunnsøkonomisk analyse av de ulike stamvegalternativene. Konklusjonen var at Opseths alternativ, som inkluderer en tunnelløsning til 700 mill. kr., var svært ulønnsomt. Det eneste argumentet for samferdselsministerens alternativ er at det kan redusere problemene knyttet til vinterstengte veier. Men denne fordelene er på ingen måte så stor at den forsvarer de betydelige merkostnadene knyttet til dette alternativet.

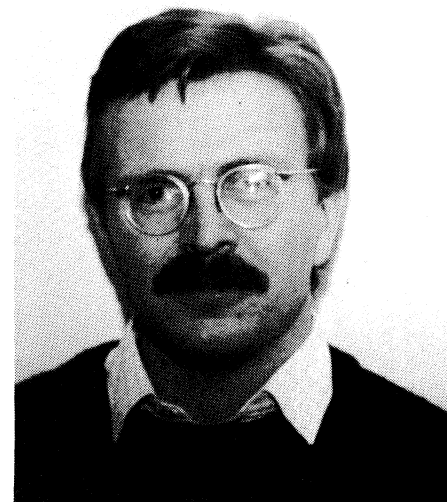
Alle seriøse samfunnsøkonomiske analyser taler mot det valget Opseth er i ferd med å gjøre. Vegdirektoratet, Møreforskning, Transportøkonomisk institutt og konsulentfirmaene Civitas og A/S Reinertsen konkluderer alle med at Aurland–Lærdal er et samfunnsøkonomisk dårlig prosjekt. Opseth har tydeligvis ikke noe tillit til disse faglige analysene. Han har nemlig funnet støtte i en analyse utført av en høyskolelektor fra Sogn og Fjordane Distriktshøyskole. Denne analysen konkluderer som den eneste med at Aurland–Lærdal er et godt prosjekt. Opseth har derfor gått inn for et stamvegalternativ som etter alt å dømme er det dårligste valget.

Det virker dessuten underlig at stamvegvalget skal kobles sammen med beslutningen om å bygge toggtunnel mellom Oslo og Hønefoss. En slik toggtunnel representerer en investering på 2 000 mill. kroner. Dette er et betydelig beløp. Det er derfor naturlig at de samfunnsøkonomiske konsekvensene må utredes grundig før en beslutning fattes. Det virker som om dette prinsippet har måttet vike i den hestehandelen som kobler stamvegvalget og toggtunnelen. Slike hestehandler umuliggjør en riktig prioritering av offentlige investeringer. Det er økende forståelse for at investeringene innenfor samferdselssektoren må ha som siktemål å styrke næringslivets konkurranseevne. Samferdselsministeren har lagt frem forslag til investeringer i milliardklassen uten at betydelige ringvirkninger for næringslivet kan påvises. Det har vi ikke råd til.



*Redaktøren*

# Makrokonsumfunksjonen – tas empirien på alvor?\*



Eilev S. Jansen

Etter Sosialøkonomenes Forenings konjunkturkonferanse i september i fjor høst skrev Dagens Næringsliv (11.9.91) at norske prognosemiljøer erklærte seg selv ute av stand til å forklare utviklingen i privat konsum de siste årene. Alle miljøer - Finansdepartementet, Statistisk sentralbyrå, Norges Bank med flere - publiserte ved inngangen til 1991 anslag på veksten i privat konsum på fra 2 til 2,5 prosent, i hovedsak basert på en antatt inntektsvekst for husholdningene på om lag 3 prosent. Inntektsveksten ble snarere undervurdert for overvurdert - veksten ble 4 prosent, mens privat konsum viste null-vekst da året var omme. I den grad prognosene var basert på makroøkonomiske modeller med en konsumfunksjon (der konsumet i hovedsak forklares ved hjelp av inntektsutviklingen), må vi kunne fastslå at disse modellene var alvorlig feilspesifiserte.

AV

EILEV S. JANSEN\*\*

Det har i flere år eksistert en empirisk makrokonsumfunksjon som faktisk forklarer utviklingen i privat konsum. Konsumfunksjonen i kvartalsmodellen RIMINI se Brodin, Jansen og Nesset (1990)) trekker inn et formuesbegrep i tillegg til husholdningenes disponible inntekt for å forklare utviklingen i konsumet. Allerede i Brodin (1988) (og (1989)) ble det vist at denne konsumfunksjonen har stabile parametre gjennom perioden med dereguleringer (estimeringsperioden), der konsumfunksjoner som utelater formueseffekter bryter sammen. Siden har denne relasjonen vært gjenstand for en fortløpende og betydelig forskningsinnsats, og resultatene hittil underbygger og forsterker inntrykket av en velspesifisert, robust og slagkraftig empirisk sammenheng mellom privat konsum, disponibel inntekt og formue, se Brodin og Nymoen (1989b) og (1992). La oss se nærmere på hva de har funnet.

\* Synspunktene i denne artikkelen er mine og kan ikke tas som uttrykk for Norges Banks oppfatning av de spørsmål som er reist. Takk til kolleger i Norges Bank for nyttige diskusjoner, merknader til manuskriptet og teknisk assistanse.

\*\* Eilev S. Jansen, cand.oecon. 1974, er forskningsdirektør og leder Utredningsavdelingen, Norges Bank. Han er også professor II ved Institutt for sosialøkonomi, Universitetet i Trondheim - AVH.

## Konsumfunksjonen i RIMINI

Ved studium av egenskapene til de tre sentrale tidsseriene finner de en langsiktig sammenheng - en kointegrasjonslikning - som har følgende form (standardavvik i parentes):

$$(1) \ln(CP) = \text{konstant} + 0,56 \ln(Y) + 0,27 \ln(W), \\ (0,03) \quad (0,02)$$

der CP er privat konsum, Y er disponibel inntekt og W er et mål for husholdningenes formue. Alle variable er i faste verdier og ln er symbol for naturlig logaritme av vedkommende variabel.

Brodin og Nymoen har tatt i bruk metoder som ligger på forskningsfronten innenfor tidsserieanalyse for å tallfeste denne langsiktige sammenheng, og resultatene er robuste overfor valg av estimeringsmetode. Analysen underbygger at det er én og ikke flere slike likevektssammenhenger mellom de tre variablene, og at inntekt og formue kan betraktes som svakt eksogene i en slik regresjonslikning. Det betyr at det er i orden å fortsette analysen på grunnlag av den ene likningen uten å spesifisere et større, simultant system.<sup>1</sup> Eitheim (1992) viser at koeffisientene i (1) er stabile - det spiller ikke noen avgjørende rolle for estimatene om vi tallfester (1) på grunnlag av data fra perioden 1969.2-1980.2 eller fra perioden 1969.2-1991.2. Det forholdet at det ikke avdekkes en langsiktig sammenheng mellom konsum og inntekt alene, kaster lys over hvorfor modeller som implisitt forutsetter dette, ikke definerer en langsiktig likevekt og bryter sammen.

Bevæpnet med den langsiktige sammenhengen (1) modellerer Brodin og Nymoen konsumfunksjonen som en feiljusteringsmodell der den dynamiske tilpasningen er slik at den empiriske modellen forklarer mest mulig av variasjonen i data. Feiljustering vil si at konsumet justeres gradvis mot den langsiktige likevektssammenhengen. Det at formuen er med i (1) er egentlig ikke noe annet enn en formalisering av de tanker om finansiell konsolidering som mange nå formulerer verbalt når de kommenterer konsumutviklingen. Kortsiktseffektene er tolkbare som utslag av vanedanning og av et ønske hos konsumentene om å glatte konsumveksten. Tilpasningen er rask - etter 8 kvartaler er langsiktseffekten nådd.

Brodin og Nymoen viser at inntekt og formue kan ses på som supereksogene variable for koeffisientene i konsumfunksjonen. Dette er et oppsiktsvekkende resultat: Supereksogenitet innebærer her at endringer i de underliggende prosessene som har generert henholdsvis inntekt og formue ikke endrer koeffisientene i konsumfunksjonen.<sup>2</sup> Dette er en vidtrekkende påstand, som det i prinsippet skulle være lett å forkaste. Når dette ikke skjer, betyr det at konsumfunksjonen kan brukes til å analysere hvordan en alternativ

<sup>1</sup> For de fleste praktiske formål svarer svakt eksogene variable til det vi er vant til å tenke på som eksogene variable i økonometrien. Svak eksogenitet og andre eksogenitetsbegrep er definert i Engle, Hendry og Richard (1983). Begrepet er drøftet på norsk i Bårdsen (1992).

<sup>2</sup> Supereksogenitet er definert som svak eksogenitet pluss denne invarians-egenskapen i Engle, Hendry og Richard (1983). Brodin (1988) og Eitheim og Nymoen (1989) peker på at denne formen for strukturell invarians er nært knyttet til begrepet en relasjons autonomi, se Haavelmo (1944). Autonomi-begrepet er også drøftet i Bjørn (1989) og Hendry, Spanos og Ericsson (1989).



SKJERP DERE: Professor Knut A. Mork (til høyre) oppfordrer norske prognosemakere, fra venstre Knut Houm, Herbert Kristoffersen, Lars Haartveit og Kaare Bergan, til å være mer nytenkende.  
Foto: PERNILLE GEDDE

# «Prognosemakerne er for like — kan for lite»

Av SOFIE MATHIASSEN

Norske prognosemakere driver for lite nytenkning. Professor Knut Mork oppfordrer dem til å sette seg bedre inn i konjunkturforskning og ikke bare lese andres prognoser. Han ber dem prøve ut nye alternativer fremfor å gjøre dobbeltarbeid på Statistisk sentralbyrås modeller.

På Sosialøkonomens Forenings konjunkturkonferanse i Oslo igår satte prognosemakerne hverandre i stevne for å diskutere konjunkturutviklingen i Norge.

Flere år på rad har norske prognosemakere spådd feil om utviklingen i norske økonomi. Alle har de tatt feil av utviklingen i privat forbruk og alle har de tatt feil i samme retning. Igår innrømmet de alle som en at de ikke har noen gode forklaringer på hvorfor norske forbrukere har oppført seg som de har de siste årene.

## Hvorfor?

— Hva er forklaringen på at privat forbruk har falt fra fjerde kvartal ifjor, spurte sosialøkonom Roar Bergan fra ECON.

— La oss heller spørre hvorfor det økte de tre første kvartalene ifjor, svarte forsker Knut Moum fra Statistisk sentralbyrå. Men heller ikke han får svar.

Professor Knut Mork har heller ikke svarene, men han appellerte sterkt til de forskjellige norske konjunkturinstituttene om å eksperimentere litt mer og finne frem til nye alternativer.

— Alle har den samme modellen. Ingen våger å bruke en helt annen modell. Prøv å være litt mer nytenkende, oppfordret han forsamlingen.

## «Mister muligheter»

Mork kom ifjor tilbake til Norge etter 16 år i USA. Han understreket at økonomer er for enige verden over, men mente at norske økonomer, spesielt fra Sosialøkonomisk Institutt ved Universi-

tetet i Oslo, har en alt for ensidig bakgrunn.

Han mente dette øker faren for at de ikke ser usikkerheten ved det økonomiske bildet de presenterer og at de mister muligheten til å se nye utviklingstrekk og tendenser.

— Det er en god del retninger innenfor makroøkonomien som ikke er representert i Norge. Makroøkonomi som disiplin er svak i Norge. Det er en myte at økonomene på Blindern lærer så mye makroøkonomi. De lærer faktisk svært lite av det. Der vektlegges mikroøkonomien, sa han.

Han oppfordret de norske prognosemakerne til å sette seg bedre inn i forskning om konjunkturutviklingen og ikke bare lese andres prognoser. Mork mente også at de bør sette seg bedre inn i alternative statistiske prognosemetoder. Først og fremst oppfordret han dem til å prøve ut nye alternativer.

— Byråets modell bygger på tanker om hvordan økonomien

fungerer. Vi har ikke bevis for at de er riktige. Eksperimentering med alternative metoder, vil kunne bringe frem nye sammenhenger og gi økte muligheter til å se hva som kan skje fremover, sa han.

Mork understreket at han ikke har mistro til SSBs modeller, men at svakheten er at alle binder seg til samme utgangspunkt. Mange av konjunkturinstituttene driver rent dobbeltarbeid, mener han.

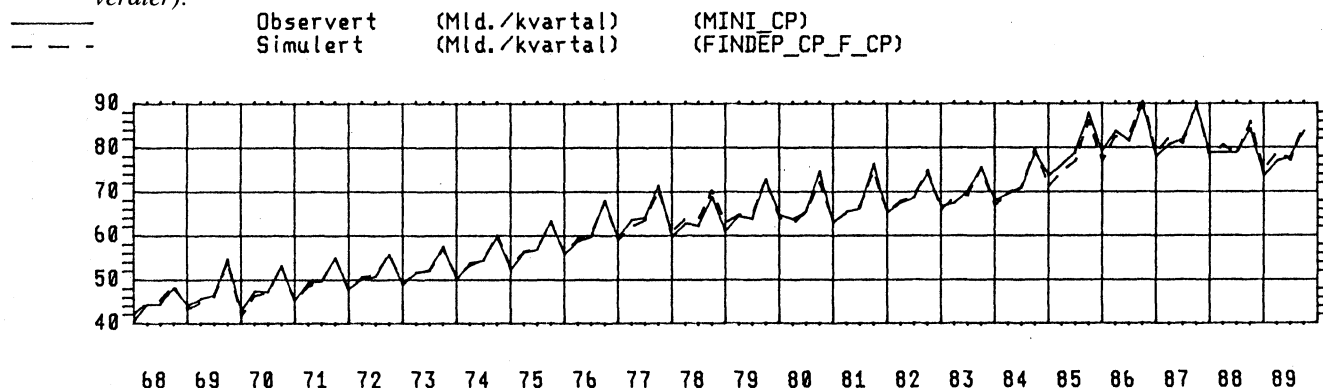
Professor Kalle Moene startet hele debatten på konjunkturseminaret med å spørre hva som er vitsen med å ha så mange forskjellige spåmenn.

— Det er flinke folk, men spørsmålet er om for mange bruker for mye tid på å treffe den riktige prognosen. De belønnes lite for å forklare godt.

— Når du har mange konjunkturinstitutter tror folk at de er uavhengige. Men hvis alle bruker samme modellen gir det et feil bilde av uavhengigheten, mente han. □

Red.anm. Faksimile fra Dagens Næringsliv 11/91. I billedteksten er to av navnene galt skrevet. Knut Houm skal være Knut Moum og Kaare Bergan skal være Roar Bergan.

Figur 1. Makrokonsumfunksjonen i RIMINI 2.2: Historisk føyning for perioden 1968.1 - 1989.4. Milliarder kroner (i faste 1989-verdier).



politikk som påvirker inntekt og formue ville virke på konsumet.

Den dynamiske modellen tilfredsstiller en rekke kjente krav til en velspesifisert modell. Den føyer historiske data godt og viser en høy grad av stabilitet i parametrene ved rekursiv estimering (dvs ved gjentatt estimering av modellen der estimeringsperioden utvides med en observasjon av gangen). Figur 1 viser den historiske føyningen for makrokonsumfunk-

densintervall hvert eneste kvartal i perioden 1990.1 - 1991.3.

Denne konsumfunksjonen er blitt til i en forskergruppe i Norges Bank. Det er lagt ned betydelige ressurser i dette forskningsarbeidet. Avkastningen av innsatsen ville imidlertid vært vesentlig større dersom prognosemiljøene hadde vært mer interessert i å bruke denne konsumrelasjonen. All den tid det ikke eksisterer alternative empiriske konsumfunksjoner

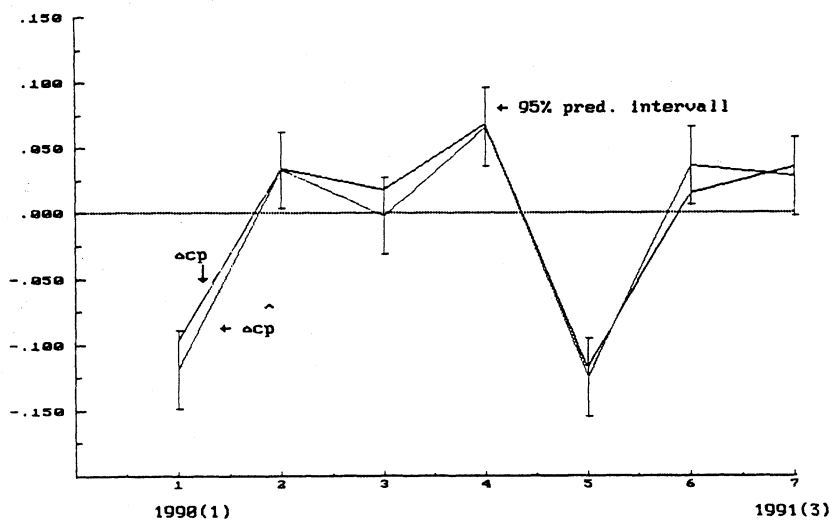
at man velger å ikke ta hensyn til de empiriske funnene, ikke framført offentlig.<sup>4</sup> Den uformelle kritikken vi har møtt, kan grovt sett deles inn i tre kategorier: A) Den akademiske kritikken som fester seg ved at den empiriske konsumfunksjonen ikke er direkte avledet av en teoretisk modell for konsumentenes adferd; B) kritikk av empirien som fokuserer på data-problemer og C) annen kritikk som, enkelt sagt, ofte går ut på at denne konsumfunksjonen ikke gir svar på ethvert spørsmål som det er mulig å stille.

#### A) Den akademiske kritikken

Eksisterende teorimodeller for konsumet bygger ofte på *a priori* forutsetninger som i den grad de har blitt testet mot empiriske data, blir forkastet. Dette synes ikke å svekke tiltroen til teorimodellene i vesentlig grad: Det kan jo være så mange grunner til at en gitt teori ikke finner støtte i data - aggregeringsproblemer, data-problemer og problemer med å finne en god økonometrisk spesifisering. Men etter min mening er det nødvendig at den som forfekter en økonomisk teori også viser at modellen er empirisk relevant før den kan tas på alvor i evalueringen av økonomisk politikk eller legges til grunn ved utformingen av denne (jf. Granger (1992)).

Brodin og Nymoens modell er et eksempel på en betinget modell, der konsumet er et resultat av en betinget plan hos aktørene - de fastlegger konsumet etterat inntekt og formue er kjent for dem. En modell der konsumentene fastsetter konsumet utfra (rasjonelle) forventninger om framtidige inntekter utgjør en konkurrerende hypotese. Denne teorien impliserer at Brodin og Nymoens beting-

Figur 2. Post-sampel prediksjon av tilveksten i  $\ln(\text{CP})$ ,  $\triangle \hat{\text{cp}}$ , for perioden 1990.1 - 1991.3, sammenlignet med den faktiske utviklingen i den samme variabelen (cp). Konsumfunksjonen er tallfestet med data fra perioden 1968.3 - 1989.4. Prediksjonsintervallet kan sies å være «strengt», fordi konsumfunksjonen føyer data så godt i estimeringsperioden.



sjonen til Brodin og Nymoen (1992) for estimeringsperioden 1968.3 - 1989.4.

Fra et prognosesynspunkt er det enda viktigere at det har vist seg at modellen predikerer utviklingen i konsumet etter hvert som vi får nye data inn. Og det har den gjort i FIRE år! Figur 2 viser hvordan konsumfunksjonen predikerer konsumveksten utenfor estimeringsperioden. Den treffer konsumveksten med et avvik som ligger innenfor et (strengt) konfi-

som viser tilnærmedesvis samme forklaringskraft og prediksjonsevne er det viktig å undersøke hvorfor interessen har vært så beskjeden for å bruke denne konsumfunksjonen.

Vi kan konstatere at fagmiljøet stort sett har valgt å ikke ta Brodin og Nymoens resultater inn over seg, jf. konjunkturkonferansen høsten 91.<sup>3</sup> Skjæveland (1989) er et unntak, men hvis vi ser bort fra dette, er kritikk som kunne legitimere

<sup>3</sup> Unntak finnes, blant annet i Kleppe-utvalgets innstilling, se NOU (1989, s. 123), og i Naug og Wulfsberg (1991).

<sup>4</sup> Skjævelands kritikk ble forøvrig besvart av Brodin og Nymoen (1989a).

ede modell vil ha ustabile parametre dersom forventningene om framtidige inntekter endrer seg i observasjonsperioden (Lucas-kritikken). Påvisningen av superkrogenitet (se ovenfor) er derfor også en forkastning av Lucas-kritikken.

Det er rimelig å kreve at en empirisk konsumfunksjon har teori-implikasjoner som er tolkbare og meningsfylte. Livssy-

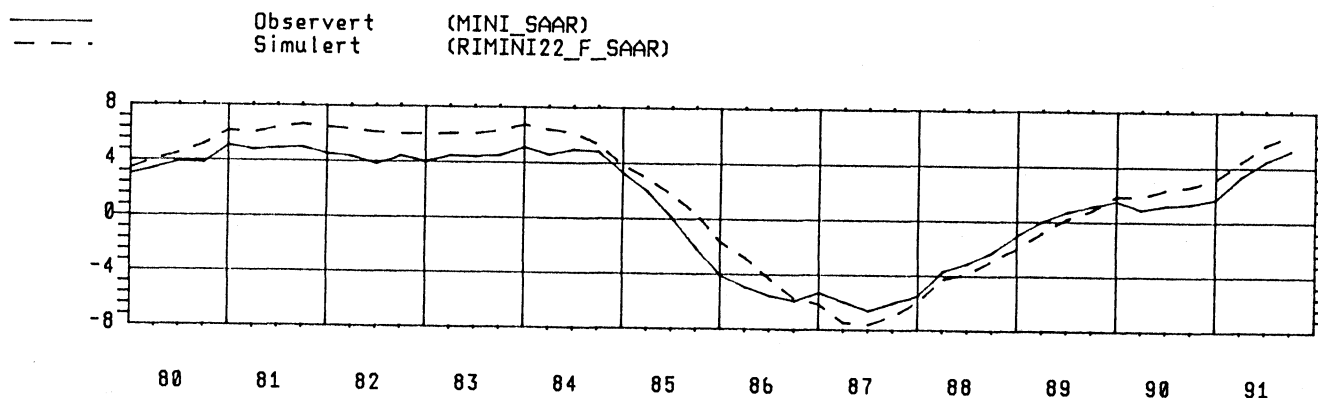
siktes det mot å utvide formuesbegrepet til å omfatte andre finansielle objekter.

Det er lagt ned mye arbeid i å forbedre datagrunnlaget, men det er et faktum at det fram til 1986 ikke ble samlet inn primærdata for boligpriser i annenhåndsmarkedet. Fram til 1986 har Brodin og Nymoen brukt Nasjonalregnskapets prisindeks for boliginvesteringer, som fra

### C) Spørsmål uten svar

Stilt overfor en empirisk makrokonsumfunksjon er det generelt mulig å stille opp et utall alternative hypoteser, som denne funksjonen ikke nødvendigvis gir et svar på. Det er ikke en avgjørende svakhet ved modellen. Det er imidlertid en utfordring til den som framsetter en konkurrerende hypotese å vise at konkur-

Figur 3. Utviklingen i husholdningenes sparerate (disponibel inntekt fratrukket konsumutgift, dividert med disponibel inntekt) i perioden 1980.1 - 1991.4. Her belyst med en full dynamisk simulering med RIMINI 2.2. Estimeringsperiode for konsumfunksjonen: 1968.3 - 1989.4. Serien er i prosent og den er «glattet» for å fjerne sesongvariasjoner i denne figuren.



kel-hypotesen til Ando og Modigliani peker ut inntekt og formue som de sentrale forklaringsvariable i en relasjon som forklarer utviklingen i privat konsum eller spareadferden til husholdningene. Eika og Nymoen (1992) utdyper dette og drøfter relevansen av den empiriske konsumfunksjonen til Brodin og Nymoen utfra dens evne til å forklare utviklingen i privat sparing det siste ti-året. Figur 3 viser hvordan RIMINI (versjon 2.2) treffer utviklingen i spareraten når vi foretar en simulering av modellen for hele den perioden vi har data for. Ser vi på erfaringene i utlandet er det økonometriske konsumfunksjoner med inntekt og formue som står grunnen i en rekke land og man har funnet elastisiteter for formueseffekten som er på linje med likning (1), jf tabell 2 i Eika og Nymoen.

### B) Kritikk av empirien - dataproblemer

En viktig årsak til skepsis mot Brodin og Nymoens arbeid er de betydelige dataproblemer en støter på når en skal finne data for husholdningenes formue. I dagens versjon av konsummodellen er formuesvariabelen definert som summen av husholdningenes boligkapital og deres likvide fordringer (tilsvarende deres andel i M2) fratrukket deres samlede banklån, alt målt i faste verdier.<sup>5</sup> I det videre arbeidet med konsumfunksjonen

1978 tar utgangspunkt i byggekostnadsindeksen. Byggekostnadsindeksen fanger neppe opp de kortsiktige prisfluktasjoner i annenhåndsmarkedet for boliger, spesielt gjelder dette prisoppgangen i årene etter 1983. For å bøte på dette har de kjedet inn informasjon fra GAB-registret (Register for grunneiendommer, adresser og bygninger), der de har hentet årlige tall for perioden 1984-1986 for tinglyst omsetning og antall omsetninger (se Brodin (1989, s.73-74)).

Det kan hevdes at utviklingen i denne boligprisen fører til at formuevariabelen bare fanger opp effekter av dereguleringen på 80-tallet, og at en «riktigere» boligprisindeks - hvis den fantes - ville gi en modell med skift i koeffisienten foran formuesleddet. Muellbauer og Murphy (1989) viser hvordan et slikt skift kan modelleres i en modell for ikke-varige konsumgoder, som ellers har mange likhetpunkter med Brodin og Nymoens modell.

Konsumfunksjonen predikerer konsumutviklingen bra i den perioden der vi har gode data for boligprisene, og det gir en sterk - om enn indirekte - støtte til framgangsmåten som er valgt. Modellen viser, som nevnt, ingen tegn på ustabilitet i koeffisienten for formuesleddet - heller ikke i perioden etter 1986. Dette indikerer at modellen fanger opp formueseffekten etter at det eventuelle skiftet i koeffisienten foran formuesleddet var inntruffet.

renten forklarer mer av virkelighetens data enn Brodin og Nymoens konsumfunksjon. Aller helst bør den konkurrerende modellen også forklare eventuelle svakheter i Brodin og Nymoens modell.<sup>6</sup>

Noen interessante hypoteser som er framsatt kan man imidlertid lett undersøke. En slik hypotese er påstanden: «Det er ikke formuen som sammen med inntekten forklarer konsumet, men en felles (foreløpig uspesifisert) forklaringsfaktor som driver både formuevariabelen og konsumet.» Påstanden kan testes, blant annet fordi den impliserer at da skulle man kunne forklare utviklingen i formuen ved hjelp av konsumet og inntekt like godt som formue og inntekt forklarer konsumet. Brodin og Nymoen (1992) viser at så ikke er tilfellet.

### Konsumfunksjonen ingen ville bruke

Jeg startet med å peke på at ingen av de sentrale prognosemiljøene - Finansdepartementet, Statistisk sentralbyrå eller Norges Bank - baserte sine prognoser for 1991 på en konsumfunksjon med formuesefferter. Mange vil sikkert si at når forskerne i Norges Bank ikke engang klarte å overbevise sine kolleger som stiller med konjunkturanalyse om konsumfunksjonens fortreffelighet, skal man ikke

<sup>5</sup> Tallene er deflatert med konsumprisindeksen.

<sup>6</sup> Dette svarer til kravet om omslutning («encompassing»), se for eksempel Hendry (1988) eller Nymoen (1991).

vente at andre vil høre på dem! Det ville utvilsomt vært et viktig bidrag om Norges Bank hadde gitt en prognose på nullvekst i konsumet i 1991 med en forklaring som i ettertid skulle vise seg å holde stikk. Erfaringene fra 1991-prognosene har imidlertid ledet til en endret praksis, og konjunkturanalysen i Norges Bank har siden høsten 1991 tatt utgangspunkt i Brodin og Nymoens konsumfunksjon.

Det er lite som tyder på at våre forskerkolleger i Statistisk sentralbyrå vil trekke en lignende konklusjon av erfaringene i 1991. Jeg har inntrykk av at forskere i Statistisk sentralbyrå har gjort en innsats for å påvise svakheter ved Brodin og Nymoens arbeid. Det er i og for seg fortjenstfullt, og det er ennå ikke for sent å la dette komme til uttrykk i skriftlig form. Cappelen (1991) og Moum (1991), som omhandler henholdsvis makroøkonomisk modellbygging i Norge og husholdningenes sparing, inneholder imidlertid ikke referanser til Brodin og Nymoens arbeid.

Det er mitt inntrykk at de innvendinger som kan reises, må tillegges liten vekt når de stilles opp mot tyngden av Brodin og Nymoens empiriske funn og den prediksjonsevne som denne modellen nå har vist gjennom lang tid. Saken ville ha stilt seg annerledes dersom Byrået kunne skilte med en konkurrerende modell. Spørsmålet er: Hvordan har landets fremste anvendte makroøkonomiske miljø kunnet leve i så lang tid uten en makrokonsumfunksjon som de fester lit til?

Forskningsavdelingen i Statistisk sentralbyrå har en sterk posisjon i det norske makroøkonomiske fagmiljøet. Det er rimelig å tro at våre fagfeller i Finansdepartementet legger avgjørende vekt på de råd Byrået gir i makroøkonometriske spørsmål. Det er et interessant spørsmål hvilke konsekvenser det ville ha hatt for opplegget av den økonomiske politikken

dersom Finansdepartementet ved inngangen til 1991 hadde hatt tilgang til en makroøkonomisk modell som satte dem i stand til å forutsi at den økonomiske politikken som faktisk ble ført ville lede til null-vekst i privat konsum.

Det er overveiende sannsynlig at framtidens økonomiske historikere vil mene at perioden fra tidlig på åttitallet fram til idag er en spesielt interessant periode. Liberalismens gjennombrudd i norsk økonomisk politikk, deregulering og bankkrise borger for det. Kanskje vil de også være opptatt av å finne årsakene til at makroøkonomiske modellbyggere og tilhengere av makroøkonomisk styring syntes å miste mye av sin tidligere innflytelse på politikktutforming. Vurdert mot denne bakgrunnen er det lite heldig at det toneangivende modellbyggermiljøet ikke er villig til å ta i bruk andres forskningsresultater, men foretrekker å benytte modeller som er åpenbart feilspesifiserte.

#### REFERANSER:

- Biørn, E. (1989): «Om Trygve Haavelmos bidrag til økonometri». *Sosialøkonomen* 43 (1989/11), 6-11.
- Brodin, P.A. (1988): «Makrokonsumfunksjonen - regimeskift eller feilspesifikasjon?» *Sosialøkonomen* 42 (1988/5), 11-17.
- Brodin, P.A. (1989): «Makrokonsumfunksjonen i RIKMOD». *Arbeidsnotat 1989/1*, Oslo: Norges Bank.
- Brodin, P.A., E.S. Jansen og E. Nesset (red.) (1990): «RIMINI - Teknisk dokumentasjon av en aggregert makroøkonometrisk modell». *Arbeidsnotat 1990/2*, Oslo: Norges Bank.
- Brodin, P.A. og R. Nymoen (1989a): «Boligpriser og konsum». *Sosialøkonomen* 43 (1989/3), 13-14.
- Brodin, P.A. og R. Nymoen (1989b): «The Consumption Function in Norway: Breakdown and Reconstruction». *Arbeidsnotat 1989/7*, Oslo: Norges Bank.
- Brodin, P.A. og R. Nymoen (1992): «Wealth Effects and Exogeneity: The Norwegian Consumption Function 1966(1) - 1989(4)». Kommer i *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*.
- En tidligere versjon er publisert som *Arbeidsnotat 1991/1*, Oslo: Norges Bank.
- Bårdsen, G. (1992): «Teori, økonometri og teori: Om kva rolle makroøkonomisk teori bør spela for økonometrisk analyse av konjunkturdata: Kommer i *Norsk Økonomisk Tidsskrift* 106 (1992/3).
- Cappelen, Å. (1991): «Macroeconomic Modelling: The Norwegian Experience». *The Scandinavian Journal of Economics* 93, 323-330.
- Eika, K. og R. Nymoen (1992): «Finansiell konsolidering som en konjunkturfaktor». *Penger og Kredit* 20 (1992/1), 29-38.
- Eitheim, Ø. (1992): «Financial portfolio decisions in Norwegian households. Do long run relationships exist?» Upublisert manuskript, Oslo: Norges Bank.
- Eitheim, Ø og R. Nymoen (1989): «LSE-skolen i økonometri» i K.A. Brekke og A. Torvanger (red.): «Vitenskapsfilosofi og økonomisk teori». *Sosiale og Økonomiske Studier* 73. Oslo - Kongsvinger: Statistisk sentralbyrå.
- Engle, R.F., D.F. Hendry og J.F. Richard (1983): «Exogeneity». *Econometrica* 51, 277-304.
- Granger, C.W.J. (1992): «Evaluating economic theory». *Journal of Econometrics* 51, 3-5.
- Hendry, D.F. (1988): «Encompassing». *National Institute Economic Review* 125 (3/88), 88-92.
- Hendry, D.F., A. Spanos og N.E. Ericsson (1989): «The contributions to econometrics in Trygve Haavelmos *The Probability Approach in Econometrics*». *Sosialøkonomen* 43 (1989/11), 12-17.
- Haavelmo, T. (1944): «The probability approach in econometrics». *Econometrica* 12 (Supplement), i-viii, 1-118.
- Moum, K. (red.) (1991): «Husholdningenes sparing». *Rapporter 91/16*, Oslo - Kongsvinger: Statistisk sentralbyrå.
- Muellerbauer, J. og A. Murphy (1989): «Why has UK personal savings collapsed?» *Credit Suisse First Boston Economics* (July 1989), 26-77.
- Naug, B. og F. Wulfsberg (1991): «Econometric Society European Meeting in Cambridge, September 1991». *Sosialøkonomen* 45 (1991/9), 11-12.
- NOU (1989): «Penger og kreditt i en omstillings-tid». *Norges Offentlige Utredninger 1989:1*, Oslo: Forvaltningstjenestene.
- Nymoen, R. (1991): «Testing av økonomiske teorier ved hjelp av nyere økonometriske metoder for analyse av tidsrekke-data». *Norsk Økonomisk Tidsskrift* 105, 117-138.
- Skjæveland, A. (1989): «Gir økte boligpriser økt konsum?» *Sosialøkonomen* 43 (1989/1), 15-20.

## Abonnement

Abonnement løper til oppsigelse foreligger.

# Når gode hensikter blir det godes fiende

## - regelverket for livsforsikring gir utilsiktede konsekvenser

Rammebetingelsene for livsforsikring er nylig blitt dramatisk endret. Det nye regelverket er ment å sikre forsikringstagerens interesser best mulig. Resultatet er imidlertid at livsselskapenes egenkapital blir så utsatt for risiko at livsselskapene bare tør plassere en beskjeden del av forvaltningskapitalen i aksjer. Med oppfylt aksjekvote kunne faktisk hele dagens egenkapital gå tapt ved et kursfall på bare 9%, hvis dette inntreffer samtidig med et kursfall på obligasjoner på grunn av en beskjeden rentøkning. Med en liten andel av forvaltningskapitalen plassert i aksjer blir langsiktig forventet avkastning på de forvaltede midler lavere. En større del av overskuddet må dessuten overføres til livsselskapets egenkapital istedenfor til forsikringstagerne. Videre gjør regelendringene at livsselskapene vil spille en mindre rolle i aksjemarkedet. Egenkapitaltilbudet til næringslivet blir dermed svakere, hvilket er i konflikt med et av Regjeringens overordnede mål i den økonomiske politikk. Regelverket i Norge er helt i utakt med verden rundt oss.

I denne kommentaren forklares hvilke mekanismer som skaper disse effekter, og det foreslås endringer i regelverket som kan rette opp svakhetene.

AV  
TERJE HANSEN,  
TOR HERSOUG OG  
BJØRN ØSTBØ\*

### 1. TILDELING AV RESERVER OG IKKE-REALISERT OVERSKUDD

Tidligere var det slik at forsikringstagerne ble godskrevet en garantert minsteavkastning på sparing i livs- og pensjonsforsikring. Denne var som oftest 4%. Som regel var avkastningen på selskapets forvaltningskapital større enn den garanterte avkastning, også etter at driftsutgifter var fratrasket. Det gav et overskudd som akkumulerte seg over årene i ufordelte overskuddsfond (bonusfond og krigs- og katastrofefond). Når politen kom til utbetaling, fikk man tildelt en andel av det akkumulerte overskudd i form av bonus.

Det var ikke vanlig å flytte forsikringer og det var ikke noe regelverk som regu-

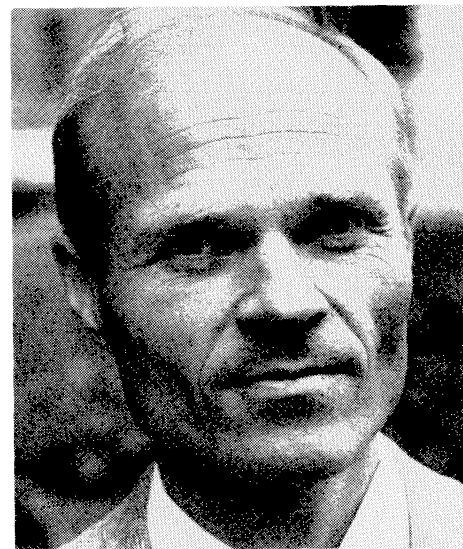
lerte flyttingene. Ved de første flyttingene oppsto uenighet bl.a. om hvilke verdier flytteren skulle få med seg, hvilket gjorde at flyttingen gikk tregt. Flytting spilte derfor ingen viktig rolle som konkurranseelement.

For å styrke konkurransen ble regelverket nylig endret. Fra nå av skal forsikringstagerne ha konti som ved hvert årsskifte blir godskrevet med sin andel av foregående års overskudd. Dette overskudd skal ikke bare være basert på realisert, regnskapsmessig overskudd, men også på netto urealiserte gevinster som måtte ligge i markedsverdien av forsikringsselskapets portefølje av omløpsaksjer og obligasjoner. Ved flytting av forsikringsforholdet skal kunden få med seg det som står på hans konto ved siste årsskifte pluss enten hans tilhørende andel av overskuddet fra årsskiftet frem til flyttetidspunktet, eller den garanterte minsteavkastning i samme tidsrom hvis denne er større. Tidligere akkumulerte overskudd er fordelt på de enkelte forsikringstageres konti.

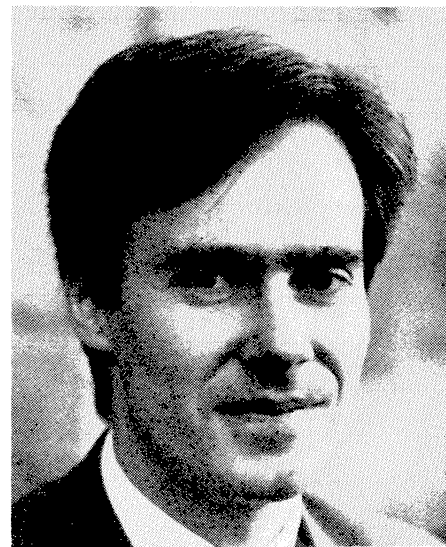
De ufordelte overskuddsfond som gav grunnlag for senere utbetalinger av bonus, representerte en meget stor buffer



Terje Hansen



Tor Hersoug



Bjørn Østbø

\* Terje Hansen er professor i bedriftsøkonomi ved Norges Handelshøyskole, Tor Hersoug er sjeføkonom ved Oslo Børs og professor II ved Handelshøyskolen BI, Bjørn Østbø er sjefanalytiker i Elcon Securities.

mot tap på verdipapirporteføljen, siden slike tap i prinsippet kunne avskrives mot forsikringsfondet.

Det nåværende regelverk har fjernet bufferen i det tidligere systemet. Hvis selskapet et år skulle få en lavere avkastning enn den garanterte minsteavkastning, kan selskapet bare dekke sine forpliktelser ved å tære på egenkapitalen. Garantert avkastning er fortsatt ofte 4%, men mange kontrakter har også en høyere prosent. Gjennomsnittlig garantert minsteavkastning kan f.eks. være mellom 5% og 6%. Jo høyere den garanterte minsteavkastningen settes, jo mer eksponert blir dermed egenkapitalen i selskapet.

I kombinasjon med de ovenfornevnte regler skapes en ny ustabilitet ved at kundene får rett til å flytte forsikringsforholdet nesten uten kostnader fra ett selskap til et annet. Hvis netto avkastning på selskapets forvaltningskapital fra siste årsskifte frem til flyttetidspunktet har vært mindre enn garantert avkastning, har den som flytter, rett til å ta med seg en større andel av selskapets kapital enn vedkommendes oppsparte kapital tilsier. Flytteren kan med andre ord ta med seg en bit av selskapets egenkapital. Hvis mange store kunder skulle velge å flytte sine forsikringsforhold i en slik situasjon, synker selskapets egenkapital merkbart, og dette kan gi et run på forsikringsselskapet.

Oppsummert skyldes altså den høye risiko for egenkapitalen reglene om at forsikringstageres andel av overskuddet fullt ut og ugjenkallelig skal tildeles forsikringstagerne ved hvert årsskifte, og at denne tildeling skal baseres også på urealiserte gevinster. Ettersom tidligere reserver er fordelt, står selskapets egenkapital igjen som eneste buffer mot fremtidig underskudd og tap. I tillegg kommer den potensielle ustabilitet som følger av flytteretten. Dette motiverer livselskapene til å ha en beskjedne aksjeportefølje selv om forventet langsiktig avkastning på aksjer er større enn på rentebærende plasseringer. Dette er en utilsiktet konsekvens av regelverket.

## 2. TALLEKSEMPLER OG VIRKELIGHET

Ved å ha en del av porteføljen i rentebærende papirer, vil livselskapet ha løpende renteinntekter. De løpende renteinntektene kan oppveie for tap som et resultat av kursfall på aksjer og eventuelt på obligasjoner. Er kursfallet stort nok, kommer imidlertid nettoavkastningen under den garanterte minsteavkastning. Enda verre er det hvis et betydelig kursfall inntreffer tidlig på året, for da har det

påløpt mindre renteinntekter å møte tapene med. Livselskapene må rapportere sin egenkapitalstilling hvert kvartal. Talleksemplet nedenfor illustrerer hvordan hele egenkapitalen kan forsvinne i løpet av få måneder ved en uheldig utvikling. For å gardere seg mot en slik utvikling, vil livselskapene redusere sin eksponering for risiko og plassere en meget begrenset del av forvaltningskapitalen i aksjer.

Det er heller ikke bare et spørsmål om ikke å miste hele egenkapitalen, men at man hvert kvartal er istand til å oppfylle egenkapitalkravene. Tilfredsstiller ikke selskapet egenkapitalkravet, må ny kapital skaffes tilveie hvis det fortsatt skal drive lovlig. Å hente inn ny kapital i en håndvending vil ikke alltid være lett. Det betyr at selskapene for sikkerhets skyld vil ha en større egenkapitalandel enn det loven tilsier, for å ha noe å gå på i et tapsår. Forskriftene for egenkapitalkravet tar høyde for risikoforskjeller ved at kapitaldekningen knyttes til en risikovektet forvaltningskapital der aksjer vektet med 100%, mot f.eks. 50% på boliglån med pant, og 0% for statsobligasjoner. Dette er likevel langt fra tilstrekkelig til å dekke risikoen ved aksjeplasseringer.

Anta at rentenivået i utgangspunktet er 10% og at renten mot slutten av 1. kvartal øker til 10,5%, hvilket fører til et kursfall for obligasjoner. Årets tre første måneder gir også svak utvikling i aksjemarkedet, med et fall i kursene på 25%. Livselskapets avkastning på ulike plasseringsformer for 1. kvartal fremgår av følgende oppstilling:

| Plasseringsform                             | Andel av forvaltningskapital | Avkastning |
|---------------------------------------------|------------------------------|------------|
| Plasseringer med kortsiktig renteregulering | 40%                          | 2,4%       |
| Plasseringer med langsiktig renteregulering | 40%                          | 0,6%*      |
| Aksjer                                      | 20%                          | -25%       |

\* Etter kursfall på 1,8%, hvilket samsvarer med 4 års durasjon. I prinsippet kan man forestille seg at (deler av) livselskapets eiendomsportefølje er inkludert her.

Vi antar videre at garantert minsteavkastning pluss selskapets driftskostnader utgjør 1,5% av forvaltningskapitalen pr. kvartal. Dette er nok i underkant regnet i forhold til dagens situasjon. Det forutsettes resultat-/kontoføring av disse størrelser.

Resultatet av virksomheten for første kvartal i prosent av forvaltningskapitalen fremkommer slik:

$$2,4\% \cdot 0,4 + 0,6\% \cdot 0,4 - 25\% \cdot 0,2 - 1,5\% = -5,3\%$$

Livselskapet vil etter dagens regelverk måtte føre dette resultat til reduksjon i egenkapitalen.

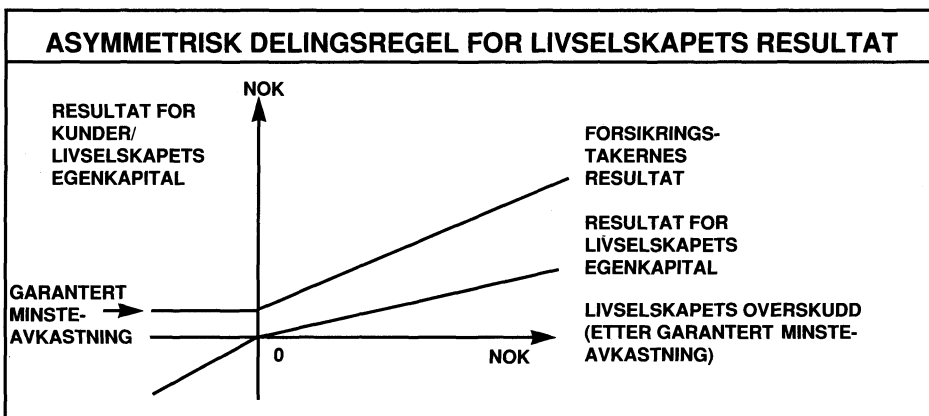
Det er fastsatt opptrappingsregler for livselskapenes egenkapital frem mot 1997, til et minstekrav på 8% egenkapitaldekning av et risikovektet beregningsgrunnlag. For representative livselskaper utgjør det risikoveide beregningsgrunnlaget for tiden rundt 50% av forvaltningskapitalen. Tar man høyde for høyere andel aksjer, slik vårt eksempel forutsetter, trekkes forholdstallet noe opp. For illustrasjonsformål legger vi derfor et forholdstall på 0,6 til grunn. Da tilsvarer det fullt oppbygde egenkapitalkravet en (tellende) ansvarlig kapital på 4,8% av forvaltningskapitalen. Med andre ord ville selskapet i vårt eksempel gå konkurs med god margin i løpet av ett kvartal selv med en egenkapital som tilfredsstiller kravene etter at opptrappingsperioden er sluttført.

Med det krav til ansvarlig kapital som gjaldt ved siste årsskifte - 3,5% av risikovektet forvaltningskapital, tilsvarende 2,1% av forvaltningskapitalen i vårt eksempel - ville hele egenkapitalen ha forsvunnet i vårt selskap i første kvartal selv med et fall i aksjemarkedet på bare 9% (og en renteøkning på 0,5%).

Talleksempelen over er på ingen måte noe skrekkeksempel! I løpet av de siste fem år har vi hatt hele tre ulike perioder hvor aksjemarkedet har falt med minst 25% i løpet av tre måneder. I perioden 21.09-21.12.87 sank totalindeksen ved Oslo Børs med 44%, i perioden 2.08-2.11.90 sank indeksen med 25%, og i perioden 2.09-2.12.91 med 29%. Livselskapene må ta hensyn til risikoen for at et betydelig kursfall kan inntre igjen. Uten sammenligning forøvrig skal oljeplattform dimensjoneres for å motstå hundreårsbølgen. Skulle livselskapene kunne motstå hundreårsbølgen i aksjemarkedet, er det ikke store aksjeporteføljer de skulle kunne sitte med etter dagens regelverk. Som foran nevnt, er selskapene dessuten ikke bare interesserte i å unngå konkurs, men også i å unngå situasjoner der en betydelig del av egenkapitalen går tapt. Slike tilfeller kan føre til alvorlige problemer for selskapet, f.eks. ved at mange av forsikringstagerne flytter sine forsikringer til et selskap som er mer solid, eller ved at selskapet blir pålagt omstilling og fusjon.

Til vårt eksempel kan man innvende at selskapet i sin kvartalsmessige kapitaldekningsoversikt slipper å ta hensyn til den garanterte minsteavkastning, fordi denne kun må kontoføres på årsbasis. I den utstrekning kundene ikke flytter sine konti og derved presser realitetene frem, er dette isolert korrekt. Dette berører imidlertid ikke hovedpoenget, som er å illustrere den meget betydelige risiko som hviler på en liten egenkapital. I vårt eksempel ville uansett en egenkapital tilsvarende dagens krav gå tapt fullt ut selv før fradrag for garantert minsteavkastning, og det samme ville nesten være tilfelle selv med oppfyllelse av 8% kravet.

Situasjonen for livsselskap og forsikringstager er asymmetrisk ved at kunden ikke bærer noen risiko for tap, men får tildelt mesteparten av et overskudd. Selskapet tillates å ta maksimalt 35% av overskuddet til inntekt, som må beskattes, mens det bærer hele risikoen for tap. Denne asymmetri er illustrert i figuren. Overskuddet er her det overskudd som legges til grunn for deling mellom forsikringstager og egenkapital, dvs. avkastning på forvaltningskapitalen inkludert netto urealisert gevinst fratrukket driftsutgifter og garantert minsteavkastning.



Andelen av overskuddet som tilfaller egenkapitalen er regnet før skatt. I figuren er det antatt at maksimalt tillatt andel til egenkapitalen tas ut, nemlig 35%.

Terje Hansen og Bjørn Østbø advarte i en aktuell kommentar - «Endrete rammebetingelser for livsforsikringsselskapene» - i Sosialøkonomen nr. 2 1991 mot konsekvensene av det nye regelverket. Problemstillingen er blitt enda mer aktuell ettersom de avgjørende regler nå har trådt i kraft.

I 1990 ble livsselskapenes tillatte maksimalkvote for aksjer hevet fra 12% til 20% av forvaltningskapitalen. Kvoten er langt fra utnyttet. Basert på forvaltningskapitalen 31.12.91 har livsselskapene adgang til å eie aksjer og grunnfondsbevis for 35,7 mrd. kroner. De eide imidler-

tid ikke for mer enn 17,1 mrd. kroner, som tilsvarte 9,6% av forvaltningskapitalen. Det representerer en liten nedgang fra året før da andelen var 10,0%. I land som f.eks. Storbritannia, USA og Japan har livsselskaper og pensjonsfond ofte det meste av sin forvaltningskapital plassert i aksjer. Det er selvfølgelig mulig at livsselskapene for tiden har vurderinger av aksjemarkedet som ville ha dempet deres investeringslyst selv om regelverket hadde vært anderledes. Likevel synes det ikke sannsynlig at selskapene kommer til å øke sine investeringer i aksjer så lenge dagens regelverk består, på grunn av den risiko de derved løper for å tape hele eller deler av sin egenkapital.

For å reparere på den innebygde usikkerhet i livsselskapenes rammebetingelser påla Kredittilsynet selskapene å ta ut maksimalandelen på 35% av overskuddet i 1991 til egenkapital.

Dette er langt mer enn hva selskapene valgte å ta ut året før. F.eks. tok Uni Storebrand bare 3% av overskuddet i 1990. Denne andelen blir selskapene inntektsbeskattet for. Resultatet er mer skatt til myndighetene, mer avkastning til egenkapitalen og mindre avkastning for forsikringstagerne.

Dagens regelverk fører altså til forventningsmessig lavere langsiktig avkastning for forsikringstagerne fordi livsselskapene bare kan ta risikoen med en liten aksjeforfølje. Videre reduseres forsikringstagerens avkastning fordi den regelverkinduserte risiko tvinger selskapene til å ta en relativt stor del av overskuddet til egenkapitalen.

F.eks. var Uni Storebrand Livs brutto kapitalavkastning 5.459 mill. kroner i 1991, som ifølge selskapets årsrapport tilsvarte 8,5% av gjennomsnittlig forvaltet kapital. Etter fradrag for selskapets driftskostnader, renter bl.a. på selskapets ansvarlige lån, og forsikringstagerens garanterte minsteavkastning, var resultatet til fordeling 1.092 mill. kroner, eller

1,7% av den forvaltede kapital. Dette ble fordelt med 710 mill. til forsikringstagerne (65%) og 382 mill. til selskapet/eierne (35%). Selskapets avkastning på sine aksje-, obligasjons-, og pengemarkedsfond var bedre enn avkastningen på relevante benchmarks innen det enkelte område. Det manglet altså likevel ikke så svært mye før problemstillingen knyttet til et negativt resultat til fordeling hadde vært aktuell.

### 3. MULIGE BOTEMIDLER

#### 3.1 To-trinns tildeling til forsikringstagerne

En endring som over en viss tid ville bygge opp en buffer til å møte tap på grunn av svingninger i aksjemarkedet, er at man slutter å tildele forsikringstagerens andel av årets overskudd til forsikringstagerne med ugjenkallelig virkning. I stedet kan man tildele med endelig virkning den garanterte avkastning. Det akkumulerte overskudd beregnet bl.a. på grunnlag av både realiserte og urealiserte gevinster i verdipapirporteføljen, kan tildeles på foreløpig basis som en orientering om hvor mye ens kapital har vokst. Den årlige endring i akkumulert foreløpig tildeling vil normalt være positiv, men kan bli negativ i år hvor selskapets avkastning er lavere enn den garanterte minsteavkastning.

Det man faktisk får utbetalt utover den garanterte avkastning når politen kommer til utbetaling, eller ved flytting av forsikringen, kan videre bli mindre enn den akkumulerte foreløpige tildeling ved siste årsskifte hvis avkastningen deretter har vært lavere enn den gjennomsnittlige garanterte avkastning. Det akkumulerte overskudd vil etter forslaget bli gjenopprettet som buffer, men det som befinner seg i bufferen, vil hele tiden være forsikringstagerens penger.

#### 3.2 Kursreguleringsfond

En annen måte å skape en buffer mot svingninger i avkastningen er å gi adgang til avsetninger til et kursreguleringsfond. Dette kan også kombineres med to-trinns tildeling.

På litt sikt vil sannsynligvis forslaget i avsnitt 3.1 være tilstrekkelig til å bringe livsselskapenes risiko ned til et akseptabelt nivå selv med et betydelig innslag av aksjer i porteføljen. Aksjemarkedet svinger imidlertid opp og ned slik at man kan risikere at den foreløpige tildeling forsikringstagerne får, synker i enkelte år. Dette kan det være ubehagelig å informere forsikringstagerne om. For å unngå at det skal skje annet enn i mer ekstreme til-

feller, kunne man la selskapet benytte et kursreguleringsfond til å utjevne den avkastning forsikringstagerne får tildelt på foreløpig basis, og som altså blir endelig på det tidspunkt forsikringsforholdet opphører.

Fondet vil bli tilført penger i år hvor avkastningen er unormalt høy, mens penger trekkes ut av fondet i år med unormalt lav avkastning. Totalt sett behøver fondet trolig ikke være så stort at forsikringstagernes langsiktige avkastning blir vesentlig svekket, bortsett kanskje fra i oppbyggingsfasen. Avsetninger til kursreguleringsfond må stå i forhold til mengden av plasseringer i risikopapirer.

Kursreguleringsfondet avsettes før skatt. Det kan i og for seg tenkes to alternativer; én hvor forsikringstageren får med seg «sin» andel av avsetningen når han trer ut av forsikringen (ved at forsikringstilfelle inntreffer, ved gjenkjøp eller ved flytting) og én hvor dette ikke skjer. Siden det førstnevnte alternativ egentlig adskiller seg svært lite fra en «to-trinns tildeling» som beskrevet i avsnitt 3, pkt. 1, ser vi i fortsettelsen bort fra dette.

Rent teknisk blir et slikt kursreguleringsfond å betrakte som en skattemessig betinget avsetning. Hvorvidt deler av dette eventuelt skal kunne medregnes som egenkapital, er en egen diskusjon som vi ikke skal forfølge videre her.

Vi har ikke kommet frem til noen klar anbefaling hvorvidt det bør gis adgang til å opprette et kursreguleringsfond, men vil peke på alternative løsninger: 1) Man baserer seg bare på to-trinns tildeling og lar være å innføre kursreguleringsfond, 2) Man opprettholder systemet med årlig ugjenkallelig tildeling, men man unntar avsetninger til kursreguleringsfond, og man gjør avsetningsmulighetene romslige, 3) Man kombinerer et system med to-trinns tildeling og et noe mer beskjedent kursreguleringsfond.

I alternativ 2 og 3 vil forsikringstagerne tildelte overskuddsandel i større og mindre grad bli redusert for å gi rom for fondsoppbyggingen, mens dette ikke vil skje i alternativ 1. Så lenge en forsikringstager ikke får med «sin» andel av fondet ved flytting, kan fondet øke flyttekostnaden og dempe konkurransen mellom livsselskapene. Dette gjelder likevel ikke dersom mottagende livsselskap også har bygget opp et kursreguleringsfond av tilsvarende størrelse, og nye forsikringstagerer slipper å betale seg inn i fondet. Et utilsiktet run på et livsselskap medfører betydelige kostnader både for selskapet og f.eks. dets låntagere. Det er derfor ikke entydig at økt flyttekostnad er uønsket, kfr. avsnitt 3.3.

I en samlet vurdering må man se fordelene knyttet til redusert sannsynlighet for å måtte kontoføre underskudd til forsikringstagerne, opp mot redusert avkastning i oppbyggingsfasen, muligheter for konkurransebegrensning, og større rom for skjønn fra livsselskapets side med hensyn til disponering av årets overskudd.

### 3.3 Problemer knyttet til flytteretten

Som omtalt i avsnitt 1 ligger det i dagens regelverk en innebygget ustabilitet for et selskap som får et dårlig år, ved at det kan bli et run på å flytte forsikringene fra selskapet. Ved å gå over til et system med to-trinns tildeling som beskrevet i avsnitt 3.1, fjernes i praksis denne ustabiliteten. Kunden vil ikke lenger være sikret å få minst den garanterte avkastning i flytteåret, og kan således ikke gjøre krav på mer enn sin del ved flytting.

Det oppstår imidlertid et nytt problem knyttet til flytting. Hvis man ved flytting kan få med seg sin akkumulerte overskuddsandel på flyttetidspunktet, gir det et motiv for å flytte forsikringen for der ved å sikre dens verdi. Når man starter i et nytt selskap, vil det man da får, være det overflyttede beløp og iallfall garantert avkastning videre. Dette motivet blir større jo lengre man har hatt forsikringen på samme sted, fordi ens foreløpig tildelte andel av akkumulert overskudd normalt blir større ettersom tiden går. Man har derved mer å tape hvis det skulle bli en periode i selskapet med dårlig inntjening.

Ved flytting har forsikringsselskapet ikke anledning til å trekke mer enn kr. 5.000,- i flyttekostnader. Dette er så vidt vi kan forstå langt mindre enn faktiske kostnader hvis det er store kunder det gjelder. Ved siden av det administrative arbeid, må forvaltningsporteføljen justeres med de kostnader det medfører. Det ville både være samfunns- og bedriftsøkonomisk ugunstig hvis kundene til stadighet skulle flytte fra selskap til selskap for å sikre verdien av sine forsikringer.

Dette problem kan tenkes angrepet på ulike måter. Forsikringsselskapene kan tillates å ta reelle omkostninger ved flytting, f.eks. et rundt beløp til administrative omkostninger og en prosentandel i transaksjonsomkostninger, f.eks. 0,5% av flyttebeløpet. Isåfall ville reelle flytteomkostninger bli belastet den som flytter, og disse ville bli vurdert mot fordelene ved flytting.

Videre bør det innføres en lengre oppsigelsestid for forsikringskontrakter, f.eks. seks måneder. Det man får med seg, beregnes da i forhold til flyttedato og ikke i forhold til oppsigelsesdato. En slik regelendring ville kunne forhindre endel

spekulativt motiverte flyttinger som skyldes at kunder tror at verdipapirene i eget selskaps forvaltningskapital står foran en betydelig nedgang. Men det generelle ønske om sikring når man har en betydelig andel foreløpig tildelt avkastning, blir lite berørt av en oppsigelsestid.

Et annet tiltak for å redusere motivasjonen til å flytte for å sikre de foreløpig kontoførte overskuddsandeler, ville være å betrakte kun de siste års tildelinger ut over garantert avkastning som foreløpige. Tildelinger eldre enn f.eks. 5 år ville da være å anse som endelige. Forsikringstagerne med gamle forsikringskontrakter ville dermed ikke få uforholdsmessig stor risikoreduksjon ved å flytte til et annet selskap. Samtidig ville det fortsatt ligge betydelige samlede reverserbare midler i selskapet. Disse ville tjene som buffer mot fremtidige underskudd og tap.

Hvis man introduserer et kursreguleringsfond, kan reglene være slik at man ikke får ta med seg «sin» andel av fondet. Hvis fondet blir ansett som en del av egenkapitalen, er det naturlig at man ikke kan gjøre krav på den. Kursreguleringsfondet vil være størst etter en periode med sterk kursstigning på selskapets verdipapirbeholdning. Da vil motivasjonen være størst for å flytte for å sikre gevinst, men da blir samtidig den delen av oppnådde gevinster i selskapet som man ikke får med seg, større. De reelle omkostninger ved flyttingen blir følgelig større for forsikringstageren.

Hvis man skulle bestemme at kursreguleringsfondet tilhører forsikringstagerne, kan likevel reglene være slik at man ikke kan ta med seg sin del av fondet ved flytting. Da ville flyttemotivet dempes, mens forsikringstageren - når forsikringen kommer til utbetaling - i gjennomsnitt ikke vil tape på at det underveis har vært satt av til fondet. Forsikringstageren vil på det tidspunkt få tilført sin andel av fondet.

Alt i alt burde det ved hjelp av et eller flere av de ovennevnte tiltak la seg gjøre å begrense det flyttemotivet en ordning med to-trinns tildeling kan skape for eldre forsikringskontrakter. Flyttemotivet kan derfor ikke være noe tungtveiende argument mot forslaget. I tillegg motvirker totrinns tildeling det motivet dagens regler generelt gir til run mot selskapet ved større tap på verdipapirporteføljen.

### 4. UTVIDET ADGANG TIL AKSJEPLASSERINGER

Idag kan forsikringsselskapene plassere inntil 20% av forvaltningskapitalen i aksjer. Denne grensen er ikke effektiv og kommer neppe til å bli det med dagens

rammebetingelser for livselskapene. Men hvis reglene som nå sterkt hemmer livselskapenes aksjeplasseringer blir tilstrekkelig endret, reiser spørsmålet seg om man skal tillate selskapene å ha mer i aksjer enn 20% av forvaltningskapitalen. I mange land er det ikke lagt slike bindinger på forvaltningen. Det er flere steder vanlig at livselskaper har det meste av sin forvaltningskapital plassert i aksjer, fordi den langsiktige avkastning forventes å være høy, og med tilstrekkelig buffer i det ikke-fordelte akkumulerte overskudd anses risikoen ikke for høy.

Primært bør man etter vår oppfatning kunne overlate plasseringsbeslutningene til selskapene selv. Myndighetene bør heller styre gjennom generelle soliditetskrav enn ved direkte regulering av sammensetningen av aktiviteten. At selskapene ikke har utnyttet dagens tillate aksjekvote, er nettopp tegn på at de bestreber seg på ansvarlig tilpasning til systemrisikoen.

Som alternativ til fri tilpasning av forvaltningskapitalen, kan man utvide kvoten fra dagens 20% til f.eks. 30%. Selv med raske endringer i regelverket som avhjelper systemrisikoen, vil det nok ta lang tid før en slik grense blir en effektiv beskrankning for livselskapene. Utgangspunktet er lavt, vi har ikke tradisjoner for så stort innslag av aksjeeie, og man må regne med en viss forsiktighet fra selskapenes side.

Det er store beløp det dreier seg om. 30% av livselskapenes forvaltningskapital ved siste årsskifte utgjorde 53,6 mrd. kroner. Hvis man tar med private pensjonskasser - også disse har idag en maksimalvote på 20% - får man ytterligere ca. 6 mrd. kroner.

Av aksjebeholdningen i livselskapene pr. 31.12.91 utgjorde utenlandske aksjer 17,6%. Ved en eventuell økning i aksjeforføljen er det grunn til å tro at selskapene ville redusere risikoen ved å spre aksjekjøpene mellom norske og utenlandske selskaper i større grad, slik at utenlandssandelen ville bli noe større. Likevel vil det være betydelige beløp, sett i forhold til årlige emisjonsbeløp og markedsværdien av aksjene notert på Oslo Børs, som potensielt vil kunne tilføres det norske aksjemarked ved en regelverksendring.

Forsikringsselskaper har idag en øvre grense på 15% for eierandel i selskaper utenfor finanssektoren. For at de største livselskapene skal kunne ha rom for å profilere sin portefølje i det norske marked, bør man vurdere å heve denne grense. Man må akseptere at selskapene vil plassere en større del av porteføljen i utenlandske aksjer, men man må ikke

komme i den situasjon at de «tvinges» ut fordi det norske marked blir for snevert av reguleringsmessige årsaker.

Forsikringsselskapene kan også kjøpe aksjer i ikke-børsnoterte selskaper. Men her bør tillatt eiergrense være vesentlig større. 15% av et lite selskap vil lett representere et så lite beløp for en stor investor at det ikke virker interessant. Hvis grensen blir økt til f.eks. 35%, kan et forsikringsselskap bli en så stor passiv eier at selskapet derved unngår deling av selskapsinntekt. En så høy eierandel vil også gi livselskapet reell innflytelse i selskapet gjennom såkalt negativ kontroll. Dette er sannsynligvis en forutsetning for at det skal være aktuelt for livselskapene å investere i aksjer i ikke-børsnoterte selskaper.

## 5. KAPITALDEKNINGSREGLERNE KRYSSSEIERBESTEMMELSER

Forskriftene inneholder bestemmelser om fradrag i en finansinstitusjons tellende ansvarlige kapital hvis institusjonen holder innskudd av ansvarlig kapital i andre finansinstitusjoner ut over visse grenser. Hensikten med bestemmelsene er å motvirke systemrisiko i finansnæringen forårsaket av utbredt kryssseierskap. Da vil problemer knyttet til svake driftsresultater i næringen forsterkes ved at institusjonene samtidig får tap på en betydelig del av sine aktiva. Fradragsreglene motvirker dette ved effektivt å sørge for at mesteparten av den tellende ansvarlige kapital må være systemekstern, dvs. komme utenfra næringen.

Kapitaldekningsforskriftene behandler bank og forsikring likt på dette punkt. Flere hendelser har ført til at man påny bør vurdere berettigelsen av å la kryssseierskapsreglene gjelde for forsikringsbransjen. For det første er rammebetingelsene for finanskonserner fastlagt slik at risikoen for livselskapet og dets kunder er begrenset selv om en bank i samme konsern skulle få problemer. Dette reduserer faren for domino-effekt til forsikringsnæringen via driften. For det annet er behovet for tilførsel av ny ansvarlig kapital til finansvesenet nå meget stort, bl.a. i forbindelse med reprivatisering av forretningsbankene. Fradragsreglene hemmer vesentlig livselskapenes evne til å delta, hvilket gjør det vanskeligere for bankene å tiltrekke seg tilstrekkelig ny kapital. Disse momenter taler klart for å lempe på reglene for kryssseie mellom livselskaper og banker.

Hvis de regelendringer som er foreslått her om to-trinns tildeling og eventuelt kursreguleringsfond, tas tilfølge, vil livs-

elskapenes konkurrisiko drastisk reduseres. Dette vil igjen være et sterkt moment for å oppheve dagens kryssseierbestemmelser for livselskapene.

## 6. UNIT-LINKE PRODUKTER - FORSKRIFTER

Unit-linked forsikring er et produkt der forsikringstageren kan velge hvordan egne sparemidler skal forvaltes. En forsikringstager som har langt frem til pensjonsalder, kan f.eks. velge at alt skal plasseres i børsnoterte aksjer. Det vil gi forventningsmessig høy langsiktig avkastning; at noen år underveis gir lav eller negativ avkastning, spiller mindre rolle. En annen vil kanskje ønske at 50% av kapitalen blir plassert i private obligasjoner og 50% i børsnoterte aksjer. Forsikringstageren inngår en kontrakt med selskapet om den plasseringsform som passer forsikringstagerens ønsker best. Forsikringstageren bærer risikoen og får gevinsten, bortsett fra fratrekk for driftsutgifter til selskapet, mens selskapet ikke tar noen risiko. Da trengs heller ikke avsetninger til reserver eller egenkapital. Dette er slik det fungerer i andre land.

Etter lang forberedelsestid fikk Norge i januar 1992 endelig forskrifter for unit-linked produkter. Disse avviker imidlertid fra reglene i utlandet ved at kontraktene skal gi en garantert minsteavkastning til forsikringstageren på minst 0% hvert enkelt år. Det betyr at livselskapet må bære hele risikoen for tap, mens forsikringstageren får hele gevinsten. Selskapet må ha reserver som sikrer mot risikoen, og det må svare full egenkapitaldekning også for denne del av forvaltningskapitalen, ifølge dagens regler. Denne ekstra egenkapital skal ha sin avkastning, og garanti på minst 0% avkastning må selskapet også ta seg betalt for. Følgelig blir produktet mindre attraktivt for de forsikringstagere som primært er opptatt av den langsiktige avkastning. I praksis vil sannsynligvis heller ikke selskapene tilby plasseringer som overveiende består av aksjer, nettopp for å gardere seg mot noe av risikoen. Finansdepartementet har ikke gitt noen begrunnelse for denne særnorske bestemmelse. Etter EØS-avtalen vil utenlandske selskaper kunne tilby norske kunder unit-linked produkter uten avkastningsgaranti og egenkapitalkrav. Dermed stiller norske selskaper med handicap i konkurransen med utenlandske selskaper både her hjemme og på utenlandske markeder.

Forskriftene sier videre at unit-linked forsikring ikke skal kunne komme inn under egen pensjonforsikring etter skatte- loven, dvs. man skal ikke få fradrag i alm-

innelig inntekt for pensjonspremien og slippe skatt på avkastningen underveis, mot å betale både brutto- og nettoskatter når pensjonen utbetales. Dette betyr at myndighetene skattemessig favoriserer pensjonssparing der kapitalen plasseres litt i aksjer, noe i utlån, noe i obligasjoner og noe i fast eiendom, i forhold til pensjonssparing der kapitalen i hovedsak plasseres i risikokapital. Det er ikke gitt noen begrunnelse fra Finansdepartementets side for denne forskjellsbehandling, som harmonerer dårlig med Regjeringens ønske om å stimulere tilgangen på egenkapital.

Vår konklusjon er at selskapene må kunne tilby unit-linked forsikringskontrakter der det ikke gis noen avkastningsgaranti, og at slike kontrakter ikke må pålegges noe egenkapitalkrav.

Det er heller ingen grunn til at aksjer i andre finansinstitusjoner som utgjør en del av forvaltningskapitalen knyttet til unit-linked kontrakter, skal regnes med

som grunnlag for fradrag i tellende ansvarlig kapital i henhold til kapitaldekningskravene, kfr. avsnitt 5.

Hvis man opprettholder regelen om at det skal være en øvre grense for hvor mye et livselskap kan plassere i aksjer, er det ingen grunn til å inkludere aksjebeholdningen knyttet til unit-linked kontrakter uten avkastningsgaranti, da selskapet ikke har noen risiko forbundet med disse aksjer.

## 7. INTERNASJONAL TILPASNING

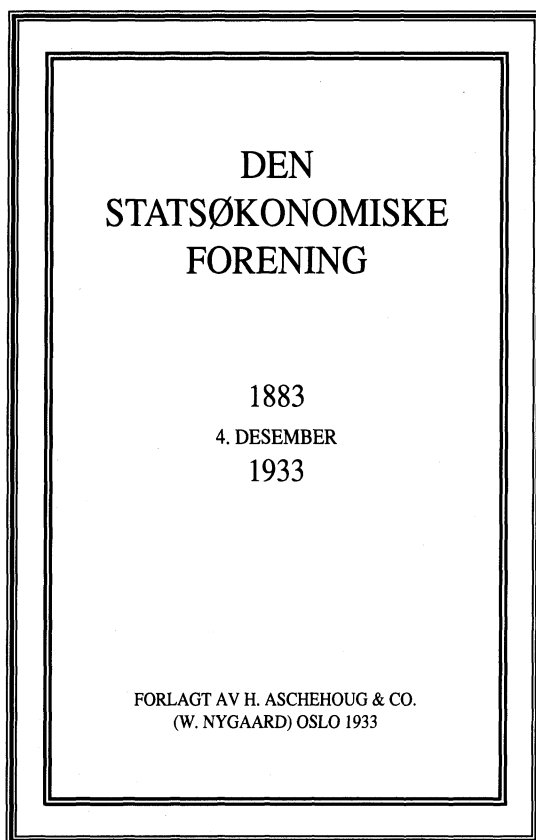
Regelverket rundt forsikring er i Norge blitt utviklet i løpet av de siste få årene. Ved regulering av bankvesenet har norske myndigheter lagt seg på samme prinsipper som følges bl.a. i EF. Det synes som om bakgrunnen for å bruke mønsteret fra banknæringen til å regulere forsikringsnæringen i Norge, har vært basert på en oppfatning av at dette innebærer å lede an utviklingen, med andre ord at andre

land vil følge etter i samme spor. Etter det vi forstår, er det ihvertfall nå relativt klart at utviklingen i sentrale EF-land ikke går i samme retning. Det norske regelverket er derfor klart i utakt med det som gjelder i landene rundt oss.

Ved en EØS-avtale vil norske livselskaper bli stilt overfor to sett regelverk: EFs og det særnorske. Det er ikke opplagt at de norske egenkapitaldekningskrav vil bli godtatt som likeverdige med EF-landenes bestemmelser. De bygger på helt forskjellige prinsipper. Videre stilles norske livselskaper med handicap i den internasjonale konkurransen. Det er vanskelig å se gode argumenter for dette. Det er oppsiktsvekkende at en forskrift som kommer så sent som i januar 1992 (unit-linked) tilsynelatende helt overser EØS-avtalen. På denne bakgrunn bør man snarest ha en samlet gjennomgang av forsikringsbransjens rammebetingelser med tanke på nødvendig harmonisering.

## DEN STATSØKONOMISKE FORENING 1883 – 1933

*Statsøkonomisk Tidsskrift 1933, hefte 5 – 6*



Heftet kan bestilles i sekretariatet pr. telefon, brev eller telefax.

Pris kr. 75,— inkl. porto.

Vi leverer så langt lageret rekker.

# Gi ikke økonomen skylden!

**Økonomene har ikke ansvar for problemene i norsk økonomi. Kåre Willoch er overbevist om at for høye offentlige utgifter gjennom de siste 20 år er en viktig årsak. Sosialøkonomene har advart mot svekkelsen av offentlige budsjetter uten at politikerne har tatt tilstrekkelig hensyn til rådene.**

Fylkesmann, sosialøkonom og eks-politiker Kåre Willoch er uten tvil blant de mest innflydelsesrike personer i norsk samfunnsliv de siste 30 år. Etter at Willoch ble fristilt fra partipolitikken, har mange blitt overrasket over Willochs (tilsynelatende?) nyorientering i blant annet miljø- og forsvarspolitiske spørsmål.

Noen tegn til endring i Willochs syn på samfunnsøkonomiske spørsmål er imidlertid vanskelig å spore.

Dette er hovedinntrykket fra samtalen Sosialøkonomen har hatt med Kåre Willoch om sosialøkonomenes rolle i samfunnet og om samspillet mellom samfunnsøkonomi og politikk mer generelt.

## Hvilken innflydelse har sosialøkonomer på politiske beslutninger?

«En kan lett få inntrykk at innflydelsen er større enn den faktisk er. Politikere og interesseorganisasjoner formulerer ofte sine synspunkter i sosialøkonomiske termer, men sluttresultatet er at økonomenes råd i alt for liten grad blir fulgt.

Et hovedproblem i norsk økonomi er det høye nivået på offentlige utgifter, og nå også for store underskudd, på tross av økonomenes stadige advarsler mot svekkelse av den offentlige budsjettbalansen.»

## Kan en av grunnene være at politikerne ikke skjønner hva økonomene sier?

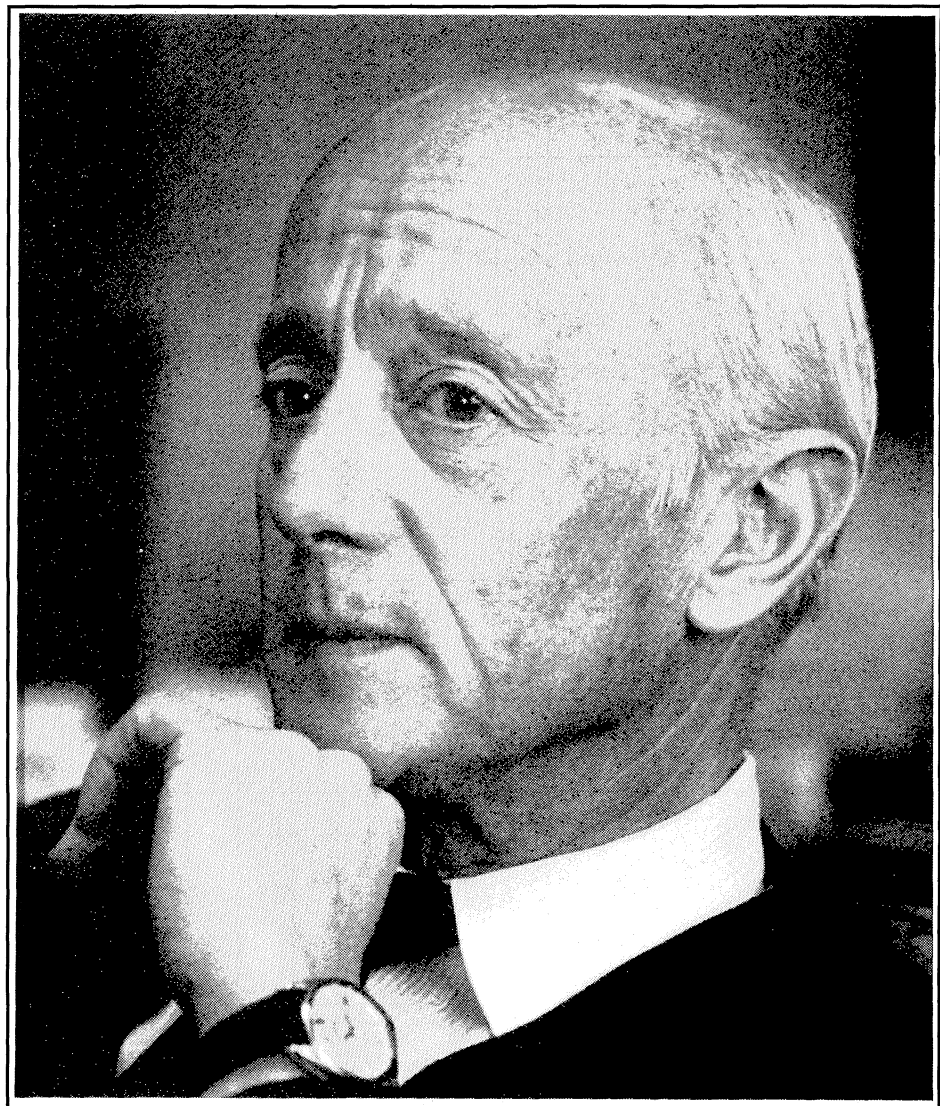
«Økonomer har som alle fag og profesjoner sitt eget språk. Selv om våre begreper ofte ligger nærmere greitt forståelig norsk enn mange andre fags, har man et formidlingsproblem. Når leger snakker om »cancer« øker deres anseelse, mens økonomer som snakker om »realinvesteringer« lett blir stemplet som virkelighetsfjerne. Men dette er ikke hovedgrunnen til økonomenes dårlige gjennomslagskraft i politiske beslutninger.»

## Hva er din forklaring?

«Et parlamentarisk system med mange politiske partier vil oppleve et

permanent press for høyere offentlige utgifter og svekket budsjettbalanse. Populære vedtak innebærer som regel en dårligere budsjettbalanse. Konkurransen partiene imellom om å bevilge penger til gode formål presser opp utgiftsnivået. Vi finner tilsvarende problemer i mange andre land. I USA har en formelt to partier, men i praksis representerer hvert

kongressmedlem i like høy grad sin egen valgkrets i budsjettsaker. Også Tyskland opplever problemer med budsjettbalansen og en grunn er den begynnende opposisjonen i flere partier. Danmark er et alvorlig eksempel, men hvor EF-medlemskapet i praksis etterhvert vil redusere mulighetene for underskuddsbudsjettering».



Kåre Willoch. (Foto: Rune Lislerud/Samfoto)

## **Hvorfor gjennomskuer ikke velgerne dette? Er de dumme, eller rett og slett kortsynte?**

«Langt ifra. Men fordelene ved økte offentlige bevilgninger er lett å se for alle, mens kostnadssiden er mer sammensatt og har derfor vært lite fokusert i Norge. Kostnadene via skatteseddelen ved hvert enkelt tiltak er lite når det deles på mange. De indirekte kostnadene gjennom en mindre effektiv økonomi er ikke enkle å identifisere og forklare. I den senere tid har vi fått økt oppmerksomhet rundt alle kostnadene forbundet med offentlige utgifter. Flere og flere stiller spørsmål som - Hva koster egentlig støtten til bøndene? Hvorfor skal vi betale mer enn nødvendig for en offentlig tjeneste? Blir det sløst med statsstøtten til næringslivet? Det er fristende å foreslå hyppigere bruk av folkeavstemming i Norge. Mange dyre offentlige tiltak kunne bli avvist av flertallet».

## **Kan ikke forskjellen mellom økonomenes anbefalinger og politikernes beslutninger forklares ved deres ulike roller - økonomene kan sitte på sin høye hest og dosere måtehold, mens politikerne må ta de vanskelige avgjørelsene?**

«Dette er standardforsvaret for politikere, men samtidig for enkelt. Politikerne har ansvaret for helheten. Når for mange gode formål prioriteres blir det samlede resultat til fordeling mindre enn det kunne vært. Det er en utbredt misforståelse at økonomer er prinsipielle motstandere av å offentlige utgiftsøkninger, de må bare ikke komme før man har fått råd til dem.»

## **Men slik fremstår ofte profesjonen?**

«Økonomene sier »alt med måte« - problemet er at sosialøkonomenes råd ikke blir tatt tilstrekkelig hensyn til.»

## **Det synes å være bred enighet om at det skattesystemet vi hadde i Norge på 70- og 80-tallet ikke medførte den utjevning vi ønsket oss. Kan presset på økte utgifter forklares utifra ønske om en mer aktiv inntektsfordelingspolitikk?**

«Sosialøkonomer har ofte argumentert for å la skattesystemet alene ivareta det aller meste av inntektsfordelingshensynene. Blant annet Knut Getz Wold anbefalte dette, uten at det slo igjennom i det

politiske miljø. Når det stadig tas hensyn til spesielle grupper ved utformingen av offentlige tiltak får vi i sum ofte åpenbart gale ordninger. En rekke offentlige ytelser var inntektsavhengige og medførte periodevis en ekstremt høy reell marginalskatt for mange grupper, i enkelte tilfeller over 100 %».

## **Vil det nye skattesystemet gjøre det lettere?**

«Når det gjelder reformene i personbeskatningen er jeg overrasket. Jeg trodde det ville være politisk umulig å få til en så rask reduksjon i marginalskatten. En del av forklaringen er nok økonomenes anbefalinger om et mer rasjonelt skattesystem, med blant annet vekt på lavere marginalskatter. Men de små forskjellene i marginalskatt mellom ulike inntekter fører samtidig til at presset på å ta inntektsfordelingshensyn ved offentlige tiltak er noe vi må leve med.»

## **EF-medlemskap ligger snublende nær som et aktuelt alternativ hvis man ønsker å hindre bevilgningsivrige politikere? Blant andre Victor Normann framhever redusert handlefrihet for politikere som et av de viktigste argumenter for medlemskap?**

«Dette er ikke noe godt argument for medlemskap. Men Normann har nok rett i at meget av det som EF vil hindre at medlemslandene gjør, burde de la være med - i alle fall av hensyn til sin egen økonomi.»

## **Sosialøkonomenes framstilles av mange som makteliten i det norske samfunnet, ofte med henvisning til økonomenes sentrale posisjoner i byråkratiet. Du har sagt at politikerne må lære seg å styre med byråkratene og ikke mot?**

«Den politiske ledelsen virker best når den har et godt samarbeid med byråkraterne fordi de som regel representerer fagkunnskapen. Det er mange eksempler på at statsråder er dårlige administratorer. I de senere år har vi sett tendenser til at statsråder bygger opp hoff av politiske medarbeidere. Slike politiske sekretariater må samarbeide nært med embetsverket, men det er fare for at det skapes barrierer mellom statsråden og byråkratene.»

## **Er det ikke fare for at embetsverket i praksis bestemmer gjennom den**

## **informasjon og de argumenter de presenterer politikerne?**

«Siling av informasjon er nødvendig - politikerne kan ikke sette seg inn i alle detaljer. Mitt inntrykk er ikke at embetsverket bevisst presenterer informasjon i den hensikt å påvirke politiske beslutninger. Manipulasjon eller utelatelse av opplysninger i embetsverket var ikke noe reellt problem i min tid i Regjeringen.»

## **Viser ikke erfaringene det motsatte? Det er nok å nevne Mongstad, Lillehammer-OL**

«Ansvaret for Mongstadsaken kan ikke legges på embetsverket. Der ble politikerne åpenbart påvirket av Statoils propaganda-avdeling, som arbeidet for selskaps imperiebygging. Skandaleoverskridelsene var delvis et resultat av Statoils overmot i gjennomføringsfasen av prosjektet. Når det gjelder Lillehammer bør beslutningsprosessen studeres nærmere. Regnefeilene i første runde kom nok meget av tidsnød og mangelfulle opplysninger utenfra. Da det ble søkt om OL for annen gang (etter avslag i 1985), burde kostnadsoverslaget vært gjennomgått nøye.»

## **Vil metanolfabrikken bli 90-årenes Mongstad?**

«Jeg er redd for det. En kjenner igjen argumentene for utbygging. Saken er også et slående eksempel på at det i norsk politisk debatt ikke er noe problem å både si nei og ja samtidig. Alle er enige om å redusere vår oljeavhengighet. Likevel bygger vi opp foredlingsindustri som åpenbart øker denne avhengigheten.»

## **Sosialøkonomer bør etter din mening delta aktivt i den økonomisk-politiske debatten. Greier økonomer å leve opp til idealet om å skille «sak» og «vurdering»? Er det mulig?**

«Det er utmerket at sosialøkonomer deltar i den økonomisk-politiske debatten og det er mulig å skille rene faglige vurderinger fra politiske prioriteringer. Mitt inntrykk er at økonomer stort sett lykkes, på tross av enkelte feilskjær:

Når industrirepresentanter argumenterer for lavere kraftpriser til egen næring på en måte som ville stryke til eksamen i sosialøkonomi, er dette åpenbart et veloverveid forsøk på å påvirke politiske beslutninger til fordel for egne særinteresser. Når det hevdes at statsbudsjettets underskudd er uvesentlig så lenge driftsbalansen overfor utlandet er positiv, er vi langt fra et rent faglig standpunkt.»

**Vil ikke økonomer ofte kunne oppleve situasjoner der arbeidsgiverens behov for samfunnsøkonomiske argumenter kommer i konflikt med ens faglige samvittighet? Din jobb i Industriforbundet inneholdt vel denne spenningen?**

«Lojalitet overfor den arbeidsgiver eller organisasjon en representerer vil selvfølgelig kunne utfordre økonomers faglige integritet og påvirke hvordan økonomer framstiller en sak. Vi kan ikke vente at økonomer skal være fullstendig annerledes enn andre grupper på dette feltet. En lege vil kunne vurdere en ryggskade forskjellig, avhengig om han eller hun er engasjert av et forsikringselskap eller ikke. Personlig har jeg ikke opplevd press fra mine arbeidsgivere som noe problem. Da jeg arbeidet i Industriforbundet respekterte ledelsen mine standpunkter og jeg ble aldri bedt om å fremholde argumenter jeg ikke kunne forsvare faglig.»

**Forskere i bl.a. universitets- og høyskolesystemet i Norge står friere i forhold til sine arbeidsgivere, men ikke nødvendigvis vis à vis sine egne politiske sympatier?**

«Forskere har et ansvar for formidle kunnskap gjennom deltakelse i den økonomisk politiske debatten. En må kreve at alle, uansett faglig eller yrkesmessig bakgrunn, at de »mener alt de sier«. Kravet om at en også skal »si alt man mener« kan være direkte uheldig å oppfylle. Det

er neppe riktig å si at de sosialøkonomiske forskningsmiljøene i Norge er politisert, i den forstand at faglige vurderinger påvirkes i vesentlig grad av politiske sympatier eller antipatier».

**Arbeidsløsheten er utvilsomt et hovedproblem i norsk økonomi, men myndighetene synes å mangle effektive virkemidler. Underskuddet på statsbudsjettet og valutapolitikken reduserer ønskeligheten av å bruke etterspørselsregulering mer aktivt. Inntektspolitikk er dermed et av de få alternativer som gjenstår. Sammenliknende studier av arbeidsløshet i vestlige land framhever inntektspolitisk samarbeid som en viktig forklaring på hvorfor land har unngått høy arbeidsløshet?**

«Det er ingen enkel årsakssammenheng her. Se på Norge grunnen til vår lave arbeidsløshet gjennom 70- og 80-tallet var blant annet oljeinntektene. På 70-tallet medførte inntektspolitikken voldsomme utgiftsøkninger og en makeløs lønnsglidning og bidro således til forsterke kostnadsproblemene».

**Det er vel liten tvil om at inntektreguleringslovene på slutten av 80-tallet bidro til lavere lønnsvekst?**

«Jo det kan betviles. Selv Arbeiderbladet gratulerte partene med et velordnet

oppgjøret i 90, etter at Regjeringen Syse først var kritisert skarpt for passivitet, både av massemedia og opposisjonen i Stortinget. Samarbeidet mellom LO og Regjeringen i 87-89, kan bli kostbart etterhvert siden Staten måtte bidra med lavere pensjonsalder».

**Ja, men den avtalefestede pensjonsordningen (AFP) har delvis vært finansiert av partene og utgiftene for Staten har til nå vært små på grunn av liten popularitet?**

«Det gjenstår å se de endelige kostnadene. Oppgjørene på slutten av 80-tallet medførte dessuten, på grunn av de tilnærmet like kronetilleggene som ble gitt, en kraftig reallønnsnedgang for midlere og høyere inntekter. Ledertilleggene de siste årene har vært nødvendig for å gjenopprette de relative lønninger, men har ført til stor misnøye, som man ville ha sluppet hvis man hadde unnlatt å presse lederlønningene ned først.»

**Men er det ikke likevel slik at den gjennomsnittelige lønnsveksten ble dempet og inflasjonen i Norge kom raskere ned på dagens nivå enn den ellers ville gjort?**

«Det er langt fra opplagt. Inntektspolitikk burde kunne virke og jeg er lei for at erfaringene i Norge likevel er negative. Inntektspolitisk samarbeid etter hittidig norsk modell vil nødvendigvis svekke statsfinansene og derigjennom forsterke problemene.»



# Kommentar til Yngvar Dyvis artikkel i Sosialøkonomen nr. 4 1992

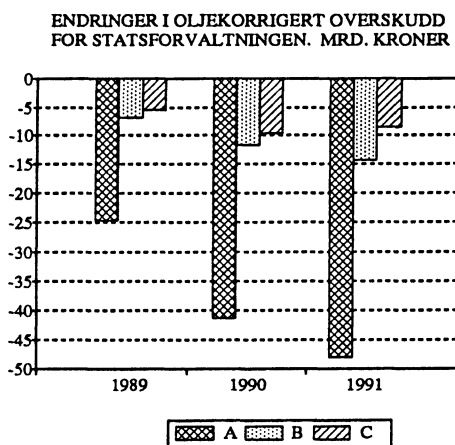
AV  
ERIK STORM  
STATISTISK SENTRALBYRÅ

I forrige nummer av Sosialøkonomen har Yngvar Dyvi fra Finansdepartementet (FD) et innlegg der han omtaler et avsnitt i Økonomisk Utsyn (ØU) for året 1991 om virkninger av den økonomiske politikken på statlige budsjettbalanser. Avsnittet i ØU er basert på en noe mer omfattende analyse (kommer i SSBs Discussion Paper serie 1992). I sitt innlegg framstiller Dyvi det som om vi omtaler den *samlede* (diskresjonære) økonomiske politikken mens vi flere ganger presiserer at vi bare ser på effektene av en nærmere spesifisert del av den økonomiske politikken. Den delen av den diskresjonære politikken vi så på var bare knyttet til direkte og indirekte skatter, subsidier og statlig kjøp av varer og tjenester. Vi sammenligner dette med noe vi konsekvent omtaler som en «skatte- og kjøpsnøytral» offentlig politikk. Det er derfor skuffende at Dyvi velger å framstille vår analyse som om vi ikke har forstått at den sterke veksten overføringene til kommunesektoren har vært en viktig del av myndighetenes økonomiske politikk de senere år. Jeg vil komme tilbake til dette senere i kommentaren.

Det kan være på sin plass med en kort oppsummering av avsnittet i ØU. I vår avgrensede analyse i ØU var vi interessert i å se på effektene på *statlige* budsjettbalanser av at den økonomiske politikken i perioden 1988 til 1991 har avviket fra en «skatte- og kjøpsnøytral» politikk. Vi så dels på de direkte (1. runde) virkningene på budsjettene, og dels på virkningene etter at politikken har virket gjennom resten av økonomien. Følgende figur viser resultatene av beregningene i ØU.

Søyle A viser de kumulative endringene i oljekorrigert overskudd for statsforvaltningen for perioden 1988 til 1991.

Søyle B viser det kumulerende avviket fra det vi definerte som skatte- og kjøpsnøytral politikk (1. runde eft.), og søyle C viser de endelige effektene på balansen når vi ser på en skiftberegning med makromodellen MODAG med den politikken som er spesifisert i B. Forholdet mellom B og A viser hvor stor del av endringen i underskuddet som kan føres tilbake til det vi definerer som en skatte- og kjøpsnøytral politikk, og forholdet mellom B og C viser hvor stor grad av selvfinansiering vi i følge MODAG har hatt av den politikken som er spesifisert i B.



Så til Dyvis innlegg.

Dyvi skriver at valg av referansenivå for de ulike aktivitetsindikatorer kan fastsettes relativt vilkårlig dersom en bare ønsker å si noe om finanspolitikken er mer ekspansiv i år t enn i år t-1. Dette kan bare være riktig i den grad sammenstillingen av konjunkturimpulsene er den samme hvert år. Virkningene på balansen av en gitt etterspørselsimpuls vil være svært forskjellig, avhengig av om denne impulsen kommer i form av økt privat konsum, eksport eller investeringer. FD forutsetter i sin aktivitetskorrigerende at størrelsen på konjunkturutslagene er de samme for alle disse etterspørselskomponentene. Dette innebærer etter min mening at de konjunkturrelle effektene på budsjett-

tet av det sterke fallet i privat konsum de senere år er undervurdert siden 1 kr. i privat konsum generere mye større skatteinntekter enn 1 kr. i investeringer eller eksport. Dermed vil finanspolitikken framstå som mer ekspansiv enn hva den ville ha gjort hvis man f.eks. benyttet trendene i de enkelte etterspørselskomponentene når man aktivitetskorrigerer budsjettet.

Som nevnt ovenfor har vi i ØU-analysen *ikke* vurdert endringer i stønader og overføringer til private som diskresjonær politikk. Den sterke veksten i disse utgiftene er dels et resultat av sterk vekst i arbeidsledigheten og dels en følge av demografiske (strukturelle) endringer de senere årene. Når det gjelder overføringene til kommunene må det, hvis slike analyser skal kunne gjennomføres på en tilfredsstillende måte, gjøres antagelser om i hvilken grad økte overføringer har resultert i økt konsum og investeringer og i hvilken grad de er blitt spart. Slike adferdsligninger er ikke spesifisert i MODAG i dag. Når Dyvi anslår økningen i disse overføringene til å utgjøre 7,8 mrd. fra 1988 til 1991 er dette beregnet med en referanse der det er 0-vekst (reelt) i overføringene. Hvis referansebanen i stedet er en bane med 2 prosent realvekst i kommunenes samlede inntekter pr. år (dvs. at de følger trenden i BNP) er den diskresjonære økningen i overføringene til kommunene 2,5 mrd. i denne perioden. Dette viser hvor viktig valg av referansebane er for resultatet. Hvis Dyvi skal knytte den direkte effekten på 7,8 mrd. til endringen i den aktivitetskorrigerede budsjettbalansen, er han dessuten nødt til å ta stilling til spørsmålet om hvor stor andel som blir spart og hvor mye som blir konsumert og investert i kommunene.

FDs anslag for de diskresjonære endringer i stønadene utgjør 12,9 mrd. i perioden 1988 til 1991 i følge tabell 2. Men dette er dels økninger i alderspensjoner som følge av at flere pensjonister får tilleggspensjon (faller inn under punkt b) hos Dyvi), og dels økninger i utbeta-

lingene til uførhetstrygder, som i stor grad har sammenheng med den økte arbeidsledigheten i denne perioden (bør i så fall høre inn under punkt a) hos Dyvi). Det er derfor lite rimelig at økninger i disse utgiftene skal regnes som en del av den diskresjonære politikken. Siden Dyvi måler pensjonene i faste priser må han dessuten ha tatt utgangspunkt i en referansebane der pensjonene indekseres med prisveksten. Også her må det kunne stilles spørsmål ved valget av referansebane.

Senere i artikkelen skriver Dyvi at hvis en er interessert i den *diskresjonære* delen av politikken, så skal endringer i pensjoner som skyldes den demografiske utviklingen eller endringer i aktivitetsnivået ikke tas med. Samtidig hevder han at ved beregning av aktivitetsevirkningene er det irrelevant om utgiftene er endogene eller eksogene mht. demografi og aktivitetsni-

vå. Her må det ligge en logisk brist i argumentasjonen. Hvis endringer i disse stønadene ikke faller inn under hva som defineres som diskresjonær politikk skal selvsagt ikke effektene av disse endringene være med når vi ser på effektene av den diskresjonære politikken.

Som redgjort for over (og i ØU) vil ikke alternativ C i fig. 1 være noe mål på de diskresjonære endringene i politikken, men *forskjellen* mellom alternativ B og alternativ C sier noe om hvor stort innslaget av automatiske stabilisatorer er ved den politikkendringen som ligger i B (i følge MODAG). I vår beregning utgjorde svekkelsen av balansen om lag 60 prosent av det initiale politikkskiftet. Hvis vi antar at selvfinansieringen ligger rundt 40 prosent også for den politikken som ligger i endringene i FDs *aktivitetskorriger*te underskudd, vil de direkte impulsene fra

politikken utgjøre 60 mrd. (36/0,6) for perioden 1988 til 1991. Dette er et beløp som tilsvarer samlet statlig konsum dette året. Selv om størrelsen på de automatiske stabilisatorene som anslås i MODAG må være åpne for diskusjon, synes jeg at dette eksempelet klart indikerer at Finansdepartementets aktivitetskorrigerer kan gi et fortegnat bilde av ekspansiviteten i budsjettene i de senere årene.

Fordelen med å lage beregninger av den type som er gjort i ØU er at vi ved å spesifisere eksplisitt den økonomiske politikken kan få et inntrykk av hvordan politikken påvirker resten av økonomien, og hvilke tilbakevirkninger dette har på budsjettet. Dette er ikke mulig med Finansdepartementets budsjettindikator. Som Dyvi selv sier er det til slike analyser helt nødvendig å benytte en eller annen form for økonomisk modell.

## Debatt:

# Norsk jordbruk og GATT

## En kommentar til Brunstad og Gaasland

AV  
KYRRE RICKERTSEN  
NORGES LANDBRUKSHØGSKOLE

Den såkalte Uruguay-runden i GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) startet i Punta del Este i Uruguay i 1986. Den skulle opprinnelig ha vært avsluttet innen utgangen av 1990. Denne fristen er utsatt gjentatte ganger, og mange håper nå å være ferdig med forhandlingene innen utgangen av 1992. En eventuell ny GATT-avtale som omfatter jordbruket, kan få store konsekvenser for jordbruket i Norge. Brunstad og Gaasland (1992a, 1992b) har drøftet disse konsekvensene, og resultatene av analysen har en viss interesse for debatten rundt GATT. Brunstad og Gaaslands drøfting er basert på modellberegninger utført ved hjelp av SNFs (Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning) jordbruksmodell, og de kvantitative resultatene er derfor av spesiell interesse. Jeg vil i dette innlegget kommentere noen av

resultatene deres, spesielt med hensyn til forventet utvikling i arbeidsproduktivitet i jordbruket.

### GATT-scenariot

Brunstad og Gaasland har tatt utgangspunkt i et forslag forhandlingslederen Arthur Dunkel lanserte i desember 1991. Hovedelementer i dette forslaget er i modellsammenheng:

- Importvernet legges om til tollsatser, og differensen mellom såkalte interne og eksterne priser reduseres med 36% for hvert produkt. Reduksjonen skjer i forhold til basisåret 1987.
- Den totale (nominelle) støtten til jordbruket reduseres med 20% fra 1987 til 1999. I simuleringen innebærer dette at realstøtten (korrigert for prisstigning og produktivitetsvekst) reduseres med 41% fra 14,2 til 8,3 milliarder kroner (målt i 1987 kroner).

Det er her altså snakk om store endringer i samlet støttenivå i forhold til i dag. I tillegg gjør Brunstad og Gaasland

en svært viktig forutsetning om at meste-parten (82%) av denne støtten gis som arbeidskrafttilskudd. Denne siste forutsetningen har ikke noe med den foreliggende GATT-avtalen å gjøre, men de mener det er en fornuftig politikk gitt norske målsettinger. Forutsetningen er sannsynligvis svært styrende for de resultatene modellen gir. En slik total omlegging av støttesystemet i Norge vil være en konsekvens av en reformulering av norsk jordbrukspolitik, og den er derfor uavhengig av GATT-forhandlingene.

De viktigste resultatene fra simuleringene er samlet i kolonnene 1 - 3 i tabell 1 (Brunstad og Gaasland 1992a og 1992b, tabell 1). Kolonne 4 viser noen resultater fra et annet scenario hvor den samme modellen er brukt (Brunstad og Vårdal 1989, tabell 4). Jeg kommer tilbake til denne kolonnen senere.

### Et sannsynlig resultat av GATT-forhandlingene?

Modellen som blir brukt er en langsiktig partiell likevektsmodell. Lang sikt blir gjerne definert som den tidshorisonten som kreves for at alle produksjonsfaktorer skal være variable. Dette innebærer at for eksempel maskiner og bygninger skal være variable. Dette tolker jeg her for enkelthets skyld som en tidsperiode på 20 år. Omstillingen i GATT-scenariot skjer fram til år 1999. Det er derfor ikke urimelig å anta at modellen beskriver et hypotetisk norsk jordbruk rundt år 2010 - 2020.

Gir så modellen et sannsynlig bilde av hvordan norsk jordbruk vil se ut i for

eksempel år 2010 etter en GATT-omstilling som forespeiler jordbruket langt lavere produsentpriser og -støtte? Jeg tror svaret er nei fordi modellen forespeiler oss et svært arbeidsintensivt jordbruk. Sysselsettingen i jordbruket avtar i modellen fra 76.000 til 51.000 årsverk. Dette tilsvarer omtrent en 2% årlig reduksjon i antall beregnede årsverk over en 20 års periode. Reduksjonen var til sammenligning 3,5% for perioden 1969 - 1979 og 2,2% for perioden 1986 - 1988 (Budsjettmemnda 1991, s. 11). Denne trendmessige reduksjonen på over 2% har imidlertid skjedd mens jordbruksproduksjonen var økende eller stabil. Arbeidsproduktiviteten har altså historisk sett vært sterkt økende, hovedsaklig på grunn av teknologisk framgang.

Simuleringsresultatene tyder på at utviklingen i arbeidsproduktivitet ikke bare stopper opp, men faktisk går tilbake. Dette tror jeg er en lite sannsynlig konsekvens av en GATT-avtale for jordbrukssektoren. Ut fra de oppgitte resultatene har jeg beregnet sysselsettingsbehovet i den nye likevekten gitt at den gjennomsnittlige produksjonen pr årsverk er akkurat like stor som den var i 1987.<sup>1</sup> Vi ville da trenge omtrent 43.000 årsverk, mens modellen beregner 51.000 årsverk. Modellen beregner altså omtrent 18% mindre gjennomsnittlig produksjon pr effektivt årsverk i den nye likevekten enn i dag. Dette er en helt ny utvikling innenfor norsk jordbruk, og jeg tror ikke det er et spesielt sannsynlig resultat av en GATT-avtale.

### Et mulig resultat?

Gitt en total omlegging av det norske støttesystemet, fra pristilskudd og forskjellige mer og mindre produksjonsavhengige tilskudd til et nærmest rent arbeidskrafttilskudd, er det selvfølgelig mulig å begrense sysselsettingsavgangen fra jordbruket i forhold til den historiske utviklingen. Dette vil imidlertid være en effekt av en svært stor endring i norsk landbrukspolitikk, og ikke en effekt av en GATT-avtale.

Et slikt jordbruk vil sannsynligvis være preget av store enheter, spesielt innenfor kornproduksjonen, men og innenfor store deler av husdyrproduksjonen. Dette fordi mye lavere priser pr produsert enhet vil kreve at jordbruket utnytter stordriftsfordeler for at produksjonen skal være lønnsom. Det kan i tillegg være mange bruk i utkantsdistrikter som produserer svært lite pr årsverk, men lever av arbeidskraftstilskuddene i modellen. Dette vil da føre til en todeling av norsk jordbruk. En del vil stå for en sterkt arbeidseffektiv-

Tabell 1: *Beregnet tilpasning i basisåret 1987 og beregninger der den skisserte avtalen oppfylles (kolonne 1 - 3) og resultater fra et tidligere scenario (kolonne 4). Kvantum i millioner kilo og beløp i milliarder kroner.*

|                                           | Beregnet tilpasning 1987 | Ny likevekt etter avtale | % av 1987 i ny likevekt | % av 1982* i ny likevekt |
|-------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------|
| <b>Produksjon</b>                         |                          |                          |                         |                          |
| Melk (liter)                              | 1885,6                   | 912,7                    | 48                      | 73                       |
| Storfe kjøtt                              | 82,3                     | 28,3                     | 34                      | 45                       |
| Svine kjøtt                               | 96,2                     | 28,0                     | 29                      | 13                       |
| Sau kjøtt                                 | 24,1                     | 24,1                     | 100                     | 21                       |
| Egg                                       | 55,1                     | 0,0                      | 0                       | 0                        |
| Kraftfôr                                  | 1070,0                   | 692,4                    | 65                      | 80                       |
| Matkorn                                   | 114,0                    | 120,0                    | 105                     |                          |
| Poteter                                   | 297,8                    | 307,1                    | 103                     | 105                      |
| Frukt                                     | 37,2                     | 50,6                     | 136                     | 162                      |
| Tomater                                   | 10,1                     | 10,8                     | 107                     | 0                        |
| Sysselsetting (1000 årsverk)              | 75,9                     | 51,0                     | 67                      | 80                       |
| Arealbruk (mill. dekar)                   | 7,2                      | 4,3                      | 60                      | 72                       |
| Skjermingsstøtte (alle tall i milliarder) | 3,5                      | 0,8                      |                         | 0                        |
| Statsstøtte (alle tall i milliarder)      | 10,7                     | 7,5                      |                         | 6,6                      |

\* Tallene svarer til % av den simulerte situasjonen i norsk jordbruk i 1982 (Brunstad og Vårdal, 1989).

<sup>1</sup> Sysselsettingsbehovet i en ny likevekt gitt produksjonen hos Brunstad og Gaasland og 1987s gjennomsnittlige arbeidsproduktivitet er beregnet i tabell 2. Kolonne 1 i tabellen er kolonne 3 fra tabell 1. Den viser hvor prosentvis stor produksjonen av de ulike produktene er i den nye likevekten i forhold til i 1987. Kolonne 2 viser den prosentvise fordelingen av antall effektive årsverk i 1987 mellom produktene i modellen (Budsjettmemnda 1989, s. 46). Fordelingen mellom hvete og annet korn og frukt og tomat bygger på opplysninger fra Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning. Omtrent halvparten av storfe kjøttproduksjonen er spesialisert storfe kjøttproduksjon. Denne utgjorde 1736 effektive årsverk i 1987. Den andre halvparten er kukjøtt som kan ses på som et biprodukt av melkeproduksjonen. Jeg tilskriver derfor kukjøttproduksjonen 1736 effektive årsverk fra melkeproduksjonen. Kolonne 3 viser hvor mange årsverk som kreves i den nye likevekten hvis produksjonen pr årsverk skal være uendret i den nye likevekten i forhold til 1987.

Tabell 2. *Sysselsettingsbehovet i en ny likevekt gitt produksjonen hos Brunstad og Gaasland og 1987s gjennomsnittlige arbeidsproduktivitet i de ulike produksjonene.*

|               | % av 1987s produksjon i ny likevekt | % av antall effektive årsverk i 1987 | Antall beregnede årsverk i en ny likevekt |
|---------------|-------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------|
| Melk          | 48                                  | 57,6                                 | 20.682                                    |
| Storfe kjøtt  | 34                                  | 4,6                                  | 1.170                                     |
| Svine kjøtt   | 29                                  | 6,7                                  | 1.453                                     |
| Sau kjøtt     | 100                                 | 12,7                                 | 9.500                                     |
| Egg           | 0                                   | 1,8                                  | 0                                         |
| Kraftfôr      | 65                                  | 9,7                                  | 4.716                                     |
| Matkorn       | 105                                 | 1,4                                  | 1.100                                     |
| Poteter       | 103                                 | 3,1                                  | 2.388                                     |
| Frukt         | 136                                 | 2,0                                  | 2.035                                     |
| Tomater       | 107                                 | 0,4                                  | 320                                       |
| Sysselsetting |                                     | 100,0                                | 43.364                                    |

Antall nødvendige årsverk i den nye likevekten, i en produksjon og gitt 1987s gjennomsnittlige produktivitet beregnes som: (Totalt antall effektive årsverk i 1987) \* (Andel av totalt antall årsverk i aktuell produksjon) \* (Andel av 1987s produksjon i ny likevekt). For melk får vi da  $74.804 * 0,576 * 0,48 = 20.682$  årsverk. Modellen beregner videre en sysselsetting på 51.000 årsverk. Dette er  $51.000/43.364 = 1,18$  ganger det nødvendige antall årsverk gitt 1987s gjennomsnittlige produktivitet i de ulike produksjonene.

sert produksjon i forhold til i dag. Den andre delen vil leve på arbeidskraftsstøtte for å ta vare på en viss bosetting i distriktene. Jeg tror dette blir en relativt dyr måte å drive bosettingspolitikk på i lengden. Disse aspektene er imidlertid ikke drøftet hos Brunstad og Gaasland.

### Følsomheten i modellen

I den beskrevne simuleringen var store pris- og støttereduksjoner kombinert med støtte til arbeidskraft, spesielt i distriktene, sentrale elementer. Jeg vil belyse følsomheten i modellen ved å sammenligne resultatene fra simuleringen med resulta-

tene fra et annet, men ikke helt ulikt scenario beregnet av Brunstad og Vårdal (1989). Der modellerte de effektene av et jordbruk som spesielt skulle ivareta beredskapshensyn og sysselsetting i distriktene. Dette ble gjort ved å opprettholde dagens sysselsetting utenom Jæren og flatbygdene i Trøndelag og på Østlandet. I disse tre områdene ble det stilt krav om at 60% av arealet skulle være i drift. De sammenlignet så resultatene med den simulerte situasjonen i 1982. Disse resultatene er vist i kolonne 4 i tabell 1 foran. Man kan merke seg at de to nederste tallene i kolonne 4 er oppgitt i milliarder og ikke i prosent som resten av kolonnen. Simuleringen beskrevet i kolonne 4 er såpass sammenlignbar med simuleringen beskrevet i kolonne 3 at det er interessant å sammenligne resultatene (heretter kalt 1987- og 1982-simuleringen).

I begge scenariene blir skjermingsstøtten redusert ned mot null, mens statsstøtten reduseres til henholdsvis 7,5 milliarder 1987 kroner og 6,6 milliarder 1982 kroner. Samlet arealbruk og samlet sys-

selsetting samt produksjonen av de fleste produktene reduseres noe mer i 1987-simuleringen enn i 1982-simuleringen. Dette virker rimelig.

To resultater virker imidlertid lite rimelige. For det første har 1982-simuleringen svært dramatiske konsekvenser for tomatproduksjonen som forsvinner fra norsk jord. I 1987-simuleringen øker derimot tomatproduksjonen i forhold til i dag. For det andre reduseres sauekjøttproduksjonen til 21% av dagens produksjon i 1982-simuleringen, mens i 1987-simuleringen er sauekjøttproduksjonen helt uendret. Jeg mener dette illustrerer den store usikkerheten i resultatene beregnet ved hjelp av SNFs jordbruksmodell. I to scenarier som begge eksplisitt reduserer produsentprisene og statsstøtten sterkt og samtidig satser på jordbruket i distriktene, får vi diametralt forskjellige resultater for til dels sentrale produksjoner i norsk jordbruk. Dette gjør det vanskelig å stole på resultatene.

Jeg synes SNFs modell blir brukt for mekanisk. Resultatene presenteres som

om de er rimelige resultater av en GATT-tilpasning, mens de i stor grad kommer fram på grunn av en grunnleggende endring i norsk landbrukspolitikk. Denne endringen er helt uavhengig av GATT. Dette kommer dårlig fram i artiklene. Rimeligheten i resultatene i forhold til utviklingen i arbeidsproduktivitet, eller tidligere modellsimuleringer med den samme modellen, blir heller ikke drøftet i artiklene. Dette sprer tvil om resultatenes gyldighet, i alle fall hos meg.

#### REFERANSER:

- Brunstad, R. og I. Gaasland 1992a. Jordbruket og GATT. *Sosialøkonomen* 46(1): 22-27.  
 Brunstad, R. og I. Gaasland 1992b. Norge og GATT. *Landbruksøkonomisk forum* 9(1): 13-26.  
 Brunstad, R. og E. Vårdal 1989. Jordbrukspolitikken - effektiv distriktspolitikk?. *Sosialøkonomen* 43(6): 20-24.  
 Budsjettnemnda 1989. Modellbruksberegninger. Budsjettnemnda for jordbruket, Oslo.  
 Budsjettnemnda 1991. Jordbrukets totalregnskap 1989 og 1990 og jordbrukets totalbudsjett 1991. Budsjettnemda for jordbruket, Oslo.

## Medlemskap i SF

Tenker du på å melde deg inn i Sosialøkonomenes Forening?

Be om informasjon i sekretariatet, telefon (02) 17 00 35, telefax (02) 17 31 55



# Kommandoøkonomi versus markedsøkonomi

## Hva kan vi lære av det sosialistiske kommandosystemet og dets sammenbrudd i Øst-Europa?

Eksperimentet med sosialistisk kommandokonomi, spesielt årsakene til sammenbruddet i dette systemet i de fleste land som har prøvd det, gir grunnlag for å belyse flere sentrale og aktuelle samfunnsøkonomiske spørsmål. Dette er utgangspunktet for denne artikkelen, der det legges spesiell vekt på de presumptivt viktigste samfunnsøkonomiske årsakene til systemsvikt, og dermed til det endelige systemsammenbruddet. Det reflekteres også noe over årsakene til at det kunne gå så galt og hvorfor det tok så lang tid før sammenbruddet var et faktum.

AV  
VIDAR RINGSTAD

### Sentrale spørsmål som vi kan få belyst

Det sosialistiske kommandosystemet er trolig det mest omfattende forsøk som noen gang er gjort på å realisere en stor samfunnsvitenskaplig teoribygning. Erfaringene fra dette eksperimentet kan bidra til å belyse mange sentrale og aktuelle samfunnsøkonomiske spørsmål, bl.a. følgende:<sup>1</sup>

- \* Det gir et realistisk sammenligningsgrunnlag for markedsøkonomien slik den faktisk blir praktisert. Den blir ikke sammenlignet med en sosialistisk *utopi* slik det ikke var uvanlig å gjøre tidligere.<sup>2</sup> Det er like lite fruktbart som å sammenligne den sosialistiske kommandoøkonomien, slik den faktisk fungerte, med et *teoretisk ideal* for en markedsøkonomi, slik enkelte i øst nå synes å gjøre. Eller for den saks skyld å vurdere sosialismen som teori, på grunnlag av erfaringene i øst, slik mange også synes å gjøre nå, både i øst og i vest.<sup>3</sup>
- \* Det illustrerer på en utmerket måte hvor komplisert en moderne økonomi er, og også hvor sårbar den er ved grunnleggende systemsvikt.

<sup>1</sup> Den informasjon vi bruker gjelder systemet slik det ble praktisert i det tidligere Sovjetunionen og i Øst-Europa. Denne artikkelen bygger på avslutningsavsnittet i Ringstad (1992). (Kommer i løpet av november.) Dette stoffet gir et utmerket grunnlag for å illustrere tema som står sentralt i en hver nyere lærebok i mikro- og markedsøkonomi. En takk til Sverre A. C. Kittelsen for kommentarer, synspunkter samt tankevekkende krøllstreker og spørsmålsteget i margin på et tidligere utkast.

<sup>2</sup> Det var mange, kanskje spesielt i intellektuelle og akademiske miljø, som forkastet markedsøkonomien på dette grunnlag. En god del trodde også (der som skal tro det de sa) at den sosialistiske utopien var i ferd med å bli realisert i de sosialistiske land, lenge etter at en hadde rikelig med informasjon som nokså entydig tydet på det motsatte. Dette viser for det første at sosialismen åpenbart dekket et religiøst behov hos mange, noe vi skal komme tilbake til. For det andre viser det at de teologiske røttene til akademiske institusjoner under bestemte omstendigheter makter å fortrenge innflytelsen av røttene disse institusjonene har i den kritisk-vitenskaplige tradisjonen.

<sup>3</sup> Det er omtrent som å vurdere Bergprekenen på grunnlag av Inkvisisjonen for å låne en treffende sammenligning fra Der Spiegel (1991). Jfr ellers innledningsavsnittet i Murrell (1991).

- \* Det viser hvor nyttig markedsøkonomien er som «basismekanisme» for å komme i nærheten av optimal ressursbruk i samfunnsøkonomisk forstand, og hvor vanskelig det er å erstatte den med andre kjente ordninger.
- \* Den informasjon som er kommet fram om «hva som gikk galt i de sosialistiske land», gir atskillig stoff til ettertanke i forbindelse med vurderinger av vårt eget system. Dette gjelder spesielt i forbindelse med omfanget av markedsinngrep, og det som er gjort for å lette den enkelte for de belastninger som «kampen for tilværelsen» nødvendigvis må innebære.
- \* Det viser også at det antakelig er en sammenheng mellom økonomisk system og politisk system; en markedsøkonomi som fungerer godt i samfunnsøkonomisk forstand forutsetter trolig en eller annen form for folkestyre der folks preferanser kommer fram i de utøvende politiske organene. Dette er spesielt viktig for å få korrigert markedsmekanismene for ulike former for markedssvikt. Av samme grunn er det også



Vidar Ringstad, cand. oecon. fra 1965 og dr. philos. fra 1971, er forsker ved Telemarksforskning-Bø.

helt nødvendig med en offentlig sektor som fungerer godt. Det sosialistiske kommandosystemet synes å være svært vanskelig å forene både med det vi, og et flertall av innbyggerne i de landene som prøvde det, oppfatter som folkestyre. Og styringssvikten på grunn av manglende kompetanse (f.eks. i miljøspørsmål) i den offentlige sektoren i disse landene var meget åpenbar.

Når en skal sammenligne økonomiske systemer, er det en lang rekke kriterier som kan legges til grunn. Foretas sammenligningen på samfunnsøkonomisk grunnlag, må vi i hvert fall trekke inn *hvordan ressursene blir brukt i forhold til menneskenes behov*, dvs at en vurderer den samfunnsøkonomiske effektiviteten til systemene opp mot hverandre. I tillegg er det også grunn til å legge vekt på fordelingsvirkninger av systemene. Dette er hovedtemaet i det følgende.<sup>4</sup>

### Hovedtrekk ved den sosialistiske kommandoøkonomien

Det sosialistiske økonomiske systemet slik det ble praktisert er karakterisert ved at sentrale myndigheter har direktestyring med det økonomiske livet. Derfor kalles systemet også for «sentral planlegging» eller «kommandoøkonomi».<sup>5a</sup> Sentrale myndigheter har altså direkte styring med ressursbruken, og det gjelder på følgende tre sentrale områder:

- \* De kan bestemme direkte hvor mye av samlet produksjon i samfunnet som skal gå til løpende konsum og hvor mye som skal gå til utvidelse av realkapitalen; til realinvesteringer. Dermed kan myndighetene bestemme direkte hvor mye konsumentene skal forsake nå for å få økonomisk vekst, dvs økt produksjon i framtida.
- \* De bestemmer hva som skal produseres i hver bedrift, produksjonsteknikk, kapitalutrustning, innsats av råvarer og halvfabrikata og innsats av arbeidskraft. De bestemmer også hva som skal betales både for produkter og produksjonsfaktorer. I sin reneste form har prisene i en sentraldirigert økonomi ingen annen funksjon enn å tjene som en slags regnskapsenhet; de har ingen funksjon som ligner på den i en markedsøkonomi - nemlig å skape likhet mellom tilbud og etterspørsel.
- \* De bestemmer fordelingen av konsumgoder. Dette følger delvis av priser og lønninger som er fastsatt, men også ved direkte styring med fordelingen, dels via distribusjonssystemet og dels ved fordeling på de enkelte konsumentgrupper.

Av disse tre områdene er det nummer to som er blitt tillagt størst vekt i diskusjonen om «hva som gikk galt» i de sosialistiske land. Det tredje har trolig hatt større psykologisk betydning for systemets fall, ved den irritasjon som det skapte blant vanlige folk.

Før vi går over til å diskutere forholdene i de sosialistiske kommandoøkonomier bør følgende legges til: En kommandoøkonomi behøver ikke å være sosialistisk. Begrepet ble da også først brukt på det nazistiske økonomiske systemet og er en direkte oversettelse av den tyske betegnelsen «Befehls-wirtschaft».<sup>5b</sup> Et kapitalistisk land i krig har sterke elementer av sentraldirigering, der de vanlige markedsmekanismene i stor grad er koblet ut: Det er sentrale direktiver som bestemmer innretningen på produksjonen og rasjoneringsordninger brukes ofte i fordelingen av konsumgoder. I en krisesituasjon eller en oppbyggingsfase etter en krig kan det også være nødvendig med slike reguleringer. Dette kjenner vi bl.a. fra vår egen etterkrigshistorie.<sup>6</sup>

Det som var spesielt med den sosialistiske versjonen var utgangspunktet: At en skulle etablere et økonomisk system der private kapitaleiere og markedskreftene var satt ut av spill. I stedet skulle arbeidstakerne ved en utvalgt elite innrette det økonomiske livet til beste for alle parter der den enkelte skulle «yte etter evne og få etter behov». Dette ble gjort på bakgrunn av de resultater som det kapitalistiske systemet hadde ført til; stor sosial nød, barnearbeid, utbytting av arbeidskraften i monopsonistiske arbeidsmarkeder og en liten gruppe som levde i overdådig rikdom.<sup>7</sup>

### Samfunnsøkonomiske årsaker til systemsvikt og det endelige systemsammenbrudd

Utgangspunktet var derfor i en viss forstand det aller beste. Men i ettertid må en kunne si at omtrent alt gikk galt. Vurdert på samfunnsøkonomisk grunnlag kan en si at eksperimentet i de sosialistiske land sviktet på følgende sentrale måter.

- \* *Markedsineffektivitet.* Denne følger av at markedsmekanismene er koblet ut og erstattet med sentrale direktiver om mengder og priser både på produkt- og innsatssida. Det alvorligste effektivitetstapet i denne forbindelse var trolig kostnader for produkter det ble framstilt for lite av i forhold til betalingsvilligheten, gitt de sentralt bestemte prisene. Lagerkostnader for produkter det ble produsert for mye av, og det «vanlige» effektivitetstapet som en har ved markedsulikevekt (ved at betalingsvillighet ikke faller sammen med alternativkostnader) spilte trolig en mindre rolle. Markedsineffektiviteten hadde sin årsak i flere ulike forhold:
- \* Myndighetene la ikke folks preferanser til grunn i sine planer. De la større vekt på militærproduksjon, romfart, idrettsprestasjoner med høy internasjonal prestisje osv.
- \* Planbyråkratiet maktet i noen grad å farge disposisjonene med sine egne målsettinger, slik vi har eksempler på fra vestlige byråkratier: De lot sine egne interesser gå foran (resten av) folkets.
- \* Planmyndighetene hadde ikke en gang en teoretisk sjanse til å skaffe seg den informasjon som skulle til for å unngå betydelig effektivitetstap av dette slaget. Heller ikke ville de kunne bruke denne informasjonen, hvis de hadde den, på en måte som sikret mot markedsineffektivitet.

Fra et fagøkonomisk synspunkt er det siste punktet den mest avgjørende prinsipielle innvendingen mot systemet, noe vi skal komme tilbake til.

- \* *Ineffektiv fordeling av produksjonen på bedrifter.* En markedsøkonomi sikrer i større grad enn en sentraldirigert økonomi at de mest effektive bedriftene også produserer mest. I en markedsøkonomi har de enkelte bedriftene et

<sup>4</sup> Jfr. f.eks. kapittel 1 Elster and Moene (1989) når det gjelder andre sammenligningskriterier

<sup>5a</sup> Jfr. Ericson (1991) for en grei og kortfattet oversikt over systemets funksjonsmåte. Denne artikkelen er hentet fra et nummer av Journal of Economic Perspectives (nr. 4, 1991) som i sin helhet er viet systemomveltningene i de sosialistiske land. Der er det mange interessante artikler i tillegg til de to som vi henviser til i denne artikkelen.

<sup>5b</sup> Jfr. Grossman (1987).

<sup>6</sup> For at en kommandoøkonomi skal kunne fungere er det viktig at styresmakten har folkets tillit, jfr Elster and Moene (1989). I en krigs- eller krisesituasjon er dette vanligvis tilfelle. Så trolig også i Sovjetunionen under andre verdenskrig.

<sup>7</sup> En kjent analyse i denne forbindelse er Veblen (1899)

incitament til å innrette seg slik at dette blir resultatet. I en kommandoøkonomi vil sentrale myndigheter både ha store problemer med å skaffe seg den nødvendige informasjon om effektivitetsforskjeller, og å gi bedriftene de rette incitamenter for å oppnå samme resultat.

- \* *Ineffektiv fordeling av goder på konsumenter.* I en markedsøkonomi som fungerer vil de enkelte konsumenter ha foretatt en fordeling av sine godekjøp slik at marginal betalingsvillighet for hvert gode er den samme for alle konsumenter. I en sentraldirigert økonomi vil det, spesielt på grunn av systemet være en tendens til at konsumentene sitter med en sammensetning av konsumgoder som ikke korresponderer med deres behov. Bytteordninger mellom konsumentene kunne rette på dette, men det krever tid og dessuten informasjon som kan være vanskelig å få tak i. I forbindelse med dette punktet kommer også myndighetenes tilbøyelighet til å tilgodese «sine egne» med spesielle privilegier inn.
- \* *Dårlig produktkvalitet.* I en markedsøkonomi er produktkvalitet en viktig konkurransefaktor. Bedrifter med produkter som ikke holder mål sammenliknet med konkurrentenes vil ganske fort miste sitt marked og gå konkurs hvis de ikke kan konkurrere ved lav pris eller på annen måte. Incitamentet til kvalitet er derfor til stede i en markedsøkonomi. Dette gjelder også tjenester: Har ikke servicebedrifter en kundenvennlig holdning, vil konkurrenter med bedre service snart overta markedet. I en sentraldirigert økonomi er altså dette incitamentet ikke til stede. Produktkvalitet og kundeservice blir deretter.
- \* *X - ineffektivitet.* I en markedsøkonomi vil ansatte og ledere i bedrifter uten markedsrett måtte yte sitt beste, ellers risikerer de å bli utkonkurrert og i verste fall miste sitt inntektsgrunnlag. I bedrifter med markeddominans vil markedsmaktranten redusere dette incitamentet og en får såkalt X-ineffektivitet.<sup>8</sup> Slik det sosialistiske kommandosystemet fungerte var bedriftene sikret mot konkurs og resultatet ble X-ineffektivitet i stor skala. Dette var åpenbart en hyggelig side ved systemet så lenge det varte. En kunne ta det med ro, om en var borte fra jobben (f.eks. for å stå i matvarekø) spilte liten rolle, en slapp å bekymre seg for framtida, i hvert fall når det gjaldt arbeidsplassen. Arbeidseffektiviteten ble deretter.

I en markedsøkonomi må dessuten bedriftene skjerpe seg også når det gjelder utvikling av nye produkter, innføring av ny produksjonsteknologi og forbedring av bedriftsorganisasjonen. De som greier dette best overlever, de andre får problemer. I de sosialistiske kommandoøkonomiene hadde ikke bedriftene dette presset på seg. Resultatet er blitt et håpløst akterutseilt produksjonsapparat sammenlignet med det en har i andre industriland.

Et økonomisk system kan tåle at det er X-ineffektivitet i deler av produksjonslivet, slik som i private monopoler og deler av det offentlige byråkratiet i de vestlige markedsøkonomiene. Gjelder det for det aller meste av produksjonslivet, slik det var i de sosialistiske land, er det åpenbart systemtruende.

- \* *Snevert produktutvalg.* I en moderne økonomi er det behov for et meget stort antall varianter av selv de enkleste produkter. Folk er forskjellige og har forskjellig smak. F. eks. må klær tilpasses at folk er av ulik høyde, omfang og farge for øvrig. De kan som kjent ha meget ulik smak når det gjelder snitt, stoffvalg og farger osv. I en sentraldirigert økonomi er det en tendens til å innsnevre vareutvalget bl. a. fordi det ikke er mulig å forutse alle behovsvarianter. Dette

gjelder selvsagt ikke bare konsumgoder. I en vanlig norsk jernvarehandel kan en f.eks. få kjøpt mellom 150 og 200 ulike sorter spiker (lange/korte, galvaniserte/ugalaniserte, jern/stål/messig/kobber, runde/firkantede, stort/lite hode, vanlige spiker/spiker til spikerpistoler osv). I en sentraldirigert økonomi vil et så stort utvalg vanskelig kunne skaffes til veie. Planinstruksene må gå på grovere kategorier, men de er nødt til så langt som mulig å ta hensyn til hele behovsspekteret: Er plantallene i tonn, får en store spiker. Går de på antall, får en bare små spiker. (Dette har en etter sigende erfaring for i praksis). De enkelte spikerprodusenter må altså ha langt mer detaljerte spesifikasjoner for hva de skal produsere for at myndighetene skal ha noe som helst håp om å komme i nærheten av en sammensetning av produksjonen som svarer til de behov for ulike spikertyper som gjør seg gjeldende i et moderne samfunn. Noe liknende gjelder også for andre produkter. Til sammen utgjør bare denne delen av planleggingen en aldeles uoverkommelig oppgave. I tillegg kommer andre spørsmål som f.eks. om bedriftene bør spesialisere seg ut fra effektivitetshensyn (om noen bør produsere bare firtoms spiker for eksempel), hvor det er mest rasjonelt at produksjonen skal foregå, hva og hvor mye de enkelte råvareleverandrer skal levere til de enkelte spikerprodusenter, hvor mye av de ulike sorter spiker hvert enkelt salgssted skal tildeles osv. Dette antyder bare en del av det enorme informasjonsproblem som myndighetene står overfor, selv for så enkle produkt som spiker.

- \* *Store systemkostnader i form av planbyråkrati.* Den store kompleksiteten i en moderne økonomi gjorde det nødvendig å tilsette et stort antall personer, spesielt i forbindelse med utarbeidelse av planene for de enkelte bedrifter, kontroll med at planene ble overholdt og innhenting av informasjon for utarbeidelse av nye planer. En ville således trenge et meget stort antall personer bare for å se de produksjons- og distribusjonsproblemer som er omtalt for spiker ovenfor. Etter hvert som tiden gikk og en så de store negative konsekvensene av systemet, søkte en å lappe på de verste skavankene, noe som entydig førte til behov for enda flere i planbyråkratiet. Incitamentstrukturen for planbyråkratene virket for øvrig i samme retning; det har vært en innebygget tendens til økning av antall byråkrater også i forhold til omfanget av arbeidsoppgaver. Dette er noe vi kjenner fra deler av den offentlige sektoren i vestlige land.
- \* *Eksterne virkninger.* I en markedsøkonomi regnes eksterne virkninger som en vesentlig form for markedssvikt som en med vekslende resultater etter hvert har utviklet en lang rekke virkemidler for å bøte på. Et interessant spørsmål i denne forbindelse er om erfaringene fra det tidligere Sovjetunionen og Øst-Europa tilsier at en kommandoøkonomi makter å se slike problemer bedre enn en markedsøkonomi, slik vi kjenner den fra Vest-Europa. Dette kunne i så fall oppveie noen av de negative virkningene av dette systemet på andre områder, slik vi har vært inne på ovenfor.<sup>9</sup> Som kjent kommer imidlertid de sosialistiske kommandoøkonomiene om mulig enda dårligere ut på dette området, og årsakene er delvis de samme som tidligere omtalt:

- Bedriftene har ikke hatt incitament til å redusere forurensningene. I de tilfelle de er ilagt bøter for utslipp, har bøkene

<sup>8</sup> Dette begrepet (eller egentlig X-effektivitet som en markedsøkonomi gir) ble lansert av Leibenstein (1966)

<sup>9</sup> Elster and Moene (1989) opererer eksplisitt med dette sammenligningskriteriet.

for det første gjennomgående vært av meget beskjeden størrelsesorden i forhold til skadene av utslippet. For det andre hadde de ikke noen betydning for bedriftenes videre drift ettersom deres eksistens i alle tilfelle var sikret. I motsetning til i en markedsøkonomi innebærer slike bøter derfor ikke noe incitament til omlegging av produksjonen.<sup>10</sup>

- Gammel produksjonsteknologi er mer forurensende og energikrevende enn ny teknologi. Det manglende incitament til fornying av produksjonsutstyret og effektivisering av produksjonen mer generelt har derfor gjort at forurensningene er mye større i Øst-Europa enn i Vest. Således var utslipp av svoveldioksyd (viktigste årsak til sur nedbr) 61 kilo pr. innbygger i EF-landene i 1984, mens den var 150 kilo pr innbygger i Øst-Europa. Energiforbruket i forhold til nasjonalproduktet var i Øst-Europa mer enn dobbelt så høyt som i de mest industrialiserte land i Vest-Europa, mens vannforbruket var nesten dobbelt så høyt som gjennomsnittet for EF.<sup>11</sup> I tillegg fortjener de foreldede kjernekraftverkene å bli nevnt under dette punktet.

I forbindelse med miljødeleggelser i øst har det åpenbart vært et informasjonsproblem til stede også for oss i vest. Dette har sammenheng med at det i disse landene var forbudt ved lov å omtale miljøproblemene; de ble betraktet på linje med militærhemmeligheter. Det er først de senere år en har fått opplysninger som gjør at en aner omfanget av dem. F.eks. at Aralsjøen, som opprinnelig var halvannen gang så stor som Danmark, nå er redusert til en saltholdig, giftig kloakk og faktisk er i ferd med å forsvinne helt.<sup>12</sup> At folk må flytte fra store områder på grunn av ødelagt grunnvann. At levealderen har gått drastisk ned og barnedødeligheten dramatisk opp i de områdene som er mest belastet med luftforurensning osv.

- \* *Fordelingsvirkninger.* Det mest iøynefallende i denne forbindelse, og trolig den enkeltfaktor som har hatt størst psykologisk betydning for omveltningene i øst er privilegiene til makthaverne; til Nomenklatura som de ble kalt i det tidligere Sovjetunionen. Disse hadde adgang til spesialbutikker som var lukket for vanlige folk og kunne på ulike måter omgå køene både når det gjaldt dagligvarer, og varige konsumgoder som biler, hus/leiligheter og fritidsboliger. Dette trekket ved systemet ble klart nokså tidlig.<sup>13</sup> Det er selvsagt ikke noe nytt at makthaverne utnytter sin makt og skaffer seg privilegier. Men det har nok virket spesielt provoserende på vanlige proleterer at dette har skjedd innenfor rammen av et politisk system som skulle ha vanlige folks velferd som ideologisk ledetråd. Den ledende klassens iøynefallende konsum bidro da også sterkt til systemets fall.

I diskusjonen ovenfor er det to begreper som går igjen og som er sentrale når en skal prøve å forklare «hva som gikk galt i de sosialistiske land», nemlig *incitament* og *informasjon*. Som påpekt hadde ikke de ansatte i produksjonslivet noen egeninteresse i å drive effektivt: De hadde ikke noen fordel av å yte noe ekstra og heller ingen ulempe av å lure seg unna. Den menneskelige natur er åpenbart slik som demonstrert i de sosialistiske land; når egeninteressen ikke utnyttes, fungerer ikke produksjonslivet effektivt.

Det andre gjelder den informasjon som sentrale styresmakter trengte bl.a. for å unngå store effektivitetstap på grunn av uoverensstemmelser mellom tilgang og behov (i den grad de i det hele tatt brydde seg om velferden til vanlige folk). Som vi har prøvd å anskueliggjøre ovenfor skulle det nesten si seg selv at sentrale myndigheter ikke kan besitte, og gjøre skikkelig bruk av, all den informasjon som måtte til for å erstatte mekanismene i en markedsøkonomi. Denne informasjonen er spredd mellom millioner av aktører: De enkelte konsumenter har detaljert oversikt over

sine behov, hver leder og ansatt har detaljert informasjon om sin egen jobb, sine kunnskaper og hvordan de best skal kunne bruke denne kunnskapen. Planmyndighetene kan ikke komme i nærheten av å ha samme mengde informasjon som aktørene i det økonomiske livet har til sammen. I tillegg ville myndighetene måtte bruke denne informasjonen på en måte som korresponderer med måten en markedsøkonomi fungerer på. Dette innebærer et optimaliseringsproblem av en størrelsesorden som det ikke er mulig å anskueliggjøre.

### Ingen mangel på advarsler

Dette er ikke innsikt av ny dato; en slags etterpåklokskap når en ser hvor galt det gikk. Her er det grunn til spesielt å framheve tre økonomer som meget tidlig understreket sterkt det som her er nevnt, nemlig Max Weber, Ludwig von Mises og Friedrich von Hayek. På grunnlag av sine studier av tysk byråkrati under første verdenskrig forutsa Weber allerede i 1918 at sosialistisk planlegging på grunn av manglende incitamenter ikke ville kunne fungere rasjonelt.<sup>14</sup>

von Mises og von Hayek tilhørte begge den såkalte Østerrikske skolen som fokuserte spesielt på konsumentenes behov i markedsteoretisk sammenheng. von Mises påpekte allerede i 1922 de svakhetene ved systemet som en nå innses som de mest avgjørende for dets fall.<sup>15</sup> von Hayek framhevet markedet som effektiv koordinator av informasjon: Det samordner alle individuelle disposisjoner til tilbydere og etterspørere; disposisjoner som er basert på aktørenes egen informasjon. Ved sentral planlegging kunne en i beste fall bare få til en dårlig kopi av markedssystemet: Sosialismens hovedproblem var mangelfull informasjon og manglende muligheter for å bruke informasjon like effektivt som markedet.<sup>16</sup> <sup>17</sup>

<sup>10</sup> Jfr. f.eks. The Economist (1990a).

<sup>11</sup> Tall hentet fra The Economist (1990a). Jfr. ellers opplysninger om forurensninger, energi- og annen naturressursbruk som er gitt i Martinsen (1990)

<sup>12</sup> Jfr. The Economist (1991)

<sup>13</sup> Jfr. f.eks. Djilas (1957) og Rothschild (1992). Et kjent litterært bidrag fra en desillusjonert sosialist er Orwell (1989)

<sup>14</sup> Jfr. Weber (1978). Jfr. også Beetham (1987). Weber regnes for øvrig gjerne som en av grunnleggerne av moderne sosiologi.

<sup>15</sup> Mises (1981)

<sup>16</sup> Jfr. f.eks. Hayek (1945)

<sup>17</sup> von Mises og von Hayek ble lenge betraktet (spesielt av marxistisk orienterte økonomer og andre samfunnsvitere) som noen reaksjonære kuriositeter som ingen burde ta alvorlig. Deres arbeider var derfor lenge lite kjent og deres innsats nedvurdert. At von Hayek fikk Nobelprisen i økonomi i 1974, (året etter at von Mises døde) har nok hjulpet atskillig. Systemsammenbruddet i de sosialistiske land vil sikkert ytterligere bidra til å gi dem den plass i fagets historie som de fortjener. Jfr. ellers Rothbard (1987), Garrison og Kirzner (1987) og Roux et Soulié (1991). von Hayek døde i mars i år.

Deres synspunkter har selvsagt røtter tilbake til andre sentrale samfunnsvitere. Adam Smith snakker således om «system-mennesket» som «is apt to be very wise in his own conceit; and is often so enamoured with the supposed beauty of his own ideal government, that he cannot suffer the smallest deviation from any part of it. He goes on to establish it completely and in all parts, without any regard either to the great interests, or the strong prejudices which may oppose it. He seems to imagine that he can arrange the different members of a great society with as much ease as the hand arranges the different pieces upon a chess-board; he does not consider that the different pieces upon a chess-board have no other principle of motion besides that which the hand impresses upon them; but that, in the great chess-board of human society, every single piece has a principle of motion of its own, altogether different from that which the legislature might choose to impress upon it» Smith (1976a) s.233-34. Når Smiths «system-menneske» får politisk makt blir resultatet en sterk sentralstat som i følge de Tocqueville har følgende virkninger: »After having thus successively taken each member of the community into its powerful grasp and fashioned him at will, the supreme power then extends its arm over the whole community. It covers the surface of society with a network of small complicated rules, minute and uniform, through which the most original minds and the most energetic characters cannot penetrate to rise above the crowd. The will of man is not shattered but softened, bent and guided; men are seldom forced by it to act, but they are constantly restrained from acting. Such a power does not destroy, but it prevents existence: it does not tyrannize, but it compresses, enervates, extinguishes, and stupefies la people, till each nation is reduced to be nothing but a flock of timid and industrial animals, of which government is the shepherd.» Tocqueville (1960) s.337.

Lenin innså også trolig de fundamentale svakhetene ved en sentraldirigert økonomi sammenlignet med en markedsøkonomi. I 1921 innførte han reformer ved «ny økonomisk politikk» som innebar deregulering; større bruk av markeder, at småbedrifter ble overført til private og at bønder kunne selge matvarer fritt. Stalin reverserte denne utviklingen og foretok omfattende kollektivisering av landbruket og innførte sentral planlegging av hele økonomien. Etter hvert som svakhetene ved systemet ikke lenger kunne bortforklares, ble det innført reformer av ulike slag, men ingen maktet å rette på de fundamentale svakhetene ved systemet. En beryktet reform var innføringen av plantall for de enkelte bedrifter og bonus som agn for å oppfylle planene. Dette skulle bøte på de manglende incitamentene som omtalt ovenfor. Dette førte kanskje til økt produksjon (ikke alle er enige om det), men det førte i alle fall til en drastisk senkning av kvaliteten på produktene (det synes det å være større enighet om.)<sup>18</sup>

### «Skapende deleggelse» av de sosialistiske kommandoøkonomien?

De sosialistiske økonomiene er nå i ferd med å gjennomgå en uhyre smertefull prosess. Mye av eksisterende produksjon må bort for å gi plass til det nye. En ser da også en drastisk reduksjon i produksjonen i enkelte av disse landene etter hvert som bedrifter som tidligere ble holdt oppe av systemet må gi opp fordi de ikke greier seg selv. De omsetningskanalene som plansystemet etablerte forsvinner langt raskere enn etableringen av nye «markeds»-kanaler. Den fasen som disse landene nå er inne i ligner til forveksling det som Joseph Schumpeter kalte for «skapende deleggelse» (creative destruction), et fenomen som han mente var en sentral mekanisme til å forklare konjunkturutviklingen i kapitalistiske økonomier: Nye produkter, ny teknologi, ny bedriftsorganisasjon, ny kunnskap osv. slår beina under «gammel» produksjon og gamle profesjoner som ikke har maktet å følge med sin tid. Dette skaper produksjonsnedgang og arbeidsløshet før produksjonslivet har fått omstilt seg til nye forhold. Hvis «gamle» bedrifter og profesjoner prøver å overleve i ly av en markedsinntrengning oppnådd ved kartelldannelse og andre former for innskrenking av konkurransen, vil omstillingen bli utsatt, men desto mer alvorlig når den først kommer.<sup>19</sup> Denne forklaringen på konjunkturvariasjoner i en markedsøkonomi synes å ha mye for seg. En kan imidlertid, etter den redegjørelsen vi har foretatt ovenfor om årsakene til problemene i en sentralstyrt økonomi, anvende nyaktig samme betraktningssmåte i denne forbindelse. En kan altså meget vel anvende en marxistisk inspirert økonomisk analyse, beregnet opprinnelig på kapitalistiske økonomier, på problemene i et marxistiskinspirert økonomisk system. Det tyder på at en her har med systemuavhengige krefter å gjøre; det er noe i den menneskelige natur som fører til dette resultatet.

Det en kan håpe på er at det etter en destruktiv fase i Øst-Europa følger en kreativ, i tråd med Schumpeters teorier for kapitalismen. At en slik fase vil komme, er nokså opplagt. Noen mener den allerede er godt i gang. Imidlertid er det ikke gitt at en vil utvikle en markedsøkonomi, kombinert med demokrati etter Vest-Europeisk mønster. Det finnes ingen historiske paralleller som kan gi holdepunkter for å forutsi utviklingen. En kan meget vel, som enkelte frykter, ende opp i systemer som en kjenner fra tidligere f.eks. i en del latin-amerikanske land, der en kombinerte noe av de verste elementene av kapitalisme og undertrykkelse. I alle fall vil utviklingen utover i 90-årene gi en enestående anledning til å følge den dramatiske prosessen som et slikt systemskifte innebærer, der samspillet mellom samfunnsøkonomiske og politiske endringer vil stå sentralt.

### Sosialistisk kommandoøkonomi og vårt eget system

Det er mange vesentlige spørsmål, bl.a. i tilknytning til vårt eget system som kan reises på bakgrunn av det som har skjedd i Øst-Europa. Blant andre følgende:

- \* Har ikke sosialismen ført noe som helst godt med seg? På bakgrunn av det som er sagt ovenfor skulle en tro at svaret må bli et entydig ja. Dette er imidlertid trolig noe forhastet. En vesentlig positiv virkning kan være at den har stimulert til å reparere på de største svakhetene i det markedsøkonomien som system. Konkurransen er trolig bra også når det gjelder systemer. Det var nok mange som i hele vårt århundre fram til den første etterkrigstid så det som en reell mulighet at «proletariatets diktatur» ble innført også i de vestlige land. Dette stimulerte utvilsomt til reformer av kapitalismen for å fjerne de mest groteske utslagene av systemet, spesielt i fordelingen av goder.
- \* Er (også) velferdsstaten bare en vakker drøm på lengere sikt? Velferdsstaten kan betraktes som det lengst utviklede forsøk på å unngå markedsøkonomiens svakheter, spesielt når det gjelder å sikre den enkelte mot det økonomiske livs brutale virkelighet innenfor rammen av et demokratisk politisk system. Det kan imidlertid reises atskillig tvil om det er mulig å opprettholde velferdsstaten slik vi kjenner den fra vårt land. Det er også her snakk om incitament; En omfattende, kollektivt garantert økonomisk trygghet vil lett kunne ta incitamentet fra mange å til å mobilisere sine egne ressurser i kampen for tilværelsen. Dette gjelder både for bedrifter og personer. Det er selvsagt isolert sett ikke noe galt i dette, like lite som det isolert sett var noe galt i å sikre arbeidsplassene i bedriftene i sosialistiske land ved å garantere dem mot konkurs. Det er langtidsvirkningene det kan være grunn til å bekymre seg over, spesielt de atferdsendringer som dette synes å innebære.<sup>20</sup> Etter Hayeks oppfatning gjelder Toquevilles synspunkter (jfr sitatet i note 17) også velferdsstaten og en kan dessverre ikke uten videre avvise dette som reaksjonært tøv slik det var vanlig å gjøre for få tiår siden.

### Hvorfor kunne det gå så galt?

Vi har ovenfor gått inn på «hva som gikk galt». Det er også nærliggende å spørre «hvorfor og hvordan kunne det gå så galt»? Ett svar på dette spørsmålet er at det politiske systemet i Øst-Europa var et klassisk diktatur der herskerne, den nye klasse for å bruke Djilas (1957) terminologi, var beredt til å bruke alle midler for å holde seg ved makten. Dess hardere et regime er, dess lenger levetid får det. Og dess lenger systemet blir konserverv, dess mer råttent blir det - og dess mer omfatt-

<sup>18</sup> En oversikt over reformforsøk fram til 1990 er gitt i The Economist (1990b). Jfr. også Brus (1987) og Isachsen og Hamilton (1991).

<sup>19</sup> Begrepet creative destruction ble lansert i Schumpeter (1976), Jfr. spesielt kapittel VII. Som von Mises og von Hayek hadde også Schumpeter sine faglige røtter i den Østerrikske skolen, men i motsetning til dem var han marxistisk inspirert sosialist med sterk tro på sentral planlegging som alternativ til en desentralisert markedsøkonomi. Part II i Schumpeter (1976) er kalt: Can capitalism survive? og forfatteren starter denne delen med sitt svar på dette spørsmålet: No. I do not think it can. Part I er kalt: Can socialism work? og forfatteren starter igjen med sitt svar: Of course it can. Så langt har altså utviklingen ikke gitt ham rett på dette punkt, for å si det pent. Hans analyser av det kapitalistiske systemet har derimot vist seg å være atskillig mer forklaringskraftige. Dette viser (her som i mange sammenhenger ellers) at det er lettere å stille diagnose enn å foreskrive en effektiv kur. Jfr. ellers Heertje (1987a) og (1987b).

<sup>20</sup> Jfr. f.eks. Grünfeld og Sundby (1991). I Hagen (1990) s.10-11 er det gitt eksempler på incitamentsproblemer i velferdsstaten.

tende blir den «skapende ødeleggelse» når den først kommer, for å bruke Schumpeters Marx-inspirerte terminologi.

Et annet forsøk på svar kan en få ved å ta utgangspunkt i det sterke religiøse elementet i sosialismen. For mange var sosialismen, med marxismen som grunnmur, en åndelig retning som de trodde på, akkurat som andre tror på kristendommen, eller Islam.<sup>21</sup> Denne troen hadde utvilsomt et meget sterkt grep om sinnene til svært mange over hele verden, og har det sikkert fortsatt. Dette kunne forklare hvorfor det måtte gå skikkelig galt før ting begynte å skje: Fakta kan bare i begrenset grad påvirke religiøse følelser. Disse følelsene kunne utnyttes av de herskende for å styrke deres maktbasis, slik at systemet kunne overleve lenger.<sup>22a</sup> Det er imidlertid grunn til å tvile på denne forklaringen her. Sosialismen som religion har nok hatt en mye sterkere stilling i land som ikke var underlagt systemet. De sanne troende i de sosialistiske land synes stort sett å være begrenset til »den nye klasse« som fikk (tok) etter behov, mens det store flertall, (som stort sett måtte nøye seg med å skulle yte etter evne) nok etter hvert ble sterkt svekket i den troen de måtte ha hatt på at sosialismen kunne gi dem det lovede jordiske paradiset.

Antakelig har de psykologiske mekanismene som de Toqueville var inne på (jfr. sitatet i note 17) mer for seg i denne forbindelse. Systemet bidro til å skape en tafatt mennesketype («a flock of timid and industrial animals») som var lett å manipulere. En kunne spille på menneskenes grunnleggende behov for trygghet ved å sikre deres inntektsgrunnlag, på et riktig nok lavt nivå, men nok til at det store flertall lenge holdt seg i ro. Dermed fikk en etter hvert et «langtidsfangesyndrom» i disse landene: Folk kjente seg trygge i sitt fengsel og opplevde verden utenfor som skremmende. Fengselet gav dem støtte og beskyttelse; de var ikke som utenfor henvist til å måtte stole på egne krefter i kampen for tilværelsen. Hvis denne forklaringen har noe for seg vil den systemomlegging som nå skjer nødvendigvis måtte innebære enorme menneskelige kostnader og vil ta lang tid.

### Markedsøkonomien; det perfekte system?

\* Den alminnelige tilslutning til markedsøkonomi som en opplever nå til dags kan få en til å spørre om dette er det ideelle systemet. Enkelte (spesielt i USA) har på bakgrunn av system-sammenbruddet i de sosialistiske land hevdet at markedsøkonomi kombinert med demokrati er selve Systemet. En kan slutte å lete etter noe bedre. Det som behøves er bare justeringer av dette systemet som samfunnsutviklingen nødvendigvis gjør.<sup>22b</sup>

<sup>21</sup> Dette blir levende framstilt av Schumpeter (1976) Første kapittel kalles Marx the Prophet der det bl.a. heter: »In one important sense, Marxism is a religion. To the believer it presents, first, a system of ultimate ends that embody the meaning of life and are absolute standards by which to judge events and actions; and secondly, a guide to those ends which implies a plan of salvation and the indication of the evil from which mankind, or a chosen section of mankind, is to be saved. We may specify still further: Marxist socialism also belongs to that subgroup which promises paradise on this side of the grave.« Dette er altså uttalt av en troende selv. Han har imidlertid den evne til å vurdere egen tro »utenfra« som en »seris religionsforsker må ha.

<sup>22a</sup> Dette er et heskerknep som sikkert er like gammelt som menneskeheten. Vi finner mange eksempler på det bl.a. i vår egen religionshistorie og i enkelte muslimske land.

<sup>22b</sup> Jfr. Rothschild (1992) for et nokså ekstremt syn i denne forbindelse. Seldon (1990) gir også et varmt forsvar for dette systemet. Rueschemeyer, Stephens and Stephens (1992) gir ellers en oversikt over framveksten av de kapitalistiske demokratier

<sup>23</sup> Krisen i mellomkrigstiden var utvilsomt av dette slaget. Jfr. ellers Kindleberger (1987) og (1989).

<sup>24</sup> Et interessant norsk bidrag til denne debatten er Moene og Ognedal (1990).

Denne vurderingen virker umiddelbart nesten like naiv som å tro at sosialismen skulle føre til et kommunistisk paradiset der alle til evig tid levde i fred og harmoni. En fottur rundt i en amerikansk storby etter mørkets frembrudd (i Lower East Side eller Harlem i New York for eksempel) kan, om en overlever, få en til å tvile på denne optimismen på dette systemets vegne. Markedsøkonomier synes også å ha innebygget i seg betydelige destabiliserende elementer som kan vise seg å være systemtruende.<sup>23</sup> Miljøproblemene kan vise seg å bli for store til at en makt kan løse dem innenfor rammen av kjente økonomisk/politiske system, moderne markedsøkonomi/demokrati medregnet. Det samme gjelder befolkningsproblemet og internasjonale fordelingskonflikter. Demokrati er også en meget skjør konstruksjon av andre grunner. Markedsøkonomi/demokrati er likevel utvilsomt det beste operasjonelle systemet så langt i menneskehetens utvikling. Det er imidlertid neppe grunn til å tro at siste ord er sagt i denne forbindelse: det er snakk om informasjon, incentiver, pluralisme og den menneskelige natur, der egeninteressen er en sentral drivkraft.<sup>24</sup> Tar en hensyn til disse elementene, kan alternativer meget vel tenkes.

Den nye erkjennelsen av egeninteressens fundamentale betydning for menneskenes atferd er utvilsomt viktigst i denne forbindelse. Utviklingen går ikke like fort på alle områder: Det er tross alt over 200 år siden Adam Smiths *Wealth of Nations* (Smith (1976)) og godt over 100 år siden Darwins *The Origin of Species* (Darwin (1990)).

### LITTERATUR:

- Beetham, David (1987): «Weber, Max», i Eatwell, Milgate and Newman (1987).
- Brus, W. (1987): «Market Socialism», i Eatwell, Milgate and Newman (1987).
- Darwin, Charles (1990): «Artenes opprinnelse gjennom naturlig utvalg.» Cap-pelen, Oslo. (Kom første gang i 1859)
- Djilas, Milovan (1957): «Den nye klasse», Gyldendal, Oslo.
- Der Spiegel (1991): «Ein Traum, der trog». nr. 36.
- Eatwell, John, Murray Milgate and Peter Newman (ed.s) (1987): «The New Palgrave Dictionary of Economics.» MacMillan Press, London.
- Elster, Jon and Karl Ove Moene (1989): «Alternatives to Capitalism.» Cambridge University Press, Cambridge.
- Erichson, Richard E. (1991): «The Classical Soviet-Type Economy: Nature of the System and Implications for Reform.» *Journal of Economic Perspectives*, nr. 4.
- Garrison, Roger W. and Israel M. Kirzner (1987): «Hayek, Friedrich August von», i Eatwell, Milgate and Newman (1987).
- Grossman, Gregory (1987): «Command economy», i Eatwell, Milgate and Newman (1987).
- Grünfeld, Berthold og Per Sundby (1991): «Klientskapende samfunn.» *Kronikk i Aftenposten*, 5.12.1991.
- Hagen, Kåre Petter (1990): «Principal-Agent Teori: Implikasjoner for offentlig styring og politikk.» Notat 90/17, LOS - senteret Bergen.
- Heertje, Arnold (1987a): «Creative destruction» i Eatwell, Milgate and Newman (1987).
- Heertje, Arnold (1987b): «Schumpeter, Joseph Alois», i Eatwell, Milgate and Newman (1987).
- Isachsen, Arne Jon og Carl B. Hamilton (1991): «Over til markedsøkonomi.» *Nytt Norsk Tidsskrift*, nr. 2.
- Kindleberger, Charles P. (1987): «Financial crisis», i Eatwell, Milgate and Newman (1987).
- Kindleberger, Charles P. (1989): «Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crises.» 2. utg. Macmillan, London.
- Leibenstein, Harvey (1966): «Allocative Efficiency vs. X-efficiency» *American Economic Review*.
- Martinsen, Kåre Dahl (1990): «Sovjetunionen og klimaendringer» Rapport ECON/FNI, Oslo.
- Mises, Ludwig von (1981): «Socialism: An economic and sociological analysis.» Liberty Classics, Indianapolis. (Kom første gang i 1922)
- Moene, Karl Ove og Tone Ognedal (1990): «Marked uten kapitalisme. Økonomisk demokrati med selveide bedrifter.» Ad Notam Forlag, Oslo.

Murrell, Peter (1991): «Can Neoclassical Economics Underpin the Reform of Centrally Planned Economies?» Journal of Economic Perspectives nr. 4.  
 Orwell, George (1989): «Animal Farm.» Penguin Books, London. (Kom første gang i 1945).  
 Ringstad, Vidar (1992): «Samfunnsøkonomi 1. Mikro- og markedsøkonomi». 3. utg. Bedriftsøkonomens Forlag, Oslo.  
 Rothbard, Murray N. (1987): «Mises, Ludwig Edler von», i Eatwell, Milgate and Newman (1987).  
 Rothschild, Michael L. (1992): «Bionomics. The Inevitability of Capitalism» Futura Publ. London.  
 Roux, Dominique et Daniel Soulié (1991): «Les Prix Nobel de Sciences Economiques 1969 - 1990.» Economica, Paris.  
 Rueschemeyer, Dietrich, Evelyn Huber Stephens and John D. Stephens (1992): «Capitalist Development and Democracy», Polity Press, Cambridge, UK.  
 Runciman, W.G. (1978): «Weber Selections in Translation.» Cambridge University Press, Cambridge.  
 Schumpeter, Joseph (1939): «Business Cycles.» McGraw Hill, New York.

Schumpeter, Joseph (1976): «Capitalism, Socialism and Democracy.» Allen and Unwin, London. (Kom første gang i 1942)  
 Seldon, Arthur (1990): «Capitalism.» Basil Blackwell, Oxford, UK.  
 Smith, Adam (1976a): «The Theory of Moral Sentiments», Liberty Classics, New York/Oxford University Press, Oxford, UK. (Kom første gang i 1759)  
 Smith, Adam (1976b): «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.» University of Chicago Press, Chicago. (Kom første gang i 1776).  
 The Economist (1990a): «Cleaning up after Communism.» 12.2.  
 The Economist (1990b): «Perestroika.» 28.4.  
 The Economist (1991): «A Way of Life Evaporates.» 21.9.  
 Toqueville, Alexisde (1969): «Democracy in America.» 2. del. Doubleday, New York. (Kom første gang i 1840).  
 Veblen, Thorstein (1899): «The Theory of the Leisure Class» MacMillan, New York.  
 Weber, Max (1978): «Socialism», i Runciman (1978). (Kom første gang i 1918.)

# ARTIKKELSAMLING

I samarbeid med studenter og lærere ved Sosialøkonomisk institutt, Universitetet i Oslo har Sosialøkonomenes Forening laget en artikkelserie basert på utvalgte artikler fra tidsskriftene Sosialøkonomen og Statsøkonomisk Tidsskrift fra 1958 til i dag. Forfatterne har vederlagsfritt stilt sine artikler til disposisjon til dette formål.  
 Vi tror at samlingen kan ha interesse for økonomistudenter

også andre steder i landet. Interesserte kan henvende seg til sekretariatet pr. brev eller telefon.

ARTIKLER FRA SOSIALØKONOMEN/  
 STATSØKONOMISK TIDSSKRIFT  
 92 sider. oris kr. 100,-.  
 Til studenter kr. 80,-.

## Johansen, L.:

Forholdet mellom næringene under økonomisk vekst. Statsøk. Tidsskrift (1958).

## Rødseth, A.:

Nyare teori om stabiliseringspolitikk i opne økonomiar. Sosialøkonomen nr. 6. 1979.

## Rødseth, A.:

Inflasjonen i opne økonomiar. Sosialøkonomen nr. 8, 1982.

## Johansen, L.:

Arbeidsløsheten: Lettere opp enn ned? Sosialøkonomen nr. 10, 1982.

## Sandmo, A.:

Normativ beskatningsteori – problemstillinger og resultater. Statsøk. Tidsskrift (1982).

## Holte, F. C.:

Hvorfor er det så vanskelig å bli kvitt arbeidsløsheten i OECD-landene? Sosialøkonomen nr. 8, 1985.

## Holthe, F.C.:

Mer om arbeidsløsheten i OECD-landene. Sosialøkonomen nr. 9, 1985.

## Stølen, N.M.:

Virkninger av en endring i lønnsatsene og valutakursene analysert ved modellen MODAG A. Sosialøkonomen nr. 10, 1985.

## Hagen, K. P.:

Optimal prissetting i offentlige bedrifter – en oversikt. Statsøk. Tidsskrift (1986).

## Hoel, M.:

«Endogen makroøkonomisk politikk med fagforeninger». Sosialøkonomen nr. 7, 1987.

# Forenings- og grupperabatter<sup>1</sup>

Det er dårlige tider og hard konkurranse i næringslivet. Rabattene florerer, men hvem må betale gildet? De som betaler ordinære pris hevder noen og krever at Prisdirektoratet griper inn. I det følgende blir det vist at det er god grunn til å tvile på denne påstanden. Artikkelen drøfter velferdsøkonomiske virkninger av prisdiskriminering, hvordan rabatter kan bli brukt for å komme inn på nye markeder og hvordan enkelte rabattvilkår kan føre til redusert konkurranse. Til slutt refereres Prisdirektoratets retningslinjer for vurdering av forenings- og grupperabatter.

AV  
LASSE EKEBERG

En forenings- eller grupperabatt er betegnelsen på et prisavslag som noen oppnår fordi de tilhører en bestemt kunde-gruppe. Som forenings- og grupperabatt regnes bare rabatter som retter seg mot forbrukere, og ikke rabatter som gjelder næringsdrivende. Slike rabatter har et upersonlig preg og det vil typisk kreves en form for legitimasjon, som skal dokumentere at kjøper tilhører den rabattberettigete gruppen.

Det har i alle år vært stor oppmerksomhet om forenings- og grupperabatter. Trustkontrollen vedtok i 1929 et forbud mot forenings- og funksjonærrabatter, som det ble kalt den gang. Forbudet ble imidlertid opphevet i 1956. I 1961 ble det gitt dispensasjon fra forbudet mot prissamarbeid til at næringsorganisasjonene kan henstille til næringsdrivende om ikke å gi rabatt til vanlige forbrukere fordi de er tilsluttet en bestemt forening, er ansatt ved en bestemt bedrift eller ellers tilhører en bestemt gruppe personer. Denne dispensasjonen gjelder fortsatt.

Representanter for næringsliv og forbrukermyndigheter har i henvendelser til direktoratet i de senere år på nytt påpekt flere angivelig uheldige sider ved slike rabattformer: Det påstås å være uheldig at begrensede grupper av personer gis slike rabatter fordi prisavslaget ikke har sammenheng med kostnadsbesparelser for rabattgiver. Det framheves at ordinære kunder vil bli avkrevd en høyere pris for å kompensere for det tapet som rabattgiver påføres.

Av denne grunn og fordi det hevdes at rabattene har økt i omfang, følte Prisdirektoratet et behov for å vurdere ulike sider ved disse ordningene. Denne artikkelen bygger på en prosjektrapport fra Prisdirektoratet. Deltagere i prosjektet har vært førstekonsulentene Ulf Wenersgaard og Matti Torgeresen i tillegg til undertegnede.

## 1. Betales rabattene med økt ordinær pris?

Forenings- og grupperabatter er vanligvis ikke begrunnet med at det påløper lavere kostnader ved å selge til rabattberettigete kunder enn til ordinære kunder. Det kan av den grunn hevdes at rabattene gir bedriften et tap, eller en redusert fortjeneste, som må oppveies gjennom å øke prisen som kreves av ordinære kunder. Det er imidlertid lite som tyder på at slike mekanismer gjør seg gjeldende.

Det synes temmelig opplagt at en bedrift ikke vil gi rabatter med mindre den forventer å tjene på det i det lange løp. Nå går det ikke alltid som man tror og bedriftene kan finne at de totalt

sett taper på å gi rabatter. Men det naturlige for bedriften er da selvfølgelig å slutte med å gi rabatter, ikke å øke ordinær pris.

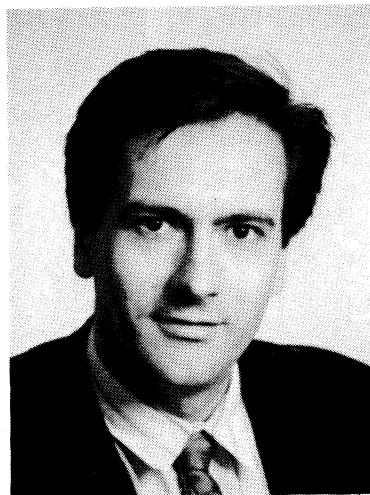
Dette innebærer også at om en forening har presset en bedrift til å gi dens medlemmer rabatter, f.eks. under trussel om ellers å boikotte bedriften, så vil det generelt ikke være lønnsomt for bedriften å prøve å dekke et eventuelt tap ved å øke ordinær pris. Det er selvfølgelig mulig at bedriften har tatt en pris som er lavere enn den som maksimerer profitten, men i så fall behøver ikke bedriften noe «påskudd» i form av rabatter for å øke ordinær pris.

Enkelte vil vel innvende at rabatter kan være ledd i prisdiskriminering mellom ulike etterspørselsgrupper, og jeg kommer straks tilbake til det. Men la det med en gang være sagt at i tilfellet med prisdiskriminering er både rabatter og økt ordinær pris lønnsomt for bedriften. Bedriften maksimerer profitten overfor to ulike etterspørselsgrupper og det er ikke det samme som at tap på rabattene betales ved økt ordinær pris. Uten rabatter kan det tvert om hevdes at gruppen med den mest elastiske etterspørselen betaler en for høy pris til gunst for gruppen med den mest uelastiske etterspørselen.

En bedrift vil altså ikke gi rabatter med mindre den forventer å tjene på det. I resten av denne artikkelen vil jeg lete etter svar på hvilke motiver bedriftene har for å gi forenings- og grupperabatter.

## 2. Prisdiskriminering

Forenings- og grupperabatter kan brukes til å prisdiskriminere på basis av objektive kjennetegn som er relatert til egenskaper ved forbrukerne (f.eks. medlemskap i foreninger, alder,



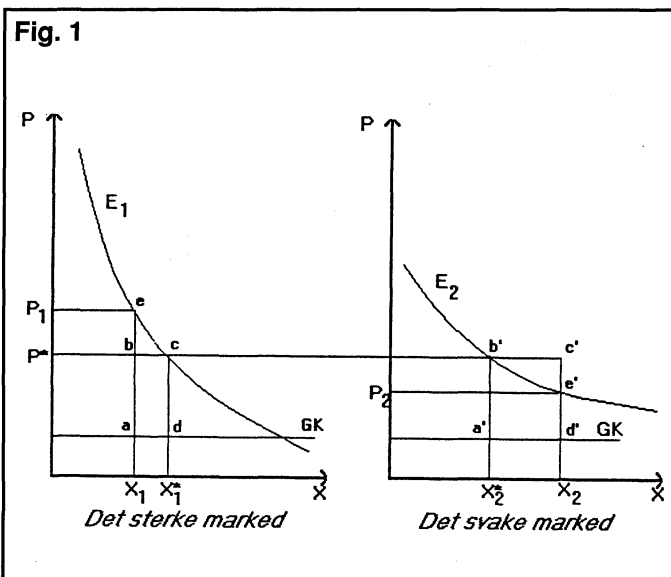
Lasse Ekeberg, cand. mag 1986, utredningsleder i Prisdirektoratet.

<sup>1</sup> Takk til en anonym konsulent.

yrke, lokalisering). Rabattene gis da til grupper med som har relativt høyere etterspørselastisitet enn andre grupper.

Jeg skal ikke referere standard teori om prisdiskriminering som antas kjent for de fleste av leserne. I stedet vil jeg drøfte hvordan prisdiskriminering kan vurderes ut fra velferdsøkonomiske kriterier; ved virkningen på summen av produsent- og konsumentoverskuddet. Det er viktig å merke seg at alternativet til prisdiskriminering ikke er fullkommen konkurranse, siden prisdiskriminering forutsetter en viss markedsrett i utgangspunktet. Prisdiskriminering må derfor vurderes i forhold til den monopolprisen som ville blitt tatt dersom bedriften ble hindret i å prisdiskriminere.<sup>2</sup>

I fig. 1 er etterspørselskurvene i de to markedene ( $E_1$  og  $E_2$ ) tegnet inn sammen med bedriftens grensekostnader (GK). Figuren viser ikke tilpasningen ved prisdiskriminering, bare det velkjente resultat at prisen går opp i det sterke markedet og ned i det svake markedet. Det sterke markedet er markedet med den relativt mindre elastiske etterspørselen, det svake markedet er markedet med den relativt mer elastiske etterspørselen.  $P^*$  er den uniforme prisen bedriften ville ha krevet dersom den hadde maksimert profitten under restriksjonen at den måtte ta den samme prisen i begge markedene. Ved overgang til prisdiskriminering øker prisen i det sterke markedet til  $P_1$ , mens prisen i det svake markedet synker til  $P_2$ .



Den velferdsøkonomiske effekten kan deles i to:

1. **Kvantumeffekten.** Denne effekten er gitt ved arealet ( $a'b'c'd' - abcd$ ). Leddet  $a'b'c'd'$  er virkningen av økt omsatt kvantum i det svake markedet, mens  $abcd$  er den tilsvarende virkning av redusert kvantum i det sterke markedet. Kvantumeffekten kan være både positiv og negativ avhengig av om økt kvantum i det svake markedet er større eller mindre enn reduksjonen i det sterke markedet.
2. **Prisvridningseffekten.** Ved prisdiskriminering vil ikke konsumentene bli stilt overfor de samme prisene. Effektivitetstapet som følge av vridninger i konsumet er lik summen av de to trekantene  $bce$  og  $b'c'e'$ .

Total netto velferdsgevinst ved overgang til prisdiskriminering blir summen av kvantumeffekten og den negative prisvridningseffekten:

$\Delta W = (a'b'c'd' - abcd) - (b'c'e' + bce)$  Ved å ordne litt på uttrykket for  $\Delta W$  ser vi at effektivitetsvirkningen av en overgang til prisdiskriminering er lik nettoendring i produsent- og konsumentoverskudd:  $\Delta W = (a'b'c'd' - b'c'e') - (abcd + bce)$

Ved lineære etterspørselskurver vil velferden synke ved overgang til prisdiskriminering. Det skyldes at totalt omsatt kvantum vil være uendret, slik at kvantumeffekten er null, mens prisvridningseffekten alltid er negativ. Dersom etterspørselsfunksjonene ikke er lineære kan vi ikke på generelt grunnlag si om prisdiskriminering vil føre til økt eller redusert effektivitet. En nødvendig, men ikke tilstrekkelig betingelse for økt effektivitet er at samlet produksjon øker. For at totalvirkningen skal bli positiv må den positive kvantumeffekten være større enn den negative prisvridningseffekten.

Prisdiskriminering innebærer også en inntektsomfordeling fra konsumenter i det sterke til konsumenter i det svake markedet. Konsumentene i det sterke markedet kan være personer som har vanskelig for å orientere seg i markedet og finne fram til det beste tilbudet eller personer som har så mye penger at de ikke har behov for å lete etter det billigste tilbudet. Konsumentene i det svake markedet kan være personer som har lett for å orientere seg i markedet eller personer med dårlig råd som er nødt til å være forsiktig med pengebruken. Det er altså ikke lett å si hvilke grupper som tjener og hvilke som taper på prisdiskriminering. En alternativ innfallsvinkel er å vurdere inntektsomfordelingen fra det svake til det sterke markedet som følge av et forbud mot prisdiskriminering.

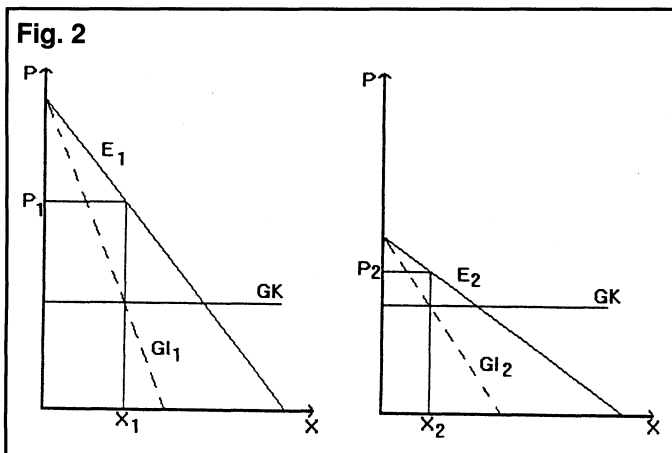
Dersom prisdiskriminering hadde vært det eneste motivet for å gi forenings- og grupperabatter kunne det kanskje være på sin plass med et forbud mot den slags rabatter. Det er usikkert om prisdiskriminering gir økt eller redusert effektivitet, og et eventuelt fordelingspolitisk ønske om likebehandling av alle konsumentgrupper kunne veie tungt i vurderingen. Som vi skal se kan imidlertid slike rabatter tjene andre formål, som f.eks. å konkurrere om nye kundegrupper. Det innebærer at inngrep med sikte på å motvirke prisdiskriminering i virkeligheten kan ramme rabattordninger med positive samfunnsøkonomiske virkninger. Prisdirektoratet vil derfor være meget tilbakeholden med å gripe inn på grunn av en antagelse om at rabattgiver driver prisdiskriminering. Inngrep på dette grunnlag vil bare være aktuelt hvis rabattgiver har en svært dominerende stilling og det er opplagt at ulempene for kunder som betaler ordinær pris er klart større enn fordelene for rabattkundene. Kravet om dominans skyldes for det første at inntektsomfordelingsvirkninger av prisdiskriminering trolig er større desto sterkere markedsrett bedriften har. For det andre er det mer sannsynlig at rabatter gitt av en dominerende bedrift er uttrykk for utøvelse av markedsrett, snarere enn et ønske om å konkurrere. Kravet om dominans reduserer derfor faren for at inngrepet fører til redusert konkurranse.

### 3. Rabatter for å komme inn på nye markeder.

Forenings- og grupperabatter er én av mange ulike parametre som næringslivet kan benytte i konkurransen, og kan være spesielt egnet i markeder der vanlig priskonkurranse har vanskelig for å fungere. Rabattene kan også inngå i en konkurranse på andre parametre enn pris, f.eks. som del av en servicepakke. Abonnementsordninger kan gi bedriftene økt informasjon om kundene, slik at det blir lettere å utforme produkt og service på en måte som tilfredstiller kundenes ønsker best mulig.

<sup>2</sup> Drøftelsen i tilknytning til fig. 1 er basert på Schmalensee (1981)

Spesielt kan rabattene være velegnet til å komme inn på tidligere ubetjente markeder, ved å nå kundegrupper som ikke er villig til å kjøpe til ordinær pris og ved å gi et attraktivt tilbud til kundegrupper som normalt hører til andre geografiske markeder. De velferdsøkonomiske vurderinger av prisdiskriminering i avsnitt 2, avhenger av at begge markeder blir betjent både ved prisdiskriminering og når bedriften blir pålagt ikke å differensiere prisen overfor ulike etterspørselsgrupper.<sup>3</sup> Bedriften kan finne det ulønnsomt å betjene begge markeder dersom den må ta uniforme priser. Dette forklares nærmere i tilknytning til fig. 2.



Det forutsettes horisontale grensekostnader GK. Anta at bedriften i første omgang bare betjener marked 1 (venstre figur). Profittmaksimering gir pris  $P_1$  og kvantum  $X_1$ . Merk at  $P_1$  er større enn den høyeste reservasjonsprisen i marked 2 (høyre figur). Bedriften har derfor intet salg i marked 2. Anta så at bedriften oppdager at den kan selge med fortjeneste i marked 2 dersom den overfor denne etterspørselsgruppen tar en lavere pris. Profittmaksimering gir prisen  $P_2$  og kvantum  $X_2$ . Slik prisdiskriminering liker imidlertid ikke myndighetene, som pålegger bedriften å ta ens priser i de to markedene. Dersom bedriften betjener begge markeder vil den ta en uniform pris som ligger mellom  $P_1$  og  $P_2$ . Redusert  $P_1$  gir redusert fortjeneste på salget i marked 1, mens fortjenesten øker som følge av salget i marked 2. Men dersom det partielle tapet er større enn den partielle gevinsten, vil det ikke være lønnsomt å betjene marked 2. Bedriften vil derfor ikke endre sin opprinnelige tilpasning der den bare selger i marked 1.

Ved å tillate prisdiskriminering kan bedriften altså finne det lønnsomt å betjene nye markeder, noe som fører til økt omsatt kvantum. I og med at prisene ikke er blitt endret i marked 1 gir prisdiskriminering en effektivitetsgevinst. At det ikke vil lønne seg å øke ordinær pris i dette tilfellet, følger logisk av at det ikke har skjedd noe med etterspørselen i det «gamle» markedssegmentet. Eventuelle virkninger på ordinær pris vil derfor bare komme via kostnadssiden. I og med at grensekostnadene er konstante m.h.p. skalaen får vi heller ikke noen virkning via kostnadssiden. Dersom grensekostnadene synker med kvantum kan faktisk profittmaksimerende ordinær pris falle som følge av det økte salget.

Som konkurransemyndighet i Norge er Prisdirektoratet spesielt opptatt av at prisdiskriminering i form av rabatter kan stimulere konkurransen. Dersom bedriften ikke får benytte rabat-

ter er den henvist til å senke ordinær pris for å konkurrere om nye kundegrupper. Redusert overskudd på salg til «gamle» kunder gjør det mindre attraktivt å konkurrere. Et forbud mot prisdiskriminering i form av forenings- og grupperabatter kan derfor føre til redusert konkurranse.

Denne form for konkurranse er i realiteten svært vanlig, men vil ofte ta form av at kostnadsforskjeller i betjeningen av ulike kundegrupper ikke reflekteres i prisene. IKEA setter f.eks. opp gratis busser fra sentrum av Oslo. Det er vel ikke urimelig å anta at IKEA gjør dette fordi det lønner seg. Det er selvfølgelig mulig at de ønsker å prisdiskriminere mellom kunder som ikke kjører bil og privatbilkunder, uten at jeg umiddelbart ser det negative i det. Mer sannsynlig er det vel at IKEA prøver å utvide sitt geografiske marked og konkurrere om kunder som meg, som ellers kanskje hadde handlet på A-møbler eller på Byggeland.

Til slutt vil jeg kort nevne at forenings- og grupperabatter også kan brukes til å sikre en bedre utnyttelse av ledig kapasitet. Det kan f.eks. være snakk om abonnementsordninger som bare gjelder i spesielle perioder, eller rabatter som gis til grupper som forventes å etterspørre produktet i perioder med lav kapasitetsutnyttelse. Rabatter med dette formål gis gjerne for produkter der kapasiteten ikke kan endres på kort sikt, som f.eks. hotell- og ulike transporttjenester.

#### 4. Konkurransbegrensende rabattvilkår

I enkelte tilfeller kan vilkårene for å få rabatt føre til redusert konkurranse. Dette gjelder bl.a. vilkår som på en eller annen måte premierer lojalitet. Hva angår forenings- og grupperabatter vil slike lojalitetsbindinger i første rekke oppstå når rabattsatsen øker ved gjentatte kjøp (progressive og kumulative rabatter).

Forenings- og grupperabatter kan føre til overflyttingskostnader når rabattene brukes til å opprettholde etablerte kunde-forhold og ikke til å konkurrere om andre bedrifters kunder. Med overflyttingskostnader menes at kundene påføres kostnader i form av tapt rabatt ved å skifte tilbyder når tilbyder først er valgt. Dette skjer når en kunde ved å skifte tilbyder må betale ordinær pris. Bedrifter som ønsker å konkurrere om andre bedrifters kunder må da sette ordinær pris så lavt at kundene kompenseres for tapt rabatt. Redusert ordinær pris vil føre til at også den pris egne kunder betaler etter rabatt reduseres. Avhengig av rabattens størrelse kan nødvendig reduksjon i ordinær pris bli så stor at tapet ved redusert pris på salget til eget kundesegment overstiger gevinsten ved økt salg til nye kundegrupper.<sup>4</sup>

Progressive og kumulative rabatter er basert på at bare kunder som gjennom gjentatte kjøp har bevist sin lojalitet oppnår full rabatt. Dersom en betydelig andel av bedriftene i markedet gir slike rabatter, kan det føre til «innlåsning» av kundene, redusert konkurranse og økt ordinær pris. I enkelte tilfeller kan man oppleve sterk konkurranse om markedsandeler i periode 1, fordi gevinsten ved innlåsning i periode 2 blir større desto større markedsandelen er. Tore Nilssen (1991) har brukt denne innfallsvinkelen for å forklare konkurransen innen norsk bankvesen.

Rabattsystemer som krever etableringsgebyr kan virke innlåsende dersom også de andre bedriftene i markedet har tilsvarende systemer. Når et slikt gebyr først er betalt, utgjør det en irreversibel kostnad for etterspørerne, en kostnad som ikke tilbakebetales ved skifte av tilbyder. For at en kunde skal skifte tilbyder må konkurrenten tilby en pris som oppveier kostnaden ved et nytt etableringsgebyr.

<sup>3</sup> Dette poengteres i Tirole (1988) kapittel 3 s. 139 og i Schmalensee (1981), som også viser til Robinson (1933).

<sup>4</sup> Klemperer (vår 1987) gir en instruktiv drøftelse av dette.

Det konkurransepolitiske problem som her er beskrevet har kanskje særlig relevans som et virkemiddel for å segmentere oligopolistiske markeder. Ved at de dominerende bedriftene i markedet gir slike rabatter viser de hverandre at de vil konsentrere seg om å betjene etablerte kundeforhold. Ved at kundene til andre bedrifter ikke får rabatter gir rabattgiver signal om at han ikke vil konkurrere om økte markedsandeler. Han pådrar seg økte kostnader ved å konkurrere om nye kunder, noe som gjør det lettere å opprettholde en stilltiende forståelse av at ingen tilbydere er tjent med konkurranse.

Etter Prisdirektoratets vurdering avhenger markedssegmentering av at alle tilbyderne ser seg tjent med å følge denne strategien. Konkurransen reduseres ikke dersom store nok bedrifter konkurrerer på ordinær pris. Redusert konkurranse forutsetter derfor at rabattgiver(ne) utgjør en betydelig andel av totalmarkedet. I tillegg må det forutsettes at etablering er vanskelig. Eksisterende og potensielle konkurrenter kan altså hindre at rabattgiver(ne) oppnår markedsrett. Dessuten må de rabattberettigete gruppene utgjøre en vesentlig andel av den totale etterspørselen. Dette skyldes at mange «frie» kunder gjør det mer lønnsomt å benytte ordinær pris som et konkurranseparameter. Endelig må rabattperioden være av lang varighet. Andelen «frie» kunder vil være større desto kortere bindingstiden til et rabattsystem er.

Til slutt nevnes at andre typer rabattvilkår også kan virke konkurransebegrensende i markeder preget av oligopolistisk interaksjon. Dette gjelder vilkår som sikrer straff for tilbydere som prøver å konkurrere og som dermed bryter ut av et stilltiende eller uttrykt kartellsamarbeid. Et eksempel er når tilbyder A garanterer at han har markedets laveste pris og lover å refundere enhver differanse mellom egen pris og prisen til andre tilbydere. Dette virker umiddelbart som et uttrykk for sterk konkurransevilje, men slike vilkår kan i realiteten føre til redusert konkurranse. Ved en slik prisgaranti sikrer tilbyder A seg at han ikke vil miste noen kunder ved eventuelle prisavslag fra tilbyder B. Konkurransenivåene til tilbyder B blir derfor sterkt reduserte.<sup>5</sup> Prisdirektoratet har ikke erfaring for at slike klausuler er utbredt i forenings- og grupperabatter, men er oppmerksom på problemstillingen og vil vurdere farene for konkurransebegrensende virkninger fra sak til sak.

## 5. Retningslinjer

Prisdirektoratet vil legge følgende til grunn ved vurderingen av om det bør gripes inn mot forenings- og grupperabatter:

### A. Dominans

Med dominans menes at én eller flere uavhengige rabattgivere til sammen har en betydelig andel av markedet. For å fastslå graden av dominans vil direktoratet kartlegge omfanget av det relevante marked. Det innebærer for det første en avgrensning av produktmarkedet, dvs. de produktvarianter som er substituerbare for etterspørerne. For det andre innebærer det en avgrensning av det geografiske marked, dvs. markedets geografiske utstrekning.

Dersom én eller flere tilbydere som uavhengig av hverandre gir slike rabatter, har en markedsandel på mindre enn 20% av det relevante marked, eller dersom totalomsetningen i markedet er av liten betydning, vil direktoratet ikke vurdere saken videre. Normalt vil det imidlertid kreves en større markedsandel enn 20% før det kan konkluderes med at rabattgiver(ne)

har dominans. Grad av dominans avhenger av konkurranseviljen eller -evnen hos eksisterende konkurrenter, samt av etableringsmulighetene for potensielle konkurrenter.

Deretter vil direktoratet vurdere hvor stor andel av den totale kundemassen som er rabattberettiget. Dersom de rabattberettigete gruppene til sammen omfatter mindre enn 10% av markedet, vil ikke direktoratet vurdere saken videre.

### B. Fører rabattene til redusert konkurranse og effektivitet?

Dersom det er påvist dominans, skal det undersøkes om forenings- og grupperabattene fører til redusert konkurranse og redusert effektivitet i omsetningen av godet.

I enkelte tilfeller kan forenings- og grupperabatter svekke etterspørselssidens evne til å orientere seg i markedet, som følge av at «rabattjungelen» gir et mer uoversiktlig prisbilde. Direktoratet vil normalt ikke gripe inn mot forenings- og grupperabatter på dette grunnlaget, men det kan være aktuelt å sette inn tiltak for å bedre konsumentenes markedsinformasjon. Dette kan også være aktuelt for å avdekke om rabattene gir kundene reelle prisavslag.

Dersom forenings- og grupperabatter benyttes for å prisdiskriminere mellom ulike kundegrupper kan resultatet bli økt ordinær pris. Prisdirektoratet vil vurdere å gripe inn dersom det er åpenbart at ulempen for ordinære kunder er større enn fordelene for den rabattberettigete gruppen. Det antas at skadelige former for prisdiskriminering bare kan oppstå dersom rabattgiver er svært dominerende på sitt område. Inngrep er kun aktuelt dersom markedsandelen til rabattgiver er større enn 50%. Dersom flere rabattgivere samlet har en så stor markedsandel, må direktoratet sannsynliggjøre at rabattene er et uttrykk for misbruk av markedsrett, og ikke en form for rabattkonkurranse. Den endelige vurderingen vil også bero på om rabattene er gitt ut fra de hensyn som det er gjort rede for i punkt C.

Enkelte vilkår for å få forenings- og grupperabatter kan føre til innlåsning av kundene. Dette gjelder rabatter der rabattsatsens størrelse avhenger av antall tidligere kjøp. Inngrep kan være aktuelt dersom rabattgiver(ne) har dominans som påvist i pkt. A. I tillegg vil det bli lagt vekt på rabattperiodens lengde. Inngrep vil som regel bare finne sted dersom rabattperioden er på ett år eller lengre. Inngrep mot forenings- og grupperabatter med lojalitetsvilkår kan ta form av at lojalitetsvilkåret fjernes, særlig ved at rabattskalaen gjøres «flat» og dermed uavhengig av tidligere og framtidige kjøp. Den endelige vurderingen vil bero på om lojalitetsvilkårene kan begrunnes med noen av de hensyn som det er gjort rede for i pkt. C.

### C. Fører rabattene til økt effektivitet?

Dersom de to hovedforutsetningene for inngrep (punktene A og B) er oppfylt, vil direktoratet vurdere om forenings- og grupperabattene kan begrunnes med at de også fører til økt effektivitet.

Forenings- og grupperabatter kan gi økt effektivitet ved at rabattgiver kan oppnå bedre kapasitetsutnyttelse eller innpass på nye markeder. Forbrukerinitierte rabatter kan representere en motmakt mot markedsrett på tilbudssiden. Enkelte former for forenings- og grupperabatter kan gi effektivitetsgevinster i form av reduserte søkekostnader for konsumenter og reduserte markedsføringskostnader for tilbydere.

Forenings- og grupperabatter vil normalt ikke være knyttet til kostnadsbesparelser i omsetningen. I enkelte tilfeller kan det imidlertid argumenteres med at slike rabatter kan gjøre

<sup>5</sup> Dixit, Nalebuff (1991) gir en interessant drøftelse av dette på s. 102: «The Punishment is Guaranteed».

markedsføring billigere, I tillegg kan etableringsgebyrer tilsvare kostnadene ved å etablere et nytt kundeforhold.

Eventuelle positive effektivitetsvirkninger som det her er pekt på vil bli veiet opp mot negative virkninger i form av redusert konkurranse og effektivitet som vist i pkt. B. Videre vil det bli vurdert om de positive effektivitetsvirkningene kan oppnås på andre måter, som ikke medfører negative virkninger som f.eks. redusert konkurranse.

#### REFERANSER:

*Borenstein, Severin:* Price Discrimination in Free-Entry Markets. Rand Journal of Economics, vol. 16, no. 3, Autumn 1985

*Dixit, Avinash K. and Nalebuff, Barry J.:* - Thinking Strategically - The Competitive Edge in Business Politics, and Everyday Life. W.W. Norton & Company 1991.

*Farell, Joseph and Shapiro, Carl:* - Dynamic Competition with Switching Costs. Rand Journal of Economics vår 1988.

*Holmes, Thomas:* - The effects of Third-Degree Price Discrimination in Oligopoly. American Economic Review mars 1989

*Klemperer, Paul:* - Markets with Consumer Switching Costs. Quarterly Journal of Economics vår 1987

-The Competitiveness of Markets with Switching Costs. The Economic Journal høst 1987.

-Entry Deterrence in Markets with Consumer Switching Costs. The Economic Journal høst 1987

*Nilssen, Tore:* - Bankenes utlånstap. Sosialøkonomen nr. 11 1991.

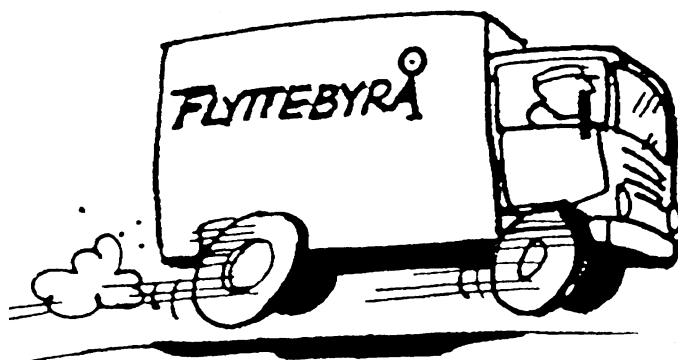
*Robinson, Joan:* The Economics of Imperfect Competition, London 1933.

*Schmalensee, Richard:* - Output and Welfare Implication of Monopolistic Third-Degree Price Discrimination. American Economic Review mars 1981.

*Tirole, Jean:* - The Theory of Industrial Organization. The MIT Press 1988.

*US Department of Justice:* - Report on the Robinson-Patman Act. Washington D.C. 1977.

*Varian, Hal:* Price Discrimination and Social Welfare. American Economic Review september 1985.



## Flyttet?

Vi vet ikke om våre abonnenter flytter mer enn andre, men det virker slik. Hver måned får vi tidsskrifter i retur fordi adressaten har flyttet. Spar oss for ekstra porto og deg selv for forsinkelsen. Meld flytting pr. telefon 02-17 00 35, telefax 02-17 31 55 eller skriv til oss.

**Sosialøkonomens Forening**  
**Storgt. 26**  
**0184 OSLO 1**

Navn: .....

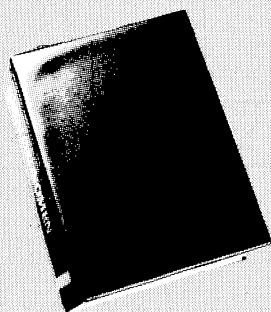
Ab.nr./medl.nr. ....

Ny adresse: .....

.....

## SAMLEPERMER

til Sosialøkonomen.  
Prisen er kr. 100,- for 2 permer  
inkl. porto.  
Permene kan bestilles pr. post  
eller telefon/telefax i sekretariatet.  
Vi sender med innbetalings-  
blankett.



**TIL  
SOSIALØKONOMENES  
FORENING**  
Storgt. 26, 0184 OSLO 1

Samleperm ..... stk.

Navn .....

Adresse .....

# Nye forskningsrapporter

Rapportene kan fåes kjøpt ved henvendelse til:

## CHR. MICHELSENS INSTITUTT

Avd. for Naturvitenskap og Teknologi, Fantoftvegen 38, 5036 FANTOFT  
v/Gerd Fiksdal (lok. 4211) eller Ragnhild Nordanger (lok. 4230)  
Telefon: 05-57 40 00

### **Optimal and empirical search for multiattributed goods**

**By Magnus Hatlebakk and Erling Moxnes**

We discuss optimal choice of discrete goods, given uncertainty and thereby search and processing costs. We conclude that consumers have to rely on rules of thumb, heuristics, when choosing between multiattributed goods. The choice of heuristics by consumers can explain low empirical attribute weight on energy efficiency. Appropriately framed information about energy efficiency can increase consumers weight on this attribute.

Ref. nr. CMI-91-A-30023, 21 sider, kr. 100,-

### **Automobile choice: Determinants of choice and policies to improve fuel efficiency**

**By John Brottemsmo and Erling Moxnes**

The purpose of this study is primarily to find out how the choice of fuel efficient automobiles is influenced by fuel and automobile prices. We provide basic data on the automobile fleet and the development in new car sales in Norway over the last seventeen years. We also present results from previous studies on the importance of fuel efficiency and other attributes on automobile choice. Using an aggregate multinomial logit model we find statistically significant parameter estimates for fuel consumption and auto price. The results imply very low discount rates and very low price elasticities.

Ref. nr. CMI-91-A30024, 50 sider, kr. 125,-

### **Psychological and economic theories of discrete choice**

**By John Brottemsmo, Magnus Hatlebakk and Erling Moxnes**

In this report we compare two different theories of discrete choice, the Lancaster model from economics and attitude theory from psychology. Using mathematical interpretations, we state that the two theories are similar. Both theories focus on attributes and subjective norm (positional value). We call attention to the need for empirical research on the relevance of positional goods for energy policy.

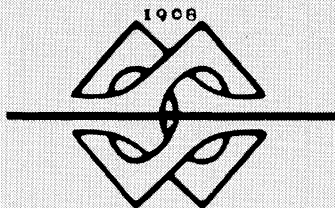
Ref. nr. CMI-91-A30025, 17 sider, kr. 65,-

### **Valg mellom biler med ulikt bensinforbruk, spørreundersøkelse og metodeutvikling**

**Av John Brottemsmo, Magnus Hatlebakk, Erling Moxnes og Håkon Nyhus**

Resultater fra en spørreundersøkelse i Hordaland viser et begrenset omfang av informasjonssøk ved kjøp av ny bil. Dette peker i retning av informasjonstiltak som virkemiddel for økt vektlegging av benseineffektivitet. Regresjonsanalyse synes å være mest velegnet for analyse av marginale avgiftsendringer, mens eksperiment synes å være mest velegnet for analyse av store avgiftsendringer og informasjonstiltak. Et eksperiment for analyse av bilkjøp er utviklet og testet. På bakgrunn av lovende resultat anbefaler vi at eksperimenter blir brukt til å sammenligne effekten av ulike virkemidler i tilfeller der regresjonsanalyse ikke er tilstrekkelig.

Ref. nr. CMI-92-A30002, 61 sider, kr 150,-

**Redaktør:**

Rolf J. Brunstad

**Redaksjon:**

Gunnar Bårdsen  
Tor Arnt Johnsen  
Fredrik Carlsen  
Steinar Holden  
Birger Vikøren

• Utgitt av

Sosialøkonomenes Forening

Leder: Erik Lind Iversen

Generalsekr.: Gerd Buflod

• Bladets adresse:

Storgt. 26 IV

0184 OSLO 1

Telefon (02) 17 00 35

Telefax (02) 17 31 55

Postgiro: 0813 5167887

Bankgiro: 6001.05.13408

• Utkommer med 11 nummer  
pr. år, den 15. i hver måned  
unntatt juli.

Abonnement kr 450,-

Studentabonnement kr 225,-

Enkeltm. kr 60,- inkl. porto.

**ANNONSEPRISER**

(ekskl m v a):

1/1 side..... kr. 4 000,-

3/4 side ..... kr. 3 500,-

1/2 side ..... kr. 3 000,-

Byråprovisjon 10%

Frist for annonser:

Den 5. i hver måned.

Forskningsrapporter:

Pr. innrykk kr. 200,-

[maks. 400 anslag]

Trykt i offset.

Grafisk Hus a/s, Bergen

# UNIVERSITETET I BERGEN; INSTITUTT FOR ØKONOMI

Jonas Reins gate 19, 5008 Bergen. Telefon (05) 21 29 79, telefax (05) 31 07 07.

**Hydroelectric Rent and Precipitation Variability: The Case of Norway**

By Eirik S. Amundsen and Sigve Tjøtta

Norway is about to reorganize its electricity production sector from a predominantly administered one to one which is based on prices and principles of efficiency. The objective of this paper is to model the energy sector and to measure the size of hydro rent before and after the reorganization. We construct a regionally diversified and integrated equilibrium model of production, transmission and distribution of hydroelectricity. Particular attention is paid to the role of precipitation variability for the size and regional variation of hydro rent. We consider alternative routes for assessing the size of hydro rent in the long run perspective.

Working Paper 0192, 27 s.

**Egalitarianism and Growth**

By Jonas Agell and Kjell Erik Lommerud

Are competitive wage premia an obstacle to growth? The answer of the architects of the Scandinavian «model» in the 1950s and 60s was in the affirmative: By punishing expansive and growth enhancing sectors of the economy competitive wage premia put an unwarranted drag on the rate of structural change. We formalize this intuition using a two sector endogenous growth model, considering both open and closed economy cases. We also show that egalitarian pay compression, combined with active labor market policies, works exactly in the same way as an industrial policy of subsidizing sunrise industries.

Working Paper 0292, 31 s.

**On Variational Stability in Competitive Economies**

By Sjur D. Flåm

We explore the variational stability of supply, demand and equilibria in perfectly competitive economies. The appropriate, and in fact, minimal limit notion is furnished by the concept of Kuratowski-Painlevé convergence together with the derived concepts of epi and hypo convergence. When technologies and preferences converge in such manners we show, subject to compactness assumption, the equilibria of approximate economies cluster to those of the limiting economy.

**Key words:** Epi-convergence, hypo-convergence, slice topology, Hotelling's lemma, Shepard's lemma, excess demand, indirect utility, expenditure function, competitive equilibria.

Working Paper 0392, 17 s.

**Developing Futures Markets for Electricity in Europe**

By Eirik Schrøder Amundsen and Balbir Singh

Risk sharing instruments, which allow consumers and producers to hedge their price-risk is an additional essential element of the electricity reorganization process presently taking place in Europe. This paper involves an analysis of the feasibility of establishing futures markets in the electricity sector in general and with special emphasis on steps undertaken in United Kingdom and Norway. Even though there seems to be a sufficient price uncertainty to warrant the development of futures markets, there remains the question of whether the underlying new spot-markets are yet sufficiently competitive and well-functioning. Monopolistic elements in electricity generation makes it doubtful whether efficiency can be obtained through the intended (Bertrand) price competition in the spot-market. Additional problems may arise from the potential adverse reaction that a dominant multi-objective public company may have to the new futures markets.

Working Paper 0492, 22 s.



Nordiska Ekonomiska Forskningsrådet  
Nordic Economic Research Council

## Ansökan om medel för forskning 1993

NEF är en självständig nordisk institution som finansieras över Nordiska Ministerrådets budget. Rådets syfte är att stödja forskning som kan leda till ökat nordiskt ekonomiskt samarbete och utveckling. För 1993 har styrelsen beslutat ledigkunga medel för dels forskning, dels finansiering av angelägna workshops kring intressanta nordiska ekonomiska problem.

### *Medel för forskning*

Rådet har beslutat prioritera forskning inom följande två områden:

1. Forskning kring incitamentsproblem i välfärdsstaten.
2. 90-talets arbetsmarknad; institutioner, kompetens och konkurrenskraft.

Forskningen skall ha ett klart nordiskt perspektiv och således inte enbart avse studier av nationella problem.

### *Medel för anordnande av vetenskapliga workshops*

Ansökan om bidrag till anordnande av workshops kan beviljas med upp till 50.000 SEK per workshop. Ansökan skall innehålla syfte, preliminära deltagare samt förväntat utfall. Endast ansökningar avseende öppna samnordiska workshops behandlas.

ANSÖKAN OM PROJEKTMEDEL FÖR FORSKNING SAMT BIDRAG TIL ANORDNANDE AV WORKSHOPS SKALL VARA RÅDETS SEKRETARIAT TILLHANDA SENAST DEN 15 SEPTEMBER 1992.

Ansökan skall ske enligt rådets anvisningar samt på särskild blankett. Anvisningar och ansökningsblankett erhålles efter rekvisition från rådets kansli eller från kontaktmännen i de Nordiska länderna enligt nedan.

Närmare upplysningar kan erhållas från rådets kansli.

Fil dr Peter Stenkula, tel Sverige (46) Lund (0)46-108676, telefax int+46+46 104236, int+46+46 1009546 (sekr.)

Postadress:

**Nordiska Ekonomiska Forskningsrådet, Box 7082, S-220 07 LUND, Sverige**

Kontaktmän Norden

Danmark: Professor Niels Christian Nielsen, Handelshögskolan Köpenhamn, tel 39 12 44

Norge: Forskningssjef Olav Ljones, Statistisk Sentralbyrå, tel 86 48 41 (Oslo)

Finland: Docent Lars Erik Öller, Finansministeriet, tel 160 48 75 (Helsingfors)

Island: Professor Brynjolfur Sigurdsson, Islands universitet, tel 69 43 00 (Reykjavik)

Sverige: Departementsrådet Lars Heikensten, Finansdepartementet, tel 763 10 00 (Stockholm)