

SOSIAL ØKONOMEN



Frequent Flyer Programs, s. 2

NR. 10. November 1993 – 47. ÅRG.

Professor Wilhelm Kelhau's Minnefond

Fondet har gitt vesentlig støtte til dekning av trykkings-utgifter ved utgivelse av økonomiske forskningsavhandlinger samt til reise- og oppholdsutgifter ved aktiv deltagelse av økonomisk faglige kongresser eller forskningsprosjekter. Dette vil fortsatt være hovedretningslinjer for fondets virksomhet.

Fondet kan også gi støtte til forskere som ønsker å utvide sine kunnskaper på et spesielt felt innen den økonomiske teori og av den grunn ønsker et kortvarig opphold ved en forskningsinstitusjon som har spesiell kompetanse innen dette felt.

Professor Keilhau's Minnefond er et «siste utvei fond» på den måten at det er først når andre former for støtte ikke er tilgjengelig eller ikke er tilstrekkelig at støtte fra fondet kan bli aktuelt.

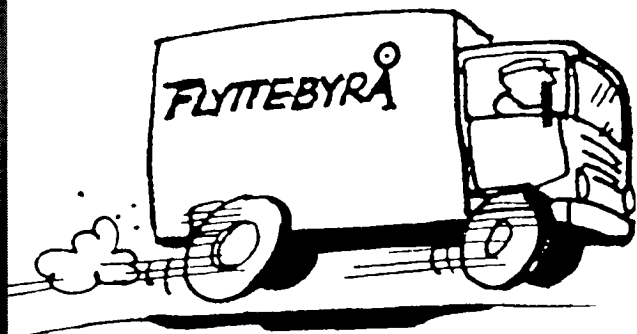
Skriftlig søknad sendes til

Leif Høegh & Co A/S

Postboks 2596 Solli

0203 OSLO

Telefon 22 86 97 00



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 22 17 00 35, telefax 22 17 31 55 eller skriv til oss.

Sosialøkonomens Forening
Postboks 8872 Youngstorget
0028 OSLO

Navn: Ab.nr./medl.nr.:

Ny adresse:

.....

I DETTE NUMMER...

ARTIKLER:

2

**HANS HENRIK SCHEEL,
GRETE WILLUMSEN OG
EIRIK WÆRNES:**
Lojalitetsbonuser i marke-
det for luftfart: Kostbart
frynsegode med konkur-
ransehemmende virkning-
er?

10

ERIK HERNÆS:
Utdanning og inntekt –
Struktur og utvikling 1970,
1980 og 1990

MIDTSIDENE:
Kommentarer til
Nasjonalbudsjettet for
1994

DEBATT:

15

ARENT SKJÆVELAND:
Inflasjon og arbeidsledig-
het
– Hva kan pengepolitikken
bidra med? Kommentar til
Steinar Holden

19

STEINAR HOLDEN:
Om inflasjon, arbeidsledig-
het og pengepolitikk: Svar
til Arent Skjæveland

MÅNEDENS BØKER:

20

Næringsstruktur og uten-
rikshandel i en liten åpen
økonomi
av Victor D. Norman

21

Jumpstart: The Economic
Unification av Gerlinde
Sinn and Hans-Werner
Sinn

23

Nye forskningsrapporter

Forsidebilde:
Svein Erik Dahl, Samfoto

SOSIALØKONOMEN
ISSN 0038-1624

Økonomiske nyheter

Nyheter om økonomien angår folk. De sier noe om hvor fornuftig det er å innskrenke virksomhet eller ta inn nye arbeidsfolk, å kjøpe hus eller bil eller å legge planer om sydenreise. Dette dreier seg ikke om esoterisk informasjon som bare eksperter kan få forstand av, men enkle opplysninger om produksjon, omsetning og sysselsetting. Når vi leser utenlandske aviser eller hører amerikansk radio (som NATO velsigner oss med i Oslo-området), finner vi slik informasjon. Om andre lands økonomier. Hva med vår egen økonomi – den dekkes vel da av norske media? Neppe. I stedet har vi en rosa presse som lager større oppslag om skandaler og næringslivsdynastier enn om diskontoendringer i Frankfurt.

Til og med den mest elementære informasjon om norsk økonomi er det vanskelig å få tak i. Ta for eksempel arbeidsledigheten. For de aller fleste andre land kan vi finne den som en prosent av arbeidsstyrken, for hver måned, publisert kort etter månedens utløp. Sesongjustert, slik at vi ikke behøver å gjette oss til hva som egentlig foregår. Hva får vi her i landet? Først en masse tilsynelatende helt nøyaktige tellinger av hvor mange som er «helt ledige» og hvor mange som er «på tiltak», som ofte kan være misvisende, som ikke ser ledigheten i forhold til arbeidsstyrken, og som ikke er sesongjusterte. Så har vi da arbeidskraftundersøkelsen – av de innvidde kalt AKU (rimer med «kaku» på vår barndoms dialekt). Her har vi intervjudata som er representative og sammenliknbare med liknende tall fra andre land. Men i stedet for månedlige tall får vi noe merkelig som kalles sentrerte tremåneders glidende gjennomsnitt. Og den som vil se forbi normale sesongsvingninger og finne ledigheten som en prosent av arbeidsstyrken, må leite lenge i Ukens statistikk.

Finansjournalistene må ta en viktig del av skylda for at vi ikke får skikkelig, løpende informasjon om norsk økonomi. De skulle ha øvd press på myndighetene for å få relevante data innsamlet og presentert på meningsfylt form. Men vi økonomer har også et ansvar. Vi må bli bedre til å kommunisere med allmennheten. Vi må få fjernet det stigma av «abrakadabra» som hefter ved elementær økonomisk informasjon i dette landet. Vi må få folk til å forstå at tilsynelatende tørre tall har praktisk relevans. Kanskje opptattheten av sensasjonssaker da vil minske.



HANS HENRIK SCHEEL, GRETE WILLUMSEN OG EIRIK WÆRNESS:

Lojalitetsbonuser i markedet for luftfart: Kostbart frynsegode med konkurranshemmende virkninger?*

Kommentaren drøfter ulike sider ved lojalitetsbonuser, eller såkalte «frequent flyer programs», i luftfartsmarkedet, i Norge eksemplifisert ved SAS' EuroBonus-system og Braathens S.A.F.E.'s BRA-kort. Denne formen for belønning av flyselskapenes lojale kunder svekker mulighetene for kostnadskontroll i næringslivet generelt. Videre innebærer den reduserte skatteinntekter og økt tilbud av frynsegoder som alternativ til lønn. Belønningssystemene er uheldige fra et konkurransesynspunkt, særlig i lys av den pågående dereguleringen av europeisk luftfart. Mye tyder på at en bør legge strenge restriksjoner på flyselskapenes bruk av slike bonussystemer, ved hjelp av skattesystemet eller gjennom forbud mot slik markedsføring, som del av myndighetenes bestrebelser for å fremme et mer effektivt fungerende marked for luftfart i årene fremover.

Lojalitetsbonuser for flypassasjerer – historikk og beskrivelse

De siste ti årene har flyselskaper i en rekke land introdusert ulike bonussystemer for «lojale» flypassasjerer, såkalte «frequent flyer programs».¹ I Skandinavia introduserte SAS sitt EuroBonus-system for omtrent halvannet år siden.² Vi vil i denne kommentaren drøfte enkelte markedsmessige sider ved bonussystemene, særlig i forhold til den pågående dereguleringen av norsk og europeisk luftfart, og i lys av erfaringene fra denne typen markedsføring i det amerikanske markedet for flytjenester, som har vært deregulert siden 1978. Vi vil også drøfte om skattemessige tiltak eller direkte forbud kan være hensiktsmessige virkemidler fra myndighetenes side for å fjerne eller redusere de uheldige virkningene av bonussystemene.

Bonussystemene for flypassasjerer er noe forenklet et system for belønning av trofaste kunder, der kundene ved å reise mye med ett flyselskap under visse betingelser blir tilbudt ulike tjenester uten (direkte) ekstrakostnad for passasjerer. De ulike systemene har forskjellig utforming, men følgende fellestrekk kan likevel nevnes:

- Opptjening av bonuspoeng eller -kilometer³ er i hovedsak basert på hvor langt en flyr med et gitt selskap, men slik at opptjeningen er avhengig av hvor mye en har betalt for billetten; fullpris-billetter gir flere poeng enn billigbilletter på samme strekning. En rekke bonussystemer innebærer også mulighet for at poeng kan opptjenes på annen måte enn gjennom selve flyreisen, f.eks. gjennom kjøp av andre tjenester hos flyselskapene eller deres samarbeidspartnere, bl.a. hoteller, cruiserederier, leiebilfirmaer, kredittkort- og telefonselskaper.
- Belønningsstrukturen er progressiv, f.eks. ved at de som reiser spesielt mye og dermed samler opp mange poeng, kommer i en ny «klasse» av bonusreisende som får tilgang til nye tjenester uten (direkte) ekstrakostnad.

- Poengene vil kunne brukes på i hovedsak nye flyreiser innen en viss frist (oftest innen to eller tre år), men kan i noen tilfeller gi rabatter ved kjøp av avgiftsfrie varer ombord i flyet, på hoteller, hos leiebilfirmaer, hos kredittkortselskaper osv. Det er ofte begrensninger på bruken av bonusreisene, f.eks. knyttet til ledige seter og bestemte reisetider.
- Bonussystemene er i hovedsak rettet mot den mest lukrative delen av markedet for flytrafikk – forretningsreisene.⁴



*Grete Willumsen, cand. polit.
fra Universitetet i Bergen, 1986,
er rådgiver i Luft- og bane-
avdelingen i
Samferdselsdepartementet.*

Bonussystemene innføres for å styrke etablerte flyselskapers markedsposisjon i et deregulert luftfartsmarked. De amerikanske systemene ble etablert kort tid etter dereguleringen av amerikansk luftfart i 1978, og oppblomstringen av bonussystemer i Europa har skjedd kort tid før dereguleringsprosessen ble innledet 1. januar 1993. Informasjonsdirektør i SAS, Lars Otto Wollum, uttrykte de strategiske vurderingene bak introduksjonen av EuroBonus slik i Aftenposten 8.12.92: «EuroBonus er et av de mange tiltak SAS nå setter i verk for å styrke sin markedsposisjon i forbindelse med liberaliseringen i europeisk luftfart fra 1. januar 1993. ... SAS EuroBonus er gjennomgående det beste bonustilbudet for norske og øvrige skandinaviske flyreisende. Dette skyldes at EuroBonus, i motsetning til de andre flyselskaperes kort, er skreddersydd for vårt marked. I våre konkurrenters hjemmemarked er deres kort skreddersydd.»

En skulle tro at motivasjonen for å innføre slike systemer er at bruken av bonusen ikke får et omfang som er for stort til å kunne håndteres uten for store kostnader for flyselskapet eller dets samarbeidspartnere, samt at kostnadene kan dekkes gjennom høyere priser eller høyere trafikk tetthet enn selskapene ellers ville hatt. Kostnadene for flyselskapene inkluderer både oppstartingskostnader, driftskostnader og eventuelle kostnader knyttet til oppfyllelsen av selskapets forpliktelser i forhold til bonuspoengene. Sistnevnte kan imidlertid være lave, siden det ofte er knyttet bestemte vilkår til bruken av bonusen, slik at bonusreiser i stor grad kan dirigeres mot å utnytte flyseter, hotellsenger eller leiebiler som ellers ikke ville vært benyttet. I EuroBonus' medlemsguide står det f.eks. «OBS! Antall plasser for bonusreiser og hotellopphold er begrenset.» Bonussystemene har raskt fått et svært stort omfang, noe som f.eks. illustreres ved at EuroBonus pr. oktober 1993 har omtrent 340 000 medlemmer, hvorav 100 000 nordmenn, 98 000 svensker og 65 000 dansker. I USA har akkumulering av bonuspoeng et svært stort omfang, mens bonusreisene knyttet til «frequent flyer programs» er lite utnyttet: 3 til 7 pst. av alle passasjerkilometer i USA utgjøres av bonusreiser.⁵

I den grad bruken av bonuspoeng blir en belastning for flyselskapene, har de også muligheten til ensidig å endre «kontrakten» med flypassasjerene, f.eks. gjennom nye krav knyttet til det å skulle ha rett til bonusreiser. Mens det i tidligere medlemsvilkår i SAS EuroBonus het at «SAS forbeholder seg retten til å forandre gjeldende regler for EuroBonus», kan en i medlemsguiden fra mai 1993 lese at reglene gjelder t.o.m. 31. mars 1994, dvs. det tidspunktet når konkurranse innføres på innenriksmarkedet i Norge. Bonussystemene svekker altså transparensen i markedet for luftfartstjenester. Flyselskapene tilbyr passasjerene en «pakke» eller «kurv» av tilbud, der det er uklart hva passasjerene egentlig har betalt for. Dette har også sider over til markedsføringslovens bestemmelser om kobling eller «tilgift», som vi ikke tar opp i denne kommentaren.

Lojalitetsbonuser og prinsipal-agent forhold

Prinsipal-agent teorien beskriver situasjoner der én eller flere (agenten) handler på vegne av, eller ivaretar interessene til, én eller flere andre (prinsipalen).⁶ Agentens handlinger påvirker resultatet av virksomheten, og har derfor betydning for prinsipalens nytte- eller målfunksjon. Agentens handlinger vil samtidig ha betydning for agentens egen nyttefunksjon, ved at visse handlinger medfører mer innsats eller oppofrelse av agenten enn andre handlinger. Prinsipalen og agenten har derfor til dels motstående interesser. Prinsipal-agent forhold kan det gis mange eksempler på, og er klart fremtredende i arbeidslivet: Arbeidsgiveren vil ønske høy innsats av de ansatte, mens arbeidstakerne kan ønske et mer moderat tempo. Videre vil arbeidsgiveren ønske en kostnadseffektiv produksjon. Ansatte vil ha fordeler av høye kostnader på visse områder, f.eks. til seminarer, reiser og representasjon, dvs. det vi med en fellesbetegnelse kan kalle privat konsum betalt av arbeidsgiver, eller konsum på jobben.

Motsetningsforholdet mellom prinsipal og agent innebærer ikke nødvendigvis noe problem. Så lenge prinsipalen kostnadsfritt kan observere agentens handlinger enten direkte, eller indirekte gjennom resultatet av handlingene, har prinsipalen mulighet til å utforme en belønningsfunksjon som, iallfall teoretisk sett, sikrer incitamentskorrekte handlinger fra agentens side. Med incitamentskorrekte handlinger tenker vi på at beslutninger som fremmer prinsipalens interesser også er i agentens egeninteresse.

Prinsipal-agent problemet kan oppstå som følge av to viktige forhold:

- a) Prinsipalen kan ikke observere agentens handlinger, eller slik informasjon er svært (prohibitivt) dyr. Prinsipalen kan dermed ikke avlønne agenten etter faktisk innsats, men må ty til sjablonmessig avlønning i hht. gjennomsnittlig innsats el.l.
- b) Resultatet er ikke entydig bestemt av agentens handlinger, men kan også skyldes faktorer utenfor agentens kontroll. I et slikt tilfelle ville heller ikke avlønning etter resultat sikre incitamentskorrekte handlinger.

Mens mye av både den teoretiske og praktiske interessen for incitamentsproblemer i forholdet mellom det offentlige som prinsipal og private aktører som agenter synes å ha oppstått de siste 20 årene, har prinsipal-agent problemene lenge vært velkjent i forholdet mellom bedriftseiere og arbeidere. Prinsipalen i et arbeidsforhold har ofte vanskelig for å observere omfanget og/eller kvaliteten av agentens arbeid direkte, og siden resultatet av virksomheten også avhenger av ytre forhold, er heller ikke resultatet alltid en god målestokk for innsatsen. Mange metoder for å «styre» de ansattes arbeidsinnsats har derfor vært forsøkt. Styringen har i en del tilfeller vært nokså direkte gjennom fastlagte prosedyrer for arbeidet, f.eks. basert på tidsstudier, men også mer indirekte gjennom produksjonsavhengig lønn og overskuddsdeling.

Det «informasjonsmonopolet» agenten besitter vis-à-vis prinsipalen, kan agenten utnytte til å skaffe seg selv en monopolprofit i form av en særfordel. For ansatte i visse posisjoner kan slike fordeler potensielt være betydelige. For dem som innehar stillinger hvor muligheten for personlig berikelse på bedriftens regning er til stede, er det gjerne etablert strenge regler, omfattende kontroll og markert straff ved overtredelser av reglene. Normalt er det f.eks. ikke akseptert at ansatte som har innkjøpsfunksjoner eller kan inngå kontrakter i en bedrift kan motta personlige «gaver» fra selgeren/kontraktsmotparten, enten det skjer i kontant form eller som naturalytelser f.eks. i form av hotellopphold og reiser. Poenget her er at selv om informasjonsasymmetri hindrer prinsipalen i å avlønne agenten etter innsats, kan han iallfall forsøke å unngå at avlønnen blir negativt korrelert med avkastningen for bedriften.

De bedriftsinterne reglene er nok mer uensartet og håndhevelsen mindre rigid når det er snakk om mer beskjedne kostnader som den ansatte unødvendig kan påføre bedriften, som kostnader ved reiser og bevertning i bedriftssammenheng. Representasjon og reiser kan ha et større eller mindre innslag av personlige fordeler for den som deltar, en fordel vedkommende selv ofte kan påvirke. De fleste agenter er nok fristet til å bruke mer penger enn prinsipalen anser som nødvendig på slike evenementer. Siden bedriftsledelsen er å betrakte som agenter i slike sammenhenger, og ikke eiernes forlengede arm, er prinsipal-agent problemet knyttet til forholdet mellom eierne på den ene siden og bedriftsledelsen/øvrigt ansatte på den andre. Det er åpenbart at eierne ikke kan kontrollere bedriftens reiseutgifter i særlig detalj.

Vårt inntrykk er at ansatte på ulike nivåer både i privat og offentlig sektor har relativt romslig spillerom f.eks. med hensyn til å velge reiseopplegg, dvs. valg av transportmiddel, selskap, klasse, hotell mm. Bl.a. Levine (1987) har påpekt at næringslivet ikke behandler fordeler knyttet til bonusordninger i luftfartsmarkedet like strengt som andre ordninger der den ansatte kan oppnå private fordeler som følge av et ansettelsesforhold. Han konkluderer med at «*[W]e should, for example, consider how we may restructure business incentives (...) to minimize the principal-agent problems which have distorted the information available to the public and have institutionalized practices which in other contexts might be considered to approach commercial bribery.*»

Prinsipal-agent forholdet utnyttes av flyselskapene ved at (de fleste) bonusordningene er utformet slik at bonuspoengene tilfaller den ansatte som privatperson selv om det er arbeidsgiveren som betaler reisen. Dermed kan antall reiser bli flere, billettprisen høyere og samlet distanse og reisetid lengre enn nødvendig. Faren for overforbruk av hotellovernattinger, leiebil m.m. blir også større enn ellers med en slik incitamentsstruktur. Resultatet blir at næringsliv og forvaltning blir påført ekstrakostnader som det er vanskelig å ha kontroll med.⁷

Medlemsvilkårene i SAS EuroBonus presiserer at ansatte som samler opp poeng på tjenestereiser, skal underrette arbeidsgiveren om dette. Det er uklart i hvor stor grad dette følges opp både fra arbeidstakersiden og fra arbeidsgiverne. Dersom prinsipalen ikke reagerer med et strengt regelverk kan det skyldes at strenge, byråkratiske rutiner lett skaper konflikter og dermed kostnader som kan bli store i forhold til gevinsten ved kontroll. Men det kan også være en annen forklaring: Bedriften, både dens eiere og ansatte, er agenter i forhold til skattemyndighetene og benytter muligheten til å gi ansatte en avlønning som i praksis kan være skatte- og arbeidsgiveravgiftsfri. Vi diskuterer dette nærmere i avsnitt 4 nedenfor.

En konklusjon så langt er at det eksisterer et prinsipal-agent problem mht. til bl.a. ansattes reiseopplegg. Videre er det i liten grad etablert regler som hindrer de ansatte fra å utnytte den muligheten de har til å skaffe seg fordeler på arbeidsgivers bekostning.⁸ Bonussystemene utvider mulighetene for de ansatte til også å belaste arbeidsgiveren for «konsum utenfor jobben», og ikke bare «konsum på jobben». Vi vil hevde at disse prinsipal-agent problemene er en viktig grunn til at flyselskapene kan finne det rasjonelt å innføre og opprettholde slike bonussystemer i et deregulert luftfartsmarked. Et tegn på at så er tilfelle ser vi av at bonussystemene, i likhet med andre viktige deler av flyselskapenes markedsføring, i hovedsak rettes mot forretningsreisende.

Lojalitetsbonuser som konkurransehindring

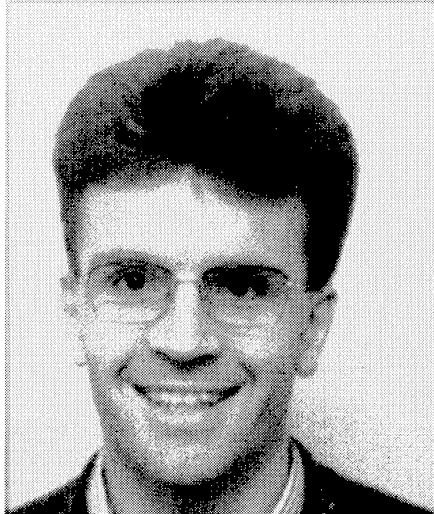
EF har gjennom sine nye konkurranseregler for luftfartsvirksomhet, som ble gjort gjeldende fra 1. januar 1993, lagt rammene for en gradvis overgang mot en

deregulering av det europeiske luftfartsmarkedet i løpet av de nærmeste 4 årene. Gjennom en spesiell luftfartssavtale har Norge (og Sverige) tilpasset seg EF-regelverket på luftfartens område, herunder den siste «Luftfartspakke 3» som åpner for i prinsippet fri markedsadgang og prisfastsettelse både innenfor det enkelte land og mellom disse landene.

Ved en overgang fra et strengt regulert luftfartsmarked til konkurranse, er det spesiell grunn til å være oppmerksom på strukturelle og strategiske etableringshindringer som kan påvirke konkurransesituasjonen i markedet. *Strukturelle etableringshindringer* kan defineres som barrierer for potensiell nyetablering som er eksogene for markedsaktørene, f.eks. stordriftsfordeler og offentlige reguleringer. *Strategiske etableringshindringer* omfatter alle konkurransemessige tiltak som de etablerte markedsaktørene kan iverksette for å hindre eller å kontrollere omfanget av nyetableringer, slik som strategisk prisfastsettelse, investering i overkapasitet og vertikal integrasjon.⁹

Strukturen i innenriksmarkedet i USA etter dereguleringen har endret seg dramatisk, bl.a. gjennom økt konsentrasjon av flyselskaper på nasjonalt nivå,¹⁰ utviklingen av nav-og-eke baserte (hub-and-spoke) rutenett og flyplasser som domineres av ett eller noen få flyselskaper. Disse endringene kan delvis forklares ved at der er visse kostnadsmessige fordeler forbundet med det å være stor i luftfartsmarkedet.¹¹ Disse fordelene følger av tetthetsfordeler på rutestrekkningsnivå («economies of density»), kostnadskomplementaritet mellom markedene i et nav-og-eke basert rutenett og tendensen til at passasjerene foretrekker å reise med ett og samme flyselskap på hele reisen. Det kan imidlertid like gjerne være andre strukturelle etableringshindringer, slik som ineffektiv fordeling av begrenset kapasitet på flyplassene, eller kanskje enda viktigere, flyselskapenes egne strategiske etableringshindringer, som har vært bestemmende for utviklingen i denne retningen.¹² Introduksjonen av belønningssystemer for lojale kunder kan ses på nettopp som en slik konkurransehindrende strategi fra de etablerte flyselskapenes side for å oppnå markedsrett. Borenstein (1992b) har uttalt at «frequent flyer programs» og «travel agent commission override programs» synes å være blant de viktigste årsakene til flyplassdominansen i USA.

Mange europeiske flyselskaper har innført slike belønningssystemer før dereguleringen for å etablere en lojal kundegruppe før konkurransen innføres. Ved å utforme bonussystemet slik at den marginale bonusen fra hver ny reise en foretar med selskapet øker, blir kostnaden for



Eirik Wærness, cand. polit. fra Universitetet i Bergen, 1987, er fungerende underdirektør i Skatteøkonomisk avdeling i Finansdepartementet.

kunden forbundet med å skifte flyselskap høy. Flypassasjerene vil derfor i valget mellom flyselskaper legge vekt på hvilket flyselskap de mest sannsynlig vil reise med i fremtiden. Dette innebærer at det flyselskapet som har flest reiser til og fra det området vedkommende flypassasjer er hjemmehørende i, vil komme mest fordelaktig ut. Men også selve belønningen, som i hovedsak vil være gratisreiser, favoriserer de flyselskapene som har stor markedsandel i et gitt område. Naturlig nok vil flypassasjerene verdsette et selskaps bonusreiser høyere dersom selskapet har mange destinasjoner og/eller hyppige avganger fra flyplassen i deres nærområde, eventuelt et stort nettverk av samarbeidspartnere, enn dersom selskapet kun har ruter til og fra et lite attraktivt reisemål.

Fordi bonussystemene gir konkurransefordeler til selskaper med stor markedsandel i et gitt område, bruker flyselskapene bonussystemene mest aggressivt i områder hvor de har stor markedsandel.¹³ Et flyselskap med mindre markedsandel kan kompensere sitt konkurransemessig dårligere utgangspunkt ved å gi hyppigere gevinst for opptjente bonuspoeng enn større konkurrenter. Det er også mulig for mindre selskaper å bli medlem av bonussystemet til et større selskap, men en slik deltagelse innebærer som oftest ekstrakostnader for det mindre selskapet. SAS' Eurobonus-system er utformet slik at passasjerene tjener opp et av selskapet fastsatt antall poeng på ulike rute-strekninger. På denne måten har SAS skaffet seg en enkel mulighet til å foreta en geografisk differensiering av bonuspoengene dersom konkurransesituasjonen skulle tilsi det. Selskapet kan f.eks. tildele et relativt sett lavt antall bonuspoeng på ruter til og fra flyplasser så lenge det har tilnærmet monopolstilling, mens selskapet svært fleksibelt kan øke antall bonuspoeng hvis det oppstår fare for at andre selskaper etablerer seg. Bare trusselen om å ta i bruk et slikt virkemiddel kan være nok til å begrense den potensielle konkurransen.

Bonusordningene gir som nevnt mulighet for at både opptjening av poeng og utbetaling av gevinst knyttes opp mot ikke bare selve flyreisen, men også andre typer tjenester som anses å være aktuelle for flypassasjerene, så som hotell, leiebil og kredittkort. Det er ikke vanskelig å tenke seg at produktspekteret kan komme til å utvides ytterligere. American Airlines har f.eks. innført en ordning hvor en kan tjene opp «frequent flyer»-kilometer ved å benytte et gitt telefonselskap for langdistansesamtaler. British Airways har på sin side innført et system hvor opptjente bonuspoeng kan benyttes til å kjøpe varer som selges ombord i flyet under reisen. I det ekstreme tilfellet kan en tenke seg at bonuspoengene vil ha et så omfattende bruksområde at de nærmer seg rene monetære

re enheter. Jo bredere produktspekteret knyttet til bonus-systemene blir, desto synligere blir fordelene de ansatte kan oppnå gjennom sitt arbeidsforhold, jf. forrige avsnitt.

I USA har det vært foreslått å innføre et system hvor flyselskapene må tillate salg og overføring av bonuspoeng. En slik ordning kunne fjerne innlåsningseffekten for de reisende, men ikke prinsipal-agent problemet for bedriftene. Flyselskapene i USA har uttalt at dersom det ble introdusert en slik ordning ville de slutte med bonusordningene.¹⁴

Både eksistensen av strukturelle såvel som strategiske etableringshindringer vil kunne gi de etablerte flyselskapene en stor grad av (regional) markedsrett i et deregulert luftfartsmarked. Uten en aktiv konkurransepolitikk, spesielt rettet mot å forhindre den type konkurransehindrende virksomhet som lojalitetsbonuser, storkundeavtaler m.m. representerer, er det vanskelig å se den umiddelbare suksessen med den pågående dereguleringen av europeisk luftfart.

Lojalitetsbonuser – mulig oppfølging fra myndighetenes side

Myndighetene kan redusere det incitamentet til overforbruk av flyreiser, hotellopphold m.m. for forretningsreisende som bonussystemene skaper ved å kreve at poengene skal tilfalle dem som faktisk betaler flyreisen, dvs. arbeidsgiverne.¹⁵ Umiddelbart kan det reises minst to innvendinger mot et slikt forslag: For det første er tiltaket trolig utilstrekkelig fra et konkurransemessig synspunkt, fordi det konkurransefortrinnet som bonussystemene kan gi eksisterende flyselskaper i de ulike (regionale) markedene, neppe forsvinner selv om bonuspoengene tilfaller arbeidsgiverne. Det økende omfanget av storkundeavtaler drar i samme retning. Dermed får en ikke hentet ut de potensielle gevinstene som dereguleringen av luftfartsmarkedet innebærer. For det andre kan det synes noe bakvendt at myndighetene skal pålegge bedriftene regler med sikte på å redusere et prinsipal-agent problem for dem, noe arbeidsgiverne selv skulle ha incitament til å gjennomføre.¹⁶ Debatten i Norge etter introduksjonen av EuroBonus tyder da også på at en del bedrifter og offentlige virksomheter har innsett problemet og lagt begrensninger på bruken av bonuspoeng opptjent på reiser m.m. betalt av arbeidsgiver. Dette kan også ha medvirket til at en både nasjonalt og internasjonalt har sett en utvikling i retning av at flyselskapene inngår avtaler om rabattordninger for virksomheter med stor etterspørsel etter flyreiser. Slike storkundeavtaler har ofte samme innlåsningseffekter, og dermed konkurransehemmende virkninger, som bonusordningene. Prinsipal-agent problemet mellom eiere og bedriftsledelsen/øvrigt ansatte utnyttes imidlertid ikke.

For mange arbeidsgivere kan det være økonomisk rasjonelt å opprettholde systemet med at poengene tilfal-

ler de ansatte så lenge bonusen i praksis er skattefri for mottaker.¹⁷ Med en høyeste marginalsatt på ordinære lønnsutbetalinger på nær 56 prosent inkludert arbeidsgiveravgift, kan arbeidsgiverne akseptere et visst overforbruk av flyreiser før avlønning via bonuspoeng blir bedriftsøkonomisk ulønnsom. Hvis asymmetrier i skattesystemet bidrar til sløsing i bedriftene, ville en naturlig respons fra myndighetenes side være å skattlegge fordelene knyttet til bonusreiser som lønn. Bruken av bonuspoeng opptjent på reiser m.m. betalt av arbeidsgiver er i prinsippet skattepliktig i Norge. De fordelings- og allokeringsmessige argumentene som kan gis for å skattlegge naturaltelseter, og som har motivert de endringene i skattereglene som har funnet sted på dette området de senere årene, er minst like sterke når det gjelder bonusreiser i arbeidsforhold som for andre typer naturaltelseter. Enkelte praktiske problemer kan imidlertid reises:

- Noen, foruten skattyter selv, må ha ansvar for å rapportere «fordel av bonuspoeng» til skattemyndighetene. Det mest nærliggende er at denne «noen» er arbeidsgiverne. Disse vil bli påført økte administrative kostnader, bl.a. fordi de må innhente opplysninger om bonuspoeng opptjent av de ansatte. På den annen side vil en ved dette få synliggjort private fordeler de ansatte oppnår via bedriftens reiseopplegg, noe som burde være av en viss interesse for arbeidsgiver.
- Et åpenbart problem er knyttet til verdsettelsen av fordelene ved de ulike bonusordningene. For den enkelte ansatte vil verdien av bonuspoengene ligge et sted mellom null og markedsprisen for den tjenesten bonuspoengene brukes til, avhengig av når og om bonuspoengene faktisk benyttes. For bedriften, som betaler flyreisen som gir opphav til bonuspoengene, er kostnaden ved frynsegodet summen av kostnadene knyttet til «for høye» billettpriser, «unødvendige» reiser og eventuelt tidskostnader dersom den ansatte velger lenger reisetid enn nødvendig, fratrasket eventuell redusert (vekst i) lønn.¹⁸ Fastsettelse av verdien av bonuspoengene er også komplisert fordi belønningssystemet er progressivt, slik at samme antall opptjente poeng har ulik verdi for ulike grupper av reisende, og slik at marginalverdien av bonuspoeng i og for seg er null helt til en når minstegrensen for når bonusreiser m.m. kan foretas. Alt dette bidrar til å gjøre det umulig å beregne fordelene av bonuspoeng på en «korrekt» måte.
- Et tilknyttet problem gjelder tidspunktet for skattlegging: Skal en skattlegge verdien av bonuspoengene på *opptjeningsstidspunktet*, eller skattlegge verdien av reisen når poengene *benyttes*? Verdsettelsesproblemet er størst hvis opptjeningsstidspunktet benyttes, jf. forrige strekpunkt. Ved verdsettelse av utnyttede bonuspoeng kunne en nok bygge på gjeldende retningslinjer om skattlegging av naturaltelseter.¹⁹ En slik løsning ville redusere de administrative kostnadene forbundet med skattleggingen, ved at verdsettelsen av bonusen kan

gjøres på grunnlag av den faktiske premien og ikke av opptjente poeng, og fordi antall skattytere som skattlegges for bonuspoeng reduseres. På den annen side kan en vanskelig pålegge arbeidsgiverne oppgaveplikt dersom skattleggingen først skjer når bonusen anvendes, siden arbeidsgiver ikke vil ha oversikt over de ansattes bruk av bonuspoengene. Det er heller ingen god løsning å pålegge flyselskapene oppgaveplikt over benyttede bonuspoeng fra tjenestereiser, bl.a. fordi det ikke uten videre ville gjelde utenlandske flyselskaper. I Sverige har en i forbindelse med innføringen av EuroBonus eksplisitt unntatt bonuspoeng opptjent på internasjonale flyreiser fra skatte- og trekkplikt.

De praktiske problemene, ikke minst i verdsettelsen, og de administrative kostnadene knyttet til fordelsbeskatning av bonuspoeng/-reiser kan bli markerte dersom en tar mål av seg til å utforme et «rettferdig» system i retning av å skattlegge ut fra den enkeltes nytte av opptjent bonuspoeng eller -reise. Trolig vil det mest rettferdige være så strenge regler at ingen skattytere så seg tjent med å samle bonuspoeng fra tjenestereiser m.m., og heller foretrakk avlønning f.eks. i form av penger. Skattleggingen av bonuspoengene er i prinsippet en *effektivitetsfremmende skatt*, ved at den korrigerer for en markedssvikt, og er som sådan ønskelig. Om den isolert sett har som konsekvens at skattegrunnlaget, og dermed skatteinntektene, faller bort er av underordnet betydning.

Hvis dels målet med, og iallfall virkningene av, skattlegging er å begrense omfanget av bonusreiser i arbeidsforhold så mye som mulig, er spørsmålet om en ikke like godt kunne forby «frequent flyer programs». I Sverige er det lagt begrensninger på bruken av lojalitetsbonuser i luftfartsmarkedet ved at svenske medlemmer ikke kan opptjene poeng på svenske innenriksstrekninger. I Danmark er det ikke lov for noen, uansett nasjonalitet, å opptjene poeng på innenriksmarkedet. Et alvorlig problem knyttet til eventuelle forsøk på å forby bonussystemer fra norske eller skandinaviske myndigheters side uten tilsvarende tiltak i andre land, er at SAS, Braathens S.A.F.E. og eventuelt andre skandinaviske flyselskaper får en konkurransemessig ulempe relativt til flyselskaper basert utenfor Skandinavia, som i et deregulert marked kan konkurrere på skandinaviske rutestrekninger. Slike tiltak ville derfor kreve internasjonal samordning, iallfall på europeisk, men helst på interkontinentalt nivå, for å unngå konkurransevidringer. Et annet problem med direkte forbud kan være at det gir flyselskapene incita-



*Hans Henrik Scheel,
cand. oecon. fra Universitetet i
Oslo, 1985, er fungerende
ekspedisjonssjef i
Skatteøkonomisk avdeling i
Finansdepartementet.*

ment til å konstruere lignende ordninger som ligger nær opp til det som uttrykkelig er forbudt, f.eks. de nevnte storkundeavtalene, og at det dermed kan gi opphav til langvarige juridiske vurderinger av hvorvidt forbudet skal gjøres gjeldende for det nye tilbudet eller ikke.

REFERANSER:

- Bailey, Elisabeth E. og Jeffrey R. Williams (1988); «Sources of Economic Rent in the Deregulated Airline Industry», *Journal of Law and Economics*, Vol. XXXI, 173-202.
- Borenstein, Severin (1989); «Hubs and High Fares: Dominance and Market Power in the U.S. Airline Industry», *RAND Journal of Economics*, Vol. 20, No. 3, 344-365.
- (1992a); «The Evolution of U.S. Airline Competition», *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, No. 2, 45-73.
- (1992b); Prospects for Competitive Air Travel in Europe, i Adams, W. J. (red.); *Singular Europe*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Brueckner, Jan K. og Pablo T. Spiller (1992); «Economies of Traffic Density in the Deregulated Airline Industry», Mimeo, November, University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Hagen, Kåre P. (1992); «prinsipal-agentteori: Implikasjoner for offentlig styring og politikk», kap. 3 i Sandmo, Agnar og Kåre P. Hagen (red.); *Offentlig politikk og private incitament*, Tano.
- Hope, Einar (1986); «Etableringsvilkår og konkurranse», i Brunstad, Rolf J. og Einar Hope (red.); *Markedsstruktur og konkurranse*, Bedriftsøkonomens Forlag, Oslo.
- Katz, Avery og N. Gregory Mankiw (1985); «How Should Fringe Benefits Be Taxed?», *National Tax Journal*, Vol. XXXVIII, No. 1, 37-46.
- Levine, Michael E. (1987); «Airline Competition in Deregulated Markets: Theory, Firm Strategy, and Public Policy», *Yale Journal on Regulation*, Vol. 4, 393-494.
- McGowan, Francis og Paul Seabright (1989); «Deregulating European Airlines», *Economic Policy*, Vol. 9, 283-344.
- Skattedirektoratet (1992); *Lignings-ABC 1992*, Grøndahl og Dreyers Forlag.
- U.S. Department of Transportation (1990); *Airline Marketing Practices: Travel Agencies, Frequent-Flyer Programs, and Computer Reservation Systems*, Report from The Secretary of Transportation's Task Force on Competition in the U.S. Domestic Airline Industry, Washington, D.C.

NOTER:

* Kommentaren ble skrevet mens forfatterne oppholdt seg som gjesteforskere ved Department of Economics, University of California, San Diego. Synspunktene i kommentaren står utelukkende for forfatternes regning og representerer ikke nødvendigvis oppfatningen hos forfatternes arbeidsgivere.

¹ American Airlines var først ute med et slikt program i 1981, jf. Bailey og Williams (1988), Borenstein (1992a) og U.S. Department of Transportation (1990). I tillegg til bonussystemer for flypassasjerene finnes tilsvarende systemer for reisebyråene, såkalte «travel agent commission override programs», også kalt «frequent booker programs», som belønner lojale reisebyråer. Disse har flere av de samme egenskapene som bonussystemene for passasjerene, og kan forsterke virkningene av «frequent flyer programs». Vi drøfter ikke slike lojalitetsfremmende tiltak overfor reisebyråene i denne kommentaren.

- ² Braathens S.A.F.E. har hatt et bonussystem, det såkalte BRA-kortet, lengre, men det var først ved introduksjonen av EuroBonus at den offentlige debatten om slike ordninger startet i Norge.
- ³ I det følgende vil vi konsekvent bruke begrepet poeng om fordelene som den reisende oppnår gjennom medlemsskap i de ulike bonussystemene.
- ⁴ I følge U.S. Department of Transportation (1990) var 32 pst. av alle voksne flypassasjerer i USA i 1986 forretningsreisende, mens 68 pst. av passasjerinntektene kom fra den samme gruppen. 72 pst. av de forretningsreisende i USA deltok på samme tidspunkt i minst ett bonussystem, mens det tilsvarende tallet for fritidsreisende var 23 pst.
- ⁵ Borenstein (1992a).
- ⁶ Hagen (1992) gir en grei oversikt over prinsipal-agent teori generelt og fokuserer spesielt på hvordan teorien kan anvendes på problemer i offentlig økonomi.
- ⁷ Et tilgrensende spørsmål som vi ikke skal ta opp i det følgende, er om bonussystemene kan bidra til et samfunnsøkonomisk tap ved at de kan være til hinder for minst mulig bruk av ressurser for å frembringe et («genuint») gitt behov for transport. Dette skyldes at bonussystemene som nevnt kan bidra til en kunstig høy etterspørsel etter luftfartstjenester, og at passasjerer ikke nødvendigvis velger den tilbyderer som kan levere tjenesten med minst mulig forbruk av ressurser.
- ⁸ Et unntak gjelder for statsansatte (og i prinsippet også for andre offentlig ansatte) i Norge, som ikke lenger kan benytte bonuspoeng opptjent på tjenestereiser m.m. til flyreiser, hotellbesøk eller bilutleie.
- ⁹ Begrepene er nærmere definert i bl.a. Hope (1986).
- ¹⁰ Det er imidlertid grunn til å understreke at konsentrasjonen på ruter mellom to byer, der de ulike selskaperes produkter er nære substitutter, er redusert de siste årene. Dette følger av at de ulike selskaperne nå kanaliserte trafikken via hvert sitt nav.
- ¹¹ Jf. Brueckner og Spiller (1992).
- ¹² Det har vært hevdet, bl.a. i Hope (1986), at det i alminnelighet ikke vil være mulig å anlegge etableringshindrende strategier uten at det finnes en eller annen strukturell etableringsbarriere.
- ¹³ Borenstein (1992a).
- ¹⁴ Borenstein (1992a).
- ¹⁵ Ifølge det svenske luftfartsverkets blad «Luftfart» er noen flyselskapers (Lufthansa og Finnair) bonussystemer utformet slik at bonusen tilfaller arbeidsgiveren.
- ¹⁶ Jf. imidlertid den mulige konflikten mellom bedriftseierne og -ledelsen som vi påpekte foran.
- ¹⁷ Borenstein (1989) skriver: «*Although such an incentive might raise a travel-purchasing firm's costs, frequent flyer programs also increase the compensation received by its employees. Furthermore, such compensation is not taxed. Thus, one can imagine an allocation of costs and benefits from such kickbacks in which the only net loser is the government. This may explain why firms that are large purchasers of air travel, such as IBM and GM, have not objected vehemently to frequent-flyer programs. Few firms have implemented strict monitoring of frequent-flyer miles acquired by their employees during business trips.*» Jf. også McGowan og Seabright (1989).
- ¹⁸ Katz og Mankiw (1985) viser at den optimale skattleggingen av frynsegoder er å inkludere enten den ansattes marginale verdsettelse av frynsegodet eller bedriftens marginale (netto) kostnad ved å frembringe frynsegodet i skatte- og trekkpliktig inntekt, og at de to fremgangsmåtene er ekvivalente i optimum. I Katz og Mankiws modell ses det imidlertid bort fra at frynsegodet kan innebære direkte ulemper for arbeidsgiveren.
- ¹⁹ Jf. Skattedirektoratet (1992), der det bl.a. heter: «*Naturalytelser (...) verdsettes til omsetningsverdi. Det skal ikke legges en forsiktig verdsettelse til grunn ved ligningen.*»

Pris til beste doktoravhandling i makroøkonomi

Norges Banks Fond til økonomisk forskning vil dele ut en pris på kr. 50 000 til beste doktoravhandling innen makroøkonomi. Formålet er å stimulere til økt satsing på makroøkonomisk forskning i Norge.

For å komme i betraktning må avhandlingen

- være levert til bedømmelse i perioden 1. juni 1993 til 1. mai 1995
- ved norsk universitet eller høyskole, eller av norsk statsborger ved et tilsvarende utenlandsk lærested.

Fondets styre vil dele ut prisen i februar 1996. Prisen vil kunne bli delt mellom flere avhandlinger, og styret forbeholder seg også retten til ikke å dele ut prisen dersom ingen avhandling finnes verdig.

To eksemplarer av avhandlinger som ønskes vurdert bes sendt til

Norges Banks Fond til økonomisk forskning
Utredningsavdelingen
Norges Bank
Boks 1179, Sentrum
0107 Oslo
innen 1. mai 1995.

Erling Steigum
Formann

Sighjorn Atle Berg
Sekretær

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 lønssatsene 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.

Medlemskap i *SF*

Tenker du på å melde deg inn i Sosialøkonomenes Forening?
Be om informasjon i sekretariatet, telefon 22 17 00 35,
telefax 22 17 31 55

ERIK HERNÆS:

Utdanning og inntekt – Struktur og utvikling 1970, 1980 og 1990¹

Folke- og boligtellingene gir et godt utgangspunkt for å studere langsiktige endringer i inntektsforskjeller mellom utdanningsgrupper. Denne artikkelen viser noen hovedtrekk basert på tellingene i 1970, 1980 og 1990. Som et eksempel vises det at inntektsforskjellen mellom personer med hovedfagsutdanning og personer med bare allmennutdanning fra videregående skole (Examen Artium) falt mellom 1980 og 1990, mens den var nokså lik i 1970 og i 1980.

Innledning og problemstilling

Sammenhengen mellom tilgangen av ulike typer utdannet arbeidskraft og relative inntektsforhold har nylig blitt analysert for Frankrike, Japan, Storbritannia og USA av Katz et al. (1993). Gjennom 1970-årene finner de at relative lønnsforskjeller har blitt kraftig redusert mellom utdannings- og yrkesgrupper. Denne utviklingen har delvis snudd gjennom 1980-årene, hvor inntektsforskjeller mellom utdanningsgrupper økte betydelig i de tre sistnevnte landene. Fokus i studien er på tilbuds- og etterspørselsendringer som årsak til endringer i relative lønnsforhold, og konklusjonen er at endringer i næringsstruktur og variasjon i tilgangen kan forklare en god del av endringene.

Edin og Holmlund (1993) konkluderer på liknende måte med at endringer i utdanningssammensetningen i arbeidsstyrken har påvirket de relative lønnsforholdene. De tar opp også avkastningen av utdanning som motivasjonsfaktor for utdanningssøkning og konkluderer med at relative lønnsforhold og arbeidsløshet etter endt utdanning kan forklare det meste av variasjonen i utdanningshyppighet i Sverige over perioden.

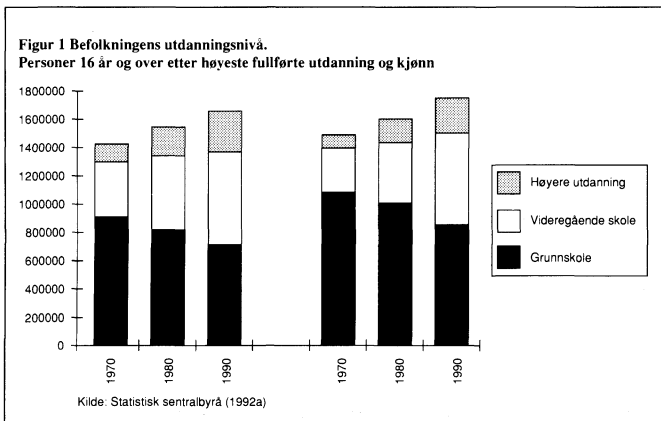
I forbindelse med Levekårsutvalgets innstilling (NOU 1993:17) gjorde jeg en del beregninger av sentrale trekk i sammenhengen mellom utdanning og inntekt i Norge i 1970, 1980 og 1990, hovedsakelig ut fra folke- og bolig-tellingene. Hovedvekten lå på å beskrive nivå på og endringer i relative inntekter mellom utdanningsgrupper, sammen med noen av endringene i næringsstruktur, utdanningssøkning og befolkningens utdanningsbakgrunn. Disse beregningene kan ha interesse i flere sammenhenger, blant annet som et (første) bidrag til en analyse av årsaker til og konsekvenser av den store tilstrømmingen til norske utdanningsinstitusjoner i de senere år. De viktigste resultatene er derfor gjengitt i denne artikkelen. Selv om jeg også fører beregningene noe videre, stammer den alt overveiende del av resultatene fra det som ble gjort for Levekårsutvalget. Da var tidsfristen svært kort, og beregningene bærer nok derfor preg av å være en første oversikt. Forhåpentligvis kommer likevel endel interessante trekk fram, og jeg håper også at arbeidet på temaet kan føres videre.

Mer utdanning

Utdanningssystemet i Norge har blitt bygget ut gjennom en årrekke. I 1960-årene ble niårig grunnskole innført, og i de siste 20 årene er videregående og høyere utdanning bygget kraftig ut. Innen videregående utdanning har ekspansjonen særlig kommet på yrkesrettede utdanninger, og relativt sterkest på administrasjon og økonomi. I de siste årene har ekspansjonen innen videregående utdanning særlig kommet innen videregående (2. og 3. års) kurs, med en økning fra 1981 til 1990 på 33% for klassetrinn 11 og 12 samlet, mot en økning på bare 7% på klassetrinn 10 (grunnkurs). Dette er vel ikke overraskende, idet dekningen på grunnkurs var nær ett årskull allerede i 1975. Ungdom i lære er ikke med i tallene, og tallet på inngåtte lærlingekontrakter har variert mellom 5 og 16 000 per år i perioden. Også høyere utdanning har ekspandert kraftig, men en vekst i tallet på studenter på klassetrinn 13 og over (se for eksempel Statistisk Sentralbyrå, 1992 for definisjon av klassetrinn) på 33% fra 1981 til 1990 (Statistisk sentralbyrå, 1983, 1992b og 1992c).

Den kraftige ekspansjonen i utdanningssystemet har gitt plass både til større kull og til større deltakelse fra hvert kull. I den forbindelse ville det vært interessant å se nærmere på endringer i fordelingen på sosialgrupper, jfr Langtidsprogrammet (Finans- og tolldepartementet, 1993), Aamodt (1982) og Album (1989).

Utdanningsnivået i befolkningen endrer seg fra år til år ved tap av utdanningskapitalen hos dem som dør, og ved tilførsel av ny utdanningskapital fra utdanningssystemet. Med den kraftige ekspansjonen i utdanningssystemet over en årrekke, er det stor forskjell på utdanningsnivået blant dem som kommer til og dem som går ut. Det gir en sterk heving av utdanningsnivået, som vist i figur 1 for perioden fra 1970 til 1990.

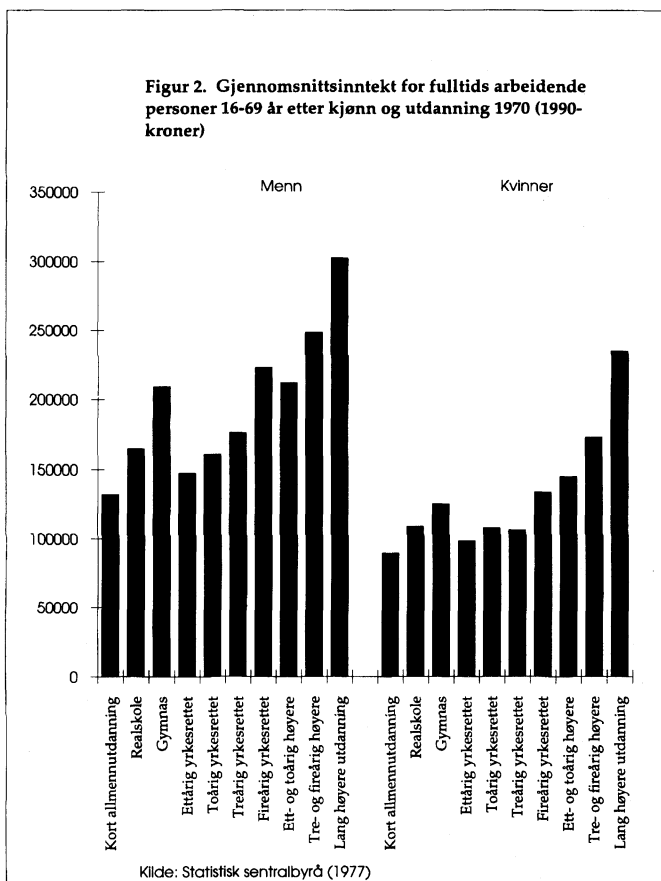


Erik Hernæs er Cand. oecon fra Universitetet i Oslo, 1972. Han er forskningssjef ved SNF-Oslo

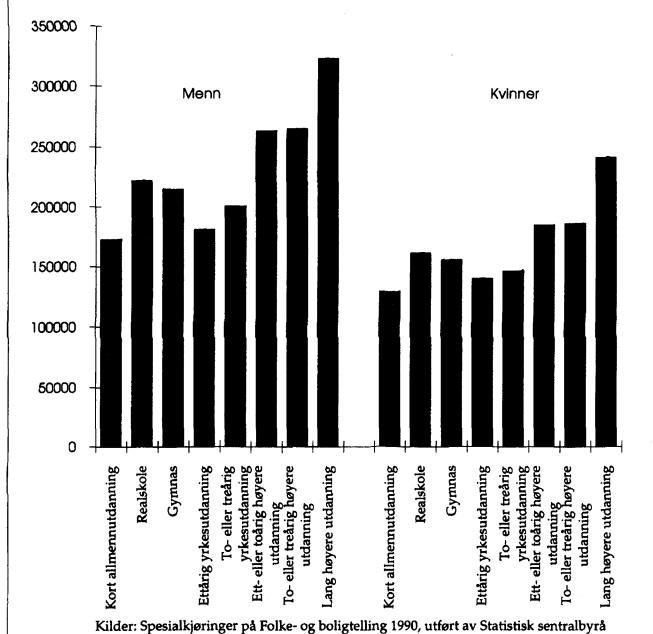
Utdanning og inntekt

I figurene 2 og 3 er det satt opp tall med utgangspunkt i folketellingene i 1970 og i 1990, for årsinntekt etter kjønn og høyeste fullførte utdanning. (Tall for 1980 vil bli vist i andre figurer). Det er her brukt pensjonsgivende inntekt, som langt på vei er definert likt i alle tellingene. Siden en da også har det samme begrep for alle grupper, unngås mange av de sammenlikningsproblemene som ofte oppstår i slike analyser. Et problem er likevel at inntekten kommer fra skatteopplysningene og gjelder et helt år. Siden måling av arbeidsinnsats er nokså grov i tellingene og heller ikke helt sammenliknbar i 1970 og 1990,

risikerer en å sammenlikne inntekt mellom persongrupper med nokså ulik arbeidstid. For å bøte mest mulig på dette, har jeg brukt opplysninger bare for fulltids arbeidende. Det vil for 1970 si personer som i 12-måneders perioden fram til tellingen arbeidet hel dag med mindre sykefravær enn 1 måned mens det for 1990 er personer som arbeidet minst 1000 timer i perioden (dette var tilgjengelig på kort varsel). For 1980 er det bli brukt tall for personer med minst 1300 timers inntektsgivende arbeid i 12-måneders



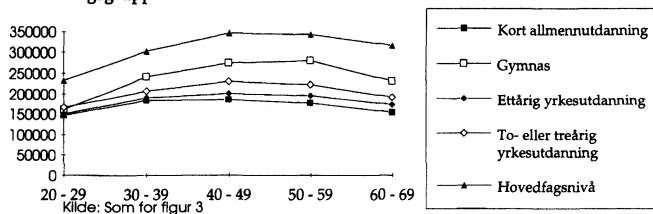
Figur 3. Gjennomsnittsinntekt for fulltids arbeidende personer i alderen 16-69 år etter utdanning og kjønn. 1990



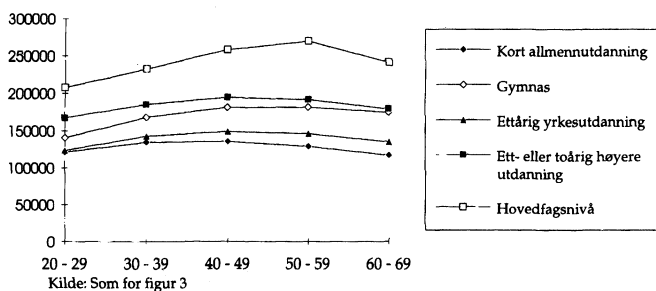
perioden fram til tellingen. Utdanningsgrupperingen i figurene 2 og 3 følger stort sett publikasjonen for 1970 (Statistisk Sentralbyrå, 1977a) og utdanningsgruppering brukt for 1990-tellingen, Vassenden (1993).

Materialet viser som ventet klar sammenheng mellom utdanning og inntekt. I 1970 hadde personer med bare kort allmennutdanning (folkeskole, framhaldsskole,

Figur 4. Inntektsprofiler over alder for menn i utvalgte utdanningsgrupper. 1990



Figur 5. Inntektsprofiler over alder for kvinner i utvalgte utdanningsgrupper. 1990



grunnskole eller folkehøyskole) under halvparten så høy inntekt som personer med embetseksamen. I 1990 var forskjellen noe mindre, men likevel klar. Siden forskjellen er omtrent den samme for begge kjønn, er det ikke sannsynlig at forskjellen skriver seg fra variasjon i arbeidstid som ikke har blitt fanget opp av grensen for arbeidstid. Når det gjelder yrkesutdanning, er det slående at kort yrkesutdanning gir lite i forhold til bare kort allmennutdanning. Effekten kommer først med flere års varighet, og personer med yrkesutdanning av samme varighet som gymnas tjener omtrent det samme.

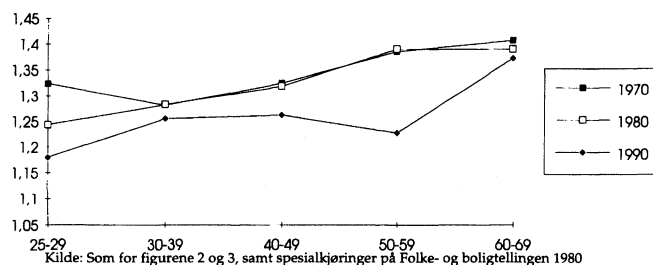
Også om vi deler opp etter alder får vi samme inntrykk av sammenhengen mellom utdanning og inntekt. Figurene 4 og 5 viser inntektskurver over alder for en del utvalgte utdanningsgrupper i 1990.

Det må understrekes at jeg i alle disse analysene har sett bort fra at seleksjonseffekter, altså at personkarakteristika som ikke er observert, kan påvirke både utdanningsvalg og inntekt. Det betyr at inntektsforskjellen mellom utdanningsgrupper ikke uten videre kan tolkes som effekter av utdanning på individnivå. Konklusjonene om endringer i relative inntekter er imidlertid mindre følsomme overfor seleksjonsproblemene.

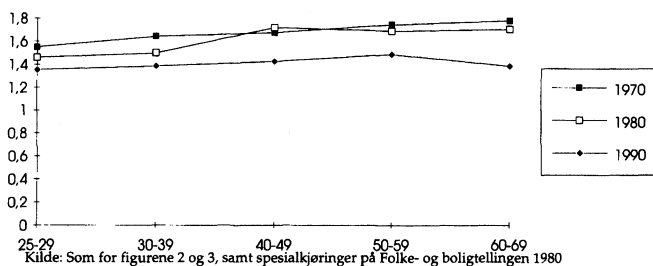
Endringer 1970, 1980 og 1990

De utenlandske studiene referert foran viser betydelig variasjon over tid i relative inntektsforskjeller, og for Sverige, klar sammenheng med utdanningssøkning. I en analyse av utdanningssøkning må en selvsagt være nøye med å spesifisere relative inntektsforhold som er relevante for den beslutningsprosessen en vil analysere. I en

Figur 6. Årsinntekt for fulltids arbeidende menn med hovedfagsutdanning i forhold til årsinntekt for fulltids arbeidende menn med gymnas



Figur 7. Årsinntekt for fulltids arbeidende kvinner med hovedfagsutdanning i forhold til årsinntekt for fulltids arbeidende kvinner med gymnas



Nasjonalbudsjettet 1994

I forbindelse med
fremleggingen av
Nasjonalbudsjettet
13. oktober bringer
vi kommentarer
av forsker
Rolf Jens Brunstad,
LOS-senteret
og adm.direktor
Trond R. Reinertsen,
Den norske
Bankforening

«Grått og trist» eller «trygt og godt»?

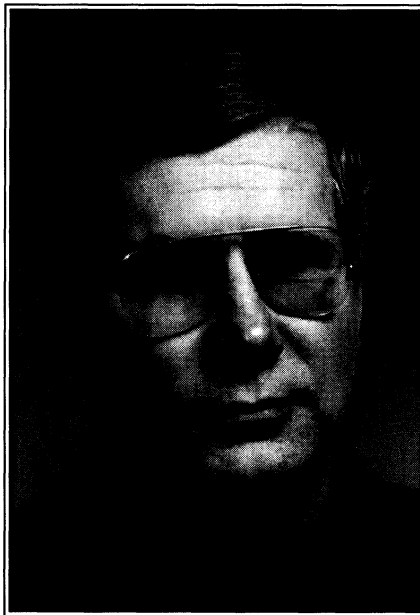
Moderat budsjett

Regjeringens nasjonalbudsjett for 1994 kan avhengig av ståsted karakteriseres som «grått og trist» eller «trygt og godt». Her dreier det seg hovedsakelig om en stø og forsiktig videreføring av den politikken som har vært drevet de siste årene. Budsjettet inneholder ingen djerpe og dristige utspill hverken i den ene eller andre retningen og neppe heller noen overraskelser for noen, i hvert fall når en tar hensyn til det som var kjent på forhånd gjennom de sedvanlige budsjettlekkasjene. Tatt i betraktning at vi i år har hatt et valg og at arbeidsløsheten, som av Regjeringen er definert som «jobb nr 1», er på sitt høyeste nivå siden krigen, må vel egentlig årets budsjett karakteriseres som særdeles moderat. De fleste kommentatorer synes å være enige om at det faktisk representerer en liten tilstramning i forhold til anslaget på årets regnskap. Dersom en bruker budsjettunderskuddet som indikator på ekspansiviteten i det økonomiske opplegget for neste år, synes det å være grunnlag for en slik konklusjon.

Forskjellige overskuddsbegrep

BI-professoren Knut Anton Mork uttalte på Dagsrevyen i en kommentar til budsjettet at en ikke måtte se seg blind på et enkelt tall, men det får en da heller ikke anledning til, slik statsbudsjettet nå presenteres. I forbindelse med fremleggelsen av fjorårets budsjett foretok Dagens

Næringsliv en opptelling og fant ut at det i nasjonalbudsjettet var referert til hele 13 forskjellige overskuddsbegrep, noe avisen anså som



Forsker
ROLF J. BRUNSTAD
LOS-senteret

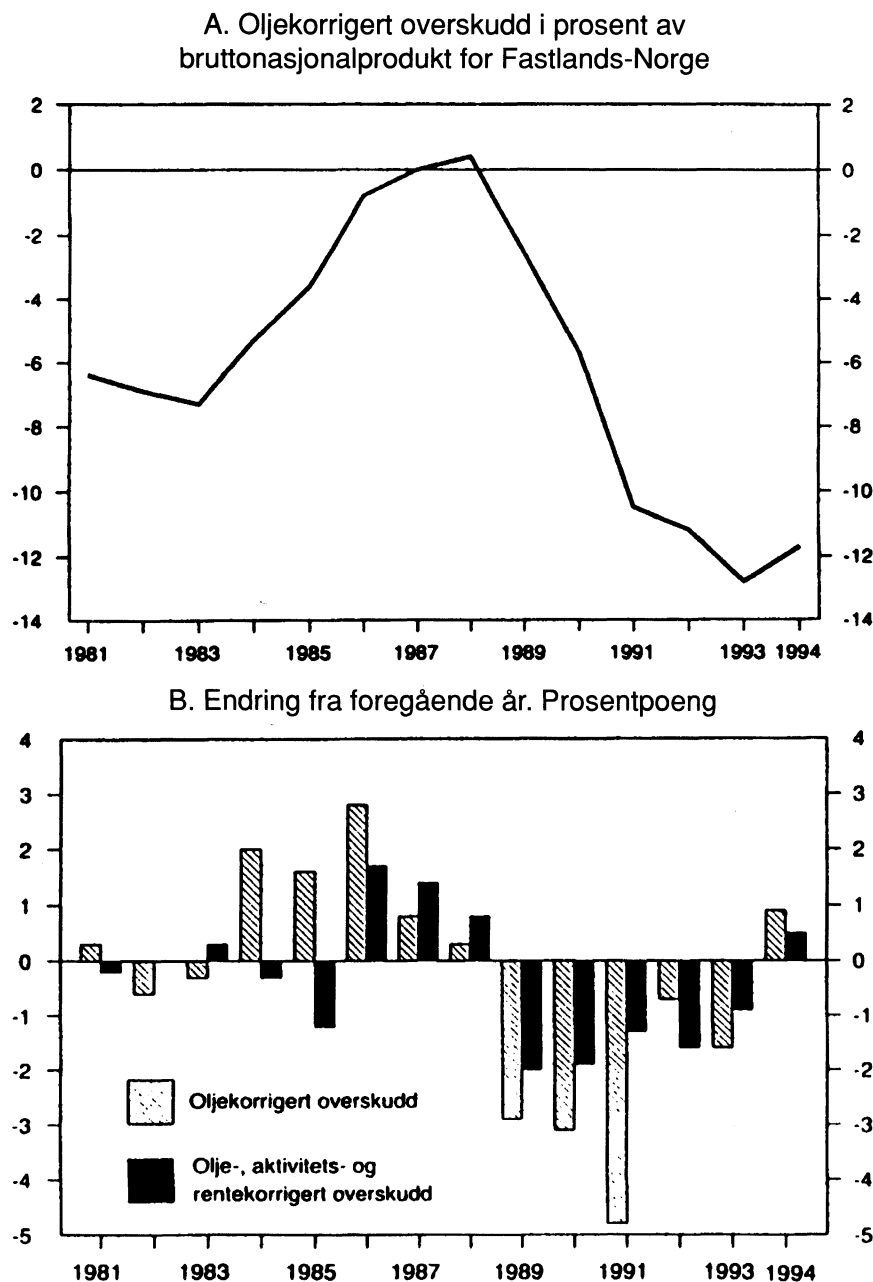
en særdeles forvirrende rekord. Jeg har ikke foretatt noen opptelling for å undersøke om årets budsjettdokument lever opp til fjorårets på dette punktet, men her er fremdeles nok av begreper å ta av. I kapittel 2.1 og i de forklarende «boksene» 2.1, 2.2 og 2.3 gjøres det et tilnærmet helhjertet forsøk på å klare opp i begrepene. Ifølge *statskassens overskudd før lånetransaksjoner* går underskuddet ned med 5 milliarder til 46 milliarder. Trekker vi fra kapitalinn-

skudd i forretningsdriften, slik at vi får *statskassens overskudd med aktiverte kapitalinnskudd i forretningsdriften* finner vi at dette underskuddet går ned med beskjedne 1 milliard til 35 milliarder. Legger vi til andre statsregnskap, i hovedsak Folketrygden, slik at vi får *statsforvaltningens overskudd med aktiverte kapitalinnskudd*, blir det imidlertid en økning i underskuddet på i overkant av 700 millioner. Legger vi til kommuneforvaltningens overskudd kommer vi endelig frem til fjorårets største nyskapning på begrepsfronten, det såkalte Maastrichtoverskuddet, eller *offentlig forvaltnings overskudd med aktiverte kapitalinnskudd*. Dette underskuddet øker med 1,7 milliarder til 25,9 milliarder eller 3,4% av BNP. Ifølge Maastrichttraktaten skal dette underskuddet ikke overstige 3 %, og årets statsbudsjett oppfyller altså ikke lenger kravene på dette punkt, en skjebne Norge for øvrig i øyeblikket deler med samtlige av EFs medlemsland.

Strukturelt underskudd?

I standard lærebøker i makroøkonomi deles ofte underskuddet på statsbudsjettet opp i en syklisk og en strukturell del. Den sykliske delen skyldes at konjunktursituasjonen avviker fra et normalår, f. eks. på grunn av sviktende skatteinntang og store stønadsutbetalinger i forbindelse med arbeidsløshet, mens det strukturelle underskuddet er det underskuddet en ville ha selv med normal skat-

Figur 2.1 Indikatorer for finanspolitikken. Oljekorrigert overskudd og olje-, aktivitets- og rentekorrigert overskudd



Kilde: Finansdepartementet.

teinngang og stønadsutbetalinger. Mens det sykliske budsjettunderskuddet nærmest automatisk vil bli oppveid av tilsvarende overskudd i konjunkturtopper, vil et strukturelt underskudd være et tegn på at finanspolitikken ikke kan opprettholdes på lang sikt, og at den må rever-

seres i senere perioder. Det overskuddsbegrep som kommer nærmest lærebokens strukturelle underskudd er *statsbudsjettets olje-, aktivitets- og rentekorrigerte overskudd*. En økning i dette underskuddet vil på samme måte som en økning i lærebokens strukturelle underskudd være

et tegn på at finanspolitikken er lagt aktivt om i ekspansiv retning, mens en reduksjon av underskuddet signaliserer en tilstramning. Som et signal på om finanspolitikken kan opprettholdes på lang sikt må dette underskuddet eventuelt sammenholdes med den antatte *permanentinntekten* fra oljevirksomheten. I budsjettokumentet oppgis det såvidt jeg kan se, ikke noe tall for dette underskuddet, hverken absolutt sett eller som endring fra foregående år. Det man finner, er en figur med stolpediagram, figur 2.1, hvor personer med skarpt syn kan avlese at underskuddet har blitt redusert med omlag 0,5 prosentpoeng i forhold til 1993. Prosentueringen er i forhold til BNP for Fastlands-Norge, slik at innstramningen vil utgjøre omlag 3 milliarder. Ser vi på det oljekorrigerede overskuddet (altså ikke aktivitetskorrigert) gir dette et underskudd for 1994 på 72 milliarder. Dette tallet er 27 milliarder kroner høyere enn den antatte permanentinntekten fra oljevirksomheten, som i budsjettokumentet er oppgitt til 45 milliarder. Det aktivitetskorrigerte underskuddet vil selvsagt være en god del lavere, men tallene antyder likevel at finanspolitikken fremdeles er noe mer ekspansiv enn det som kan opprettholdes på lang sikt.

Nødvendig oppbremsing?

Med årets budsjett har altså regjeringen lagt opp til en finanspolitikk som representerer en beskjeden oppbremsing av den ekspansive politikken som har vært fulgt siden 1988. Noen vil kanskje spørre seg om oppbremsingen egentlig er nødvendig, siden den offentlige sektor er i nettofordringsposisjon, i motsetning til hva som er tilfellet i de aller fleste andre land. Her kan det være på sin plass å peke på den betydelige usikkerheten i en rekke av de anslag budsjettet bygger på, med oljeprisen som den helt store jokeren. I budsjettet er det for 1994 lagt til grunn en oljepris på 120 kroner pr fat.

Dette er ikke spesielt høyt, men oljeprisen har vist seg å være svært vanskelig å forutsi, og i øyeblikket ligger den lavere. Underskuddet kan derfor godt tenkes å bli betydelig verre (men også atskillig bedre) enn antatt. Den store usikkerheten tilsier imidlertid stor grad av forsiktighet. Erfaringene fra Sverige burde også være en alvorlig advarsel om hva som kan skje når det strukturelle underskuddet kommer ut av kontroll.

Ostehøveltaktikk

For å få rom til aktiv arbeidsmarkedspolitikk foreslo Kleppeutvalget utgiftsnedskjæringer i størrelsesorden 5 milliarder kroner pr år i to år fremover. Årets kutt ligger et godt stykke under denne målsettingen og er i budsjettokumentet oppgitt til i overkant av tre milliarder kroner. Mye av de budsjetterte besparelsene er også basert på antatte virkninger av effektiviseringstiltak, som kanskje kan være vel optimistisk anslått. De største reelle kuttene ser ut til å komme i barnetrygden og legerefusjonsordningen, mens landbruksdepartementets bevilgning er redusert med 352 millioner kroner. På landbruksstøtten anbefalte Kleppe II utvalget atskillig sterkere kut, med nedskjæringer på fra 1 til 1,5 milliarder. Utvalget anbefalte også betydelige kutt i sykelønnsordningen bl. a. gjennom innføring av karensdager. Her nøyer regjeringen seg med å bokføre en antatt nedgang i sykefraværet som resultat av den frivillige avtalen mellom LO og NHO. Budsjettet bærer med andre ord ikke preg av noen særlig stor dristighet når det gjelder omprioriteringer, men det var kanskje heller ikke å vente i et valgår. Når man ikke tør gå særlig

langt i omprioriteringer og samtidig ønsker en viss forbedring av budsjettbalansen totalt, blir resultatet lett at en henfaller til en såkalt ostehøveltaktikk. Man foretar en proporsjonal nedskjæring på alle poster. Reaksjonene så langt på flere av departementenes detaljbudsjetter, tyder på at denne taktikken kan ha vært flittig i bruk i sluttfasen av budsjettarbeidet. Et eksempel fra mitt eget ståsted er de såkalte belønningsmidlene som utbetales for fullført veiledning av hovedfagsstudenter og doktorander. Denne ordningen ble innført i fjor, men i år er satsene kraftig redusert. En doktorand var i fjor verdsatt til 50.000 kroner, i år er dette redusert med 40% til 30.000. Uansett hva man måtte mene om verdien av dette tiltaket, virker det svært planløst å trappe det ned allerede nå, før man har fått noen mulighet for å se om det virker. Den slags utslag blir imidlertid ofte resultatet når budsjettnedskjæringer presses gjennom etter ostehøvelprinsippet.

Studieplasser mot ledighet

På kirke-, utdannings- og forskningsdepartementets budsjett legger vi også merke til at regjeringen viderefører sin linje fra de siste årene med en kraftig økning i antall studieplasser i universitets- og høgskolesektoren. Økningen i 1994 blir på 5000 plasser ifølge budsjettet. Med dette har antall studieplasser økt med hele 61 000 siden høsten 1988. Det er lite som tyder på at studiefrekvensen i Norge var lav i 1988 i forhold til land det er naturlig å sammenligne seg med, og siden 1988 har studiefrekvensen i Norge økt kraftig i forhold til f. eks. våre naboland Danmark og Sverige. Dette skjer samtidig som de ung-

domskullene som i årene fremover vil innta universiteter og høyskoler vil være betydelig mindre enn de som forlater studiestedene. Barnekullene i perioden 1966 til 1973 var på godt over 60 000 årlig, mens de på begynnelsen av 80 tallet var nede på rundt 50 000 nyfødte i året. Det betyr at det dramatisk økte antall studieplasser skal fordeles på stadig færre ungdommer i årene fremover. Om dette er en god politikk synes noe tvilsomt. På den ene siden kan det selvfølgelig hevdes at denne taktikken med å drysse et antall studieplasser tilsvarende innbyggertallet i en mellomstor by tilfeldig ut over sektorene for høyere utdanning ser ut til å virke. I budsjettokumentet oppgis det at snaut 6% av ungdomskullene mellom 16 og 24 år er ledige. Den tilsvarende prosentandelen var av Kleppeutvalget oppgitt til 12,8% i 1991. Det skulle i så fall bety at ungsomsledigheten er redusert til det halve i løpet av 2 år. På den andre siden kan denne strategien sammenlignes med den etterhvert noe forslitte klisjéen om å pisse i buksa for å holde varmen. Det er langt fra utenkelig at man bare utsetter problemene ved å bruke universitetene og høyskolene som varmestuer og oppbevaringsplass for å få ledighetskøene til å virke noe mindre. Problemene dukker høyst sannsynlig opp igjen senere, når frustrerte kandidater med høy studiegjeld oppdager at høyere studier allikevel ikke var noen inngangsbillett til interessante jobber med høy lønn. Om investering i utdanning skal være samfunnsøkonomisk lønnsom, krever det at utdanningen er relevant for de jobber som studentene tilsatt havner i. Dersom studentene til slutt ender opp i jobber som de like godt kunne ha klart uten denne utdanningen, er den ikke det.

– Vil næringslivet investere i Norge?

Det nye ved den økonomiske politikken fra regjeringen slik den fremkommer i Nasjonalbudsjettet 1994 er at utgiftene skal vokse mindre enn nasjonens samlede inntekter. Mye av reduksjonen i underskuddet i statsbudsjettet ligger riktignok ikke i positive tiltak, men mer tilfeldige utslag som økte inntekter fra Norges Bank og økt skatt pga. reduserte rentefradrag etter rentenedgangen.

I den utstrekning budsjettforslaget blir vedtatt og gjennomført, vil det likevel innebære at et bredt politisk flertall mener at underskuddet i statsbudsjettet er blitt for stort og at den offentlige sektors andel bør reduseres noe. I dette ligger dessuten en erkennelse av at det er bedriftene – og ikke det offentlige – som må løse sysselsettingsproblemet.

Det vesentlige nå er at det legges et grunnlag for solid, langsiktig investerings- og sysselsettingsvekst i Norge. Samtidig må ikke iveren etter *raske* resultater ta overhånd. Både internasjonale og nasjonale faktorer hindrer raske og positive resultater.

Veksten internasjonalt neste år ser ikke ut til å nå de høyder som er vanlige fra tidligere oppgangskonjunkturer, og økt internasjonal konkurranse presser bedriftenes fortjenestemarginer. Behovet for produktivitetsøkning i det globale markedet er fortsatt stort. Dette gjelder også norske bedrifter.

Nasjonalbudsjettet regner med fall i industriinvesteringene både i år og neste år, men vekst deretter. Sam-

ferdselssektoren og enkelte andre næringer ventes å øke investeringene. Paradoksalt nok betyr ikke et fall i industriinvesteringene mye for



Adm. direktør
TROND R. REINERTSEN
Den norske Bankforening

aktiviteten i norsk økonomi på *kort sikt*. Det skyldes at industriinvesteringer ikke utgjør mer enn ca. 10 pst. av de samlede investeringene. På lengre sikt vil lave investeringer i norsk fastlandsindustri og annen tjenesteytende næringsvirksomhet kunne gi oss for lite produksjonskapital til at sysselsetting og velferd kan øke. Investeringene er nå så lave at den samlede realkapitalen trolig reduseres fordi produksjonsutstyr ikke i tilstrekkelig grad vedlikeholdes eller bygges ut. Vi

satser med andre ord stadig mer på andre sektorer, ikke minst olje og gass, der investeringene har vært opptil 3 ganger så store som investeringene i tradisjonell industri.

Konsentrasjonen om olje gjør oss sårbare. Utsatthet og få fremtidsrettede vekstnæringer gjør at vi kan risikere en gjentakelse av situasjonen på kapitalmarkedet fra 1990 og 1991. Da gikk en del kapital ut av landet, selv om vi hadde store overskudd i driftsregnskapet overfor utlandet. Årsaken da og de nærmeste årene fremover vil kunne være forskjellige, men resultatet kan bli det samme.

Dette anser jeg som et så viktig poeng at det er på sin plass å repetere hendelsesforløpet:

- 1) Etter 3 år med store underskudd i driftsregnskapet overfor utlandet, som følge av oljeprisfallet i 1986, fikk vi et lite overskudd på 1,5 milliarder i 1989. I 1990 og 1991 økte overskuddet først og fremst takket være større produksjon av råolje og gass og stigen- de oljepriser i kroner. Overskuddet på driftsregnskapet beløp seg til ca. 56 milliarder for årene 1990 og 1991 under ett. Ser vi bort fra staten, statsbankene og Norges Bank kom publikums og bankenes driftsoverskudd opp i ca. 64 milliarder i samme periode.
- 2) Til tross for dette resulterte ikke overskuddet i økte midler plassert i norske banker. Overskuddet på driftsregnskapet ble holdt i

utlandet i stort omfang og lenger enn vanlig, bl.a. som følge av redusert tillit til norske banker i denne periode.

- 3) Kapitalutgangen, som kan anslås til ca. 30 milliarder i 2-års perio-

og det er ytterligere rom for nedsettelser. Men vil virkningene av rentenedgangen være like vekststimulerende som tidligere antatt? Svaret er trolig «ja» for husholdninger, i hvert fall hvis det skapes forventninger

vesteringer i utlandet. Samtidig forblir investeringene i norsk produksjonskapital lav. Det ser altså ut til å bli flere år med store overskudd på driftsregnskapet overfor utlandet, store beløp plassert i utenlandske

NORGE – VALUTABEHOLDNINGSANALYSE

Mrd. kr.	1990	1991	1992	1993 Jan.-juli
Driftsoverskudd overfor utlandet	22.6	33.1	17.8	12.6
Driftsoverskudd				
Staten, Norges Bank, statsbankene	-3.5	-4.7	-1.0	-0.6
Publikum og bankenes driftsoverskudd	26.1	37.8	18.8	13.2
Netto kapitalinngang til private og kommuner	-23.7	-10.0	-8.9	8.4
Netto kapitalinngang til andre finansinstitusjoner	13.6	-7.0	-9.9	8.0
Publikums netto salg av valuta til bankene	16.0	20.8	0.0	29.6
Netto kapitalinngang til private banker	-6.9	-35.5	-47.6	26.2
Netto kapitalinngang til statsbankene m.v.	-5.1	-3.1	-1.6	-1.0
Bankenes nettosalg av valuta til Norges Bank	4.0	-17.8	-49.2	54.8

den 1990-91, forsinket den nedtrapping i sentralbankfinansieringen av norske banker som myndighetene ønsket. Samtidig ble norske banker nødt til å nedbetale sin utenlandsgjeld som var blitt for dyr å betjene som følge av stadig dårligere kredittverdig-
het og dermed lånevilkår. Nedbetalingen av utenlandsgjeld fra norske banker beløp seg til ca. 43 milliarder i disse 2 årene og foranlediget valutaintervensjoner fra Norges Bank i størrelsesorden 13 milliarder.

For ca. ett år siden var bankenes utenlandsgjeld stort sett nedbetalt samtidig som tallene for driftsregnskapet overfor utlandet fremdeles viste et stort overskudd. I denne situasjonen var grunnlaget for en rentenedgang lagt. Rentenedgangen ble imidlertid utsatt pga. valutauroen i Europa.

Nå i 1993 er rentenedgangen et faktum; den har allerede vært stor,

om fallende ledighet. For bedriftene kan situasjonen arte seg litt annerledes uten ytterligere tiltak.

Regjeringen selv viser den samme skepsis i sine fremskrivninger frem til 1997. På side 168 i Nasjonalbudsjettet 1994 viser figurene 6.13 og 6.14 tydelig dette poeng:

– Finansinvesteringene i foretakssektoren fortsetter å stige slik som tilfellet har vært de siste par årene. Dette er for en stor del olje- og skipsfartsbedrifter, men trenden er den samme for bedrifter på fastlandet.

– Samtidig som finansinvesteringene i privat sektor stadig når nye høyder frem til 1997, forblir netto realinvesteringene for landet som helhet på et historisk lavt nivå, og anslås å utgjøre 5 pst. av landets disponible inntekt i 1997 – omtrent det samme som i 1991.

En stor del av sparingen i privat sektor havner dermed som finansin-

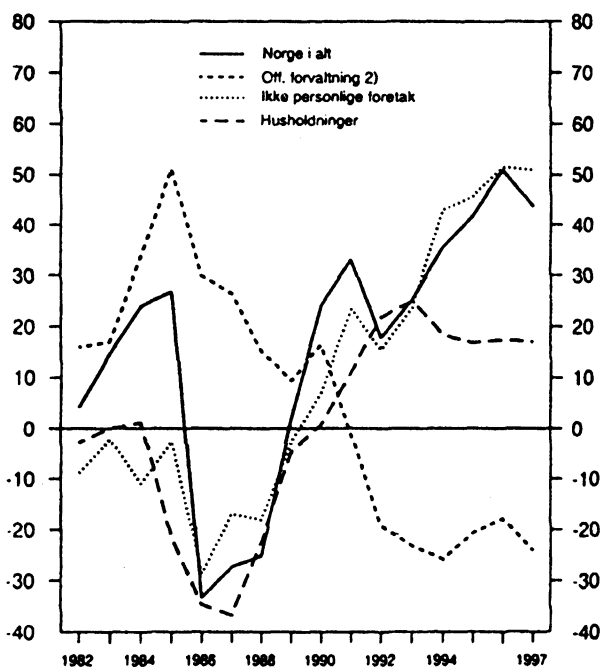
finansinvesteringer og lav realinvesteringsvekst – akkurat som i perioden vi nettopp har lagt bak oss.

Finansdepartementets «prognose» mht. nettofinansinvesteringene etter sektor på mellomlang sikt bør imidlertid ikke tas for bokstavelig. Snarere enn et definitivt anslag bør «prognosen» sees på som en oppsummering av de usikkerheter en står overfor, og andre forløp er derfor godt mulige. Mest positivt vil selvsagt høyere realinvesteringer være. Mest negativt vil være kapitalutgang og/eller høyere lønnsvekst enn forutsatt.

I en slik situasjon vil grunnlaget for lønnsomme og varige arbeidsplasser forbli en ugjort oppgave. Hva trenges for å legge dette grunnlaget? «Shoppinglisten» bør i hvert fall inneholde følgende:

– Statsutgiftene bør reduseres ytterligere. Særlig kommunesektoren må overvåkes nøye nå som

Figur 6.13 *Finansinvesteringer etter sektor¹⁾.
Mrd. kroner*

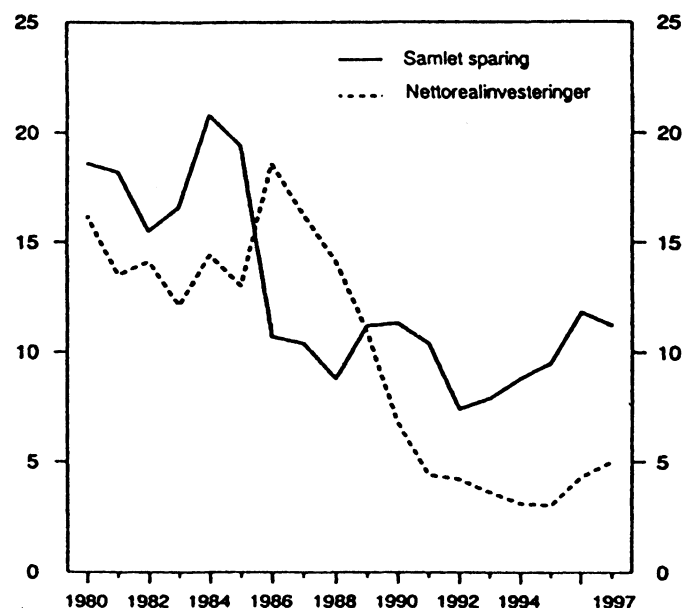


1) Anslag for 1993-97.

2) Finansinvesteringer i offentlig forvaltning inkluderer nettokapitalinnskudd i forretningsdriften inkl. statlig petroleumsvirksomhet.

Kilde: Statistisk sentralbyrå og Finansdepartementet.

Figur 6.14 *Samlet sparing og nettorealinvesteringer
for Norge som prosentandel av
disponibel inntekt¹⁾*



1) Anslag for 1993-97.

Kilde: Statistisk sentralbyrå og Finansdepartementet.

lave renteutgifter resulterer i økte ressurser.

- Kapitaldannelsen i privat sektor bør stimuleres ytterligere. Økt formueskatt, eksempelvis, gir motsatt effekt.
- Konkurransesevnen må styrkes med bl.a. fortsatt lav lønnsvekst.
- Kredittinstitusjonene må styrke sin egenkapital og derved sin

evne til å ta risiki. Et viktig skritt i denne retning er å erkjenne at flere av statsbankene nå savner den begrunnelse som lå til grunn for deres etablering.

- Sist, men ikke minst må utgangspunktet for en politikk med sikte på å fremme investeringene tas i at norsk næringsliv konkurrerer direkte med sine europeiske

naboer om å tiltrekke seg kapital til investeringsformål. Et uavklart forhold til EF eller en situasjon der Norge blir stående utenfor mens resten av Skandinavia melder seg inn, vil gjøre oppgaven om å øke investeringene i industri og annet næringsliv i Norge uendelig mye vanskeligere.



THE WIZARD OF ID

**Brant parker
and
Johnny hart**



©1998 CREATORS SYNDICATE, INC.

EUROPA-PRESS

PARKER-

analyse av personers beslutning om høyere utdanning, kan en kanskje la forholdet mellom inntekt for personer med gymnas og inntekt for personer med hovedfag inngå. Det finnes imidlertid også andre typer utdanning som kan komme med i den vurderingen personer tar. En må dessuten passe på sammenhengen mellom beslutningstidspunkt og datering av inntektsforhold. Vurdert i en incentivsammenheng, må derfor figurene 6 og 7 som gir forholdet mellom inntekt for personer med hovedfagsutdanning og inntekt for personer med gymnas, derfor tolkes med varsomhet, og ses på som en smakebit på hva en kan få ut av dette materialet.

Vi ser at mens de relative inntektsforholdene var nok så konstant mellom 1970 og 1980, falt inntektsgevinsten for langtidsutdannete fra 1980 til 1990, både for menn og kvinner. En analyse som tidligere er gjort (Hernæs og Thonstad, 1988) tyder videre på at også endringene i støtteordningene har svekket incentivene til lang utdanning, i hvert fall fram til slutten av 1980-årene. Dette er en annen utvikling enn den vi så i de andre landene i studiene referert ovenfor og stemmer heller ikke uten videre med den sterke søkningen til høyere utdanning. Imidlertid er det sannsynligvis uheldig å se på søkning til all høyere utdanning under ett. Figurene 6 og 7 gjelder hovedfagsnivå, og med mer tid til rådighet, bør en skille ut dette og spesifisere finere. En bør også undersøke nærmere hva det kan skyldes at inntekten for langtidsutdannete menn mellom 50 og 59 år faller såpass mye av i forhold til menn i samme alder med bare gymnas.

En bør være oppmerksom på at inntektsprofilene over alder i et bestemt år sammenholder ulike grupper av personer, og ikke gir faktiske inntektsprofiler for personer. Materialet gir mulighet for å lage også dette, men det har ikke blitt gjort i denne sammenheng. I analyser av personers utdanningsbeslutninger, kan det likevel argumenteres for at det som observeres (med større eller mindre grad av presisjon) av personene, er slike kurver på et bestemt tidspunkt.

Næringsutvikling

Ser vi på inntekter som bestemt i et marked, vil både tilbuds- og etterspørselsforhold spille inn. Mellom 1970 og 1990 har både næringsstruktur og næringers bruk av utdannet arbeidskraft endret seg. Mellom 1976 og 1991 gikk sysselsettingsandelene i primærnæringene og i industri tilbake både for menn og kvinner, mens andelen i tjenesteyting, derunder offentlig sektor, og i bank og finans økte. Materiale fra Arbeidskraftundersøkelsene er her brukt i en nokså grov analyse av effekten av næringsvridning. Analysen er gjort etter de samme linjer som i Eeg-Henriksen et al. (1982), Edin og Holmlund (1993) og Katz et al. (1993) og resultatene er vist i figur 8.

Vi ser at det mellom 1976 og 1991 har vært kraftig nedgang i andelen med bare grunnskole, mens andelen med to- eller treårig videregående eller høyere utdanning har økt kraftig. Endringen ser vi av de to stolpene på

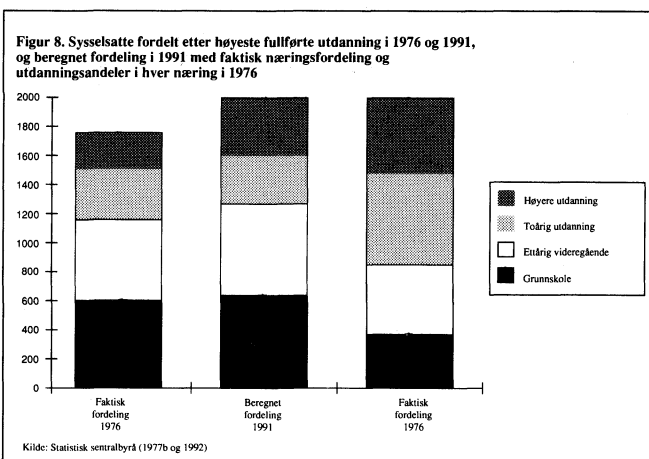
hver side. Stolpen i midten viser en hypotetisk fordeling i 1991, nemlig den vi ville hatt med næringsfordelingen slik den faktisk var i 1991, men med en utdanningsprofil i hver næring som i 1976. Forskjellen mellom denne stolpen og stolpen lengst til høyre skyldes da endringen i utdanningsandelene innen hver næring.

Med konstante utdanningsandeler i næringene, ville både andel og antall med videregående utdanning økt mellom 1976 og 1991. Det betyr at utdanningsintensive næringer har ekspandert, spesielt bank og finans og tjenesteyting. Det er imidlertid fortsatt langt igjen til den faktiske utdanningsfordelingen i 1991, slik at økningen i utdanningsintensiteten innen hver næring er langt sterkere enn effekten av vridningene fra mindre til mer utdanningsintensive næringer.

En tolkning er at det forholdsvis grove næringsnivået skjuler viktige endringer på etterspørselssiden. En annen tolkning er at vi har hatt en kraftig økning i «utdannings-tilbudet», som har blitt absorbert i arbeidsmarkedet ved reduksjon i relative inntektsforskjeller og avkastning av utdanning, slik vi så i foregående kapitler. Der så det ut til at dette særlig hadde skjedd mellom 1980 og 1990. Det må imidlertid understrekes at både oppdeling i perioder og utdanningsgrupperingen burde gjøres mer finmasket. Særlig periodiseringen kan være problematisk, siden vi har bruk tall fra folketellingene, som holdes bare hvert 10. år. Det er derfor sannsynligvis nødvendig med også andre datakilder.

Inntektsfordeling

Endringer i relativ inntekt mellom utdanningsgrupper, og i størrelsen på selve gruppene kan ha omfattende fordelingsvirkninger. Vi så ovenfor at avstanden mellom gruppene har minket. Samtidig har det blitt færre med kort og flere med lang utdanning. Siden vi har litt spin-kelt materiale til å måle livsinntekter, har vi sett på variasjon for en sentral aldersgruppe, 40-49 år. Samlet inntektsspredning kan måles på gruppenivå dersom en ser på samlet spredning ut fra gjennomsnittet, altså avviket i gruppegjennomsnitt multiplisert med antallet i gruppen. Spredningen innen hver utdanningsgruppe er da fjernet. I



tabellen nedenfor er for hvert år og for hvert kjønn, avstandene (uten hensyn til fortegn) mellom gjennomsnittsinntekten i hver utdanningsgruppe og den totale gjennomsnittsinntekten multiplisert med antall personer i hver gruppe og addert. Denne totale inntektsvariasjonen på gruppenivå er så regnet i prosent av samlet inntekts-sum.

Tabell 1. Inntektsspredning over utdanningsgrupper

	1970	1990
Menn	19,8	17,1
Kvinner	17,9	13,7

Målt på denne måten har spredningen gått ned, mest for kvinner. Det passer godt med bildet ovenfor, av at de med kortest utdanning hadde fått størst inntektsøkning.

Sentrale endringer i perioden

Et sentralt trekk er reduserte inntektsforskjeller og mindre spredning. Særlig har de lengst utdannede hatt liten inntektsvekst mellom 1980 og 1990. Samtidig har vi hatt økte utdanningshyppigheter i alle næringer (målt forholdsvis grovt). Dersom resultatene ikke bare er forårsaket av måleproblemer, for eksempel problemet med deltidarbeid, tyder dette på at avkastning av utdanning har avtatt, og at det kanskje skyldes stor tilgang i forhold til endringene på etterspørselssiden. Antall fulltids arbeidende personer (definert som angitt ovenfor) med utdanning på hovedfagsnivå har økt med 121% fra 1970 til 1990, mens antallet bare med kort allmennutdanning gikk ned til 56% prosent av utgangsnivået i samme periode.

Også tilpasningen mellom tilbud og etterspørsel når det gjelder type og innhold av utdanning som gis, i forhold det som etterspørres i bedrifter og forvaltning kan være verd oppmerksomhet. Det er tankevekkende at

yrkesutdanning kaster såpass lite av seg i forhold til gymnas og bare grunnskole. Spesielt gir kort yrkesutdanning lite i forhold til bare grunnskole.

REFERANSER:

- Album, D. (1989): Individ, arbeid og inntekt. En fordelingsanalyse, *Sosiale og økonomiske studier* 72, Statistisk sentralbyrå
- Edin, P.-A. og Holmlund, B. (1993): Avkastning och efterfrågan på høyere utdanning, *Økonomisk Debatt*, årgang 21, nr 1
- Finans- og tolldepartementet (1993): Langtidsprogrammet 1994-1997, St. meld. nr. 4 (1992-93)
- Eeg-Henriksen, F., Hernæs, E. og Larsen, K. A. (1984): Utdanning og arbeidsmarked mot år 2000. Del I, *Utredninger om forskning og høyere utdanning*, 1984:4, NAVF's utredningsinstitutt
- Hernæs, E. og Thronstad, T. (1988): «Vurdering av studiefinansiering», Arbeidsnotat nr. 27/88 fra Senter for anvendt forskning
- Katz, L. F., Loveman, G. W. og Blanchflower, D. G. (1993): «A Comparison of Changes in the Structure of Wages in Four OECD Countries», NBER Working Paper No. 2797
- Norges offentlige utredninger (1993): *Levekår i Norge. Er graset grønt for alle?*, NOU 1997:17
- Statistisk sentralbyrå (1989): Sosialt utsyn 1989, *Sosiale og økonomiske studier* 70, Statistisk sentralbyrå
- Statistisk sentralbyrå (1977a): Helårs- og heltidssysselsattes inntekter 1970, NOS A 886
- Statistisk sentralbyrå (1977b): Arbeidsmarkedsstatistikk 1976, NOS A 884
- Statistisk sentralbyrå (1983): Utdanningsstatistikk. Oversikt 1. oktober 1981, NOS B 416
- Statistisk sentralbyrå (1992a): Statistisk årbok 1992, NOS C 32
- Statistisk sentralbyrå (1992b): Utdanningsstatistikk. Universiteter og høyskoler 1. oktober 1990, NOS C 42
- Statistisk sentralbyrå (1992c): Utdanningsstatistikk. Videregående skoler 1. oktober 1990, NOS C 47
- Statistisk sentralbyrå (1992): Arbeidsmarkedsstatistikk 1991, NOS C 20
- Vassenden, Elisabetta (1991): Befolkningens høyeste utdanning. Revidert dokumentasjon, Interne notater 93/15, Statistisk sentralbyrå
- Aamodt, P. O. (1982): Utdanning og sosial bakgrunn, *Samfunnsøkonomiske studier* 51, Statistisk sentralbyrå

Jeg takker Statistisk Sentralbyrå for hjelpsomhet og effektivitet i produksjonen av data fra Folke- og boligtellingsen 1990, som er en viktig del av datagrunnlaget for mange av figurene. Utnyttelsen av dataene står for min egen regning.

Abonnement

Abonnement løper til oppsigelse foreligger

ARENT SKJÆVELAND¹:

Inflasjon og arbeidsledighet

– Hva kan pengepolitikken bidra med?

Jen artikkel i forrige nummer av Sosialøkonomen kom professor Steinar Holden med kritikk av de konklusjonene Amund Holmsen og jeg trakk i en empirisk undersøkelse av sammenhengen mellom inflasjon og arbeidsledighet i OECD-landene, jf. Holmsen og Skjæveland (1993). Holden mener at de resultatene vi fant ikke er et tilstrekkelig grunnlag til å hevde at den langsiktige Phillips-kurven er stigende. Holden gir imidlertid et ikke helt fullstendig bilde av hva vi skrev i vår artikkel (som forøvrig var en dokumentasjon av beregninger presentert i sentralbanksjefens årtale).

I artikkelen tok vi utgangspunkt i at på teoretisk grunnlag er det ikke noen grunn til å tro at det på lang sikt er noen sammenheng mellom inflasjon og arbeidsledighet. Vi forsøkte så å belyse dette ved hjelp av empiri, og stilte spørsmålet: Er det slik at de land som har godtatt en høyere prisstigning, har fått betalt for dette i form av lavere arbeidsledighet? Svaret på dette var et temmelig klart *nei* i følge den empiriske analysen. Tvert i mot indikerte våre data for OECD-landene at det på lang sikt er en positiv korrelasjon mellom inflasjon og arbeidsledighet. De land som har lavest inflasjon har også lavest arbeidsledighet.

Derimot var vi temmelig forsiktig i tolkingen av dette resultatet. Vi skrev:

«Det er gode grunner til å tro at høy og varierende inflasjon innebærer realøkonomiske kostnader som på lang sikt reduserer veksten i økonomien og bidrar til høyere arbeidsledighet enn vi ellers ville ha hatt. Det kan derimot være tvil-

somt om det er disse mekanismene alene som forklarer den sterke positive sammenhengen mellom arbeidsledighet og inflasjon vi har funnet i dataene for OECD-landene. Forskjeller i arbeidsmarkedets funksjonsmåte (mellom land) er nok en like viktig forklaring på hvorfor noen land både har høyere ledighet og høyere inflasjon enn andre.

Policy-konklusjonen blir derimot i stor grad den samme uansett hvilken av disse modellene som ligger bak sammenhengen vi har observert. Det er ikke ved å godta høyere inflasjon at en på lang sikt sikrer lavere arbeidsledighet, men ved å få arbeidsmarkedet til å fungere bedre. En slik konklusjon burde ikke være særlig oppsiktsvekkende. Den er godt i samsvar med f.eks. Sysselsettingsutvalgets innstilling.»

I politikk-konklusjonen ser det ut til at Holden er enig med oss. Det er nesten som å høre sentralbanksjefen når Holdens skriver at «en viktig lærdom av kostnadene ved inflasjonsbekjempelse er at vi bør unngå at inflasjonen stiger tildet samme nivå igjen, slik at vi ikke behøver å løse det samme problemet en gang til. Dette er ingen lett oppgave, og det er naturlig å tenke over om endringer i det politiske system kan gjøre problemet lettere.» Med dette som utgangspunkt, fremhever Holden at nyere makroøkonomisk teori legger vekt på at myndighetene «må gjennomføre en troverdig binding til en prisstabiliseringspolitikk».

Dette er ganske andre toner enn en del av de reaksjoner som kom etter sentralbanksjefens årtale der han

fremhevet at økt inflasjon ikke er noen varig løsning på arbeidsledighetsproblemet. Disse reaksjonene så ut til å være basert på at det på lang sikt skulle eksistere et bytteforhold (en fallende sammenheng) mellom inflasjon og arbeidsledighet, slik f.eks. Strøm og Fredriksen (1992) hevder. Men en slik fallende sammenheng har Holden, på samme måten som vi, liten tro på.

I sin artikkel er Holden mest opptatt av *ulempene* et prisstabilitetsmål vil kunne innebære dersom det defineres for ambisiøst. På sett og vis er dette å starte debatten i «feil ende». Utgangspunktet burde snarere være en diskusjon av hvorfor et prisstabilitetsmål for pengepolitikken kan være en fornuftig løsning, og så får en sørge for å definere dette målet på en slik måte at en unngår de problemer Holden påpeker.

La meg derfor i det følgende forsøke å svare på noen av Holdens innvendinger med et slikt utgangspunkt.

Behov for et «nominelt anker» også med flytende valutakurs

Norges Bank sendte den 28. oktober 1993 et brev til Finansdepartementet hvor en la vekt på prisstabilitet burde være retningslinjen for den norske pengepolitikken når vi nå har flytende valutakurs. En tok her utgangspunkt i at det kan ta forholdsvis lang tid før en på nytt kan gå tilbake til et system med faste valutakurser. Banken vil i forkant av Revidert Nasjonalbudsjett 1994 komme tilbake med en vurdering av de internasjonale erfaringene med hvorledes pengepolitikken bør innrettes under flytende valutakurser og om relevansen for norske forhold.

I brevet sa sentralbanken bl.a.:

«Tidligere fungerte den faste valutakursen som et «nominelt anker» for økonomien, og bidro dermed til å holde pris- og lønnsveksten på linje med land som selv hadde gjort et stabilt prisnivå til mål for pengepolitikken. Det bør vurderes om det er behov for en langsiktig forankring av målsettingen for pengepolitikken også under det nåværende flytekursregimet.

I Norges Banks brev vedrørende Revidert nasjonalbudsjett ble det understreket at «pengepolitikken bør videre rettes inn mot å etablere et kursleie for kronen som markedene vil ha tillit til. Dette forutsetter en forsvarlig prisstabilitet.» I sentralbanksjefens årstale for 1993 ble det uttrykt slik at «Det er derfor enda viktigere nå enn den gang vi hadde fastkurs at vi både sier og viser at prisstabilitet er pengepolitikken langsiktige mål».

Erfaringen fra små land med forholdsvis lang erfaring med flytende valutakurser er at også et flytekursregime kan lede til temmelig høy inflasjon. Ut fra dette har en i andre flytekursland kommet fram til at det er viktig å skape tillit til at den fleksibilitet som ligger i flytende valutakurser ikke blir misbrukt ut fra hva som på kort sikt kan være bekvemt. De har derfor funnet det nødvendig å stille opp klare mål for pengepolitikken som skal sikre prisstabilitet også innenfor et flytekursregime.»

Den realøkonomiske begrunnelsen for å holde inflasjonen lav er velkjent i Norge. Dette har jo nettopp vært begrunnelsen for en meget lang tradisjon med faste kurser, først mot edelt metall (gull og sølv) og siden mot andre valutaer. Det kan kanskje være på sin plass å minne om at da Norges Bank ble opprettet i 1816 og Stortinget fastsatte sølvinnholdet i den norske speciedaleren, ble dette gjort etter en 80 år lang periode med høy inflasjon og til tider sterk svekkelse av pengeverdien. Å gi en garanti for

pengenes verdi ble derfor sett på som svært viktig.

I dag går en ikke så langt som Stortinget den gang gjorde og som faktisk ble gjentatt drøyt hundre etterpå etter første verdenskrig. Den gangen siktet en mot absolutt stabilt prisnivå i den forstand at dersom pengenes verdi i forhold til sølv/gull først ble svekket, skulle en etterpå bringe verdien tilbake igjen. En slik pari-politikk kan som kjent lett lede til deflasjon og alvorlig tilbakeslag i økonomien.

Den moderne varianten av prisstabilitet, som legges til grunn av de land som har flytende valutakurser, er at en skal sørge for å holde inflasjonen lav. Men hvis en mislykkes et år, skal ikke dette oppveies med prisfall året etter. Siktemålet skal være å sørge for at et eventuelt prissjokk ett år ikke får forplante seg i høyere prisvekst også årene etter. En tillater med andre ord det som kalles for «base drift».

Realøkonomiske gevinster ved prisstabilitet

De realøkonomiske gevinstene ved prisstabilitet, definert som lav inflasjon, er selvfølgelig en del av «barne-lærdommen» for oss økonomer, men noen ganger kan en likevel få inntrykk av at det er blitt glemt underveis. La oss derfor likevel bruke noen setninger på dette.

Med en lav prisstigning kan planlegging skje under større sikkerhet, det blir mindre fluktasjoner i rentenivået og det blir mindre behov for sterke omlegginger i den økonomiske politikken. Stabile priser letter også gjennomføringen av lønnsoppgjørene fordi en i større grad unngår den vanskelige diskusjonen om hva som er reallønnsvekst og hva som bare er kompensasjon for prisstigningen. Med et skattesystemet som er nominelt basert, slik som det norske, vil en dessuten kunne få betydelige realøkonomiske vridninger når prisstigningen er høy. Resultatet av slike vridninger blir feilallokeringer av kapitalen i samfunnet og etterhvert en lavere økonomisk vekst enn vi ellers kunne ha fått.

De realøkonomiske kostnadene ved inflasjon er, som Holden påpeker, særlig store når en skal prøve å få inflasjonen ned igjen. Flere av de flytekurslandene som har definert prisstabilitetsmål for pengepolitikken har nettopp stått i en situasjon hvor det å redusere inflasjonstakten har vært problemet. Her er Norge i den heldige situasjon at vi ikke står overfor et slikt problem. Poenget for oss må snarere være å sørge for at pengepolitikken innrettes slik at en tar vare på det som er vunnet ved det nåværende lave inflasjonsnivå, slik at en kan unngå en situasjon med forsterket inflasjon som man om noen år må bringe tilbake med de realøkonomiske kostnadene det da vil innebære. På dette punktet er jeg således fullt ut enig med Holden.

En forpliktelse til ikke å foreta konkurrerende devalueringer

Bakgrunnen for at Bretton Woods-systemet ble etablert etter andre verdenskrig var de negative erfaringene en hadde fra mellomkrigstiden med såkalte konkurrerende devalueringer som etterhvert ledet til innføring av forskjellige former proteksjonistiske tiltak for å beskytte seg mot det som ble oppfattet som «unfair» konkurranse fra andre land. Bretton Woods-systemet som innebar faste kurs mellom de aller fleste valutaer, fungerte fra 1945 til 1971. Systemet er siden blitt erstattet med et fastkurssamarbeid i Europa, først den såkalte «slangen» og siden ERM-samarbeidet, mens valutakursen mellom hovedvalutaene (dollar, yen og de europeiske valutaene) har vært flytende.

Tilbakeslaget i fastkurssamarbeidet i Europa tidligere i høst og den meget sterke svekkelsen av enkelte europeiske valutaer har skapt usikkerhet om vi på nytt kan stå foran en periode hvor konkurrerende devalueringer vil bli forsøkt benyttet som et virkemiddel. I brevet fra Norges Bank sier en:

«Etter de mislykkede erfaringene med konkurrerende devalueringer på 1930-tallet og delvis også på slutten av 1970-tallet og på begyn-

nelsen av 1980-tallet, legger de fleste land nå vesentlig vekt på at en skal unngå en slik politikk. En har etterhvert erkjent at det ikke er mulig å få en varig lavere arbeidsledighet ved å godta høyere inflasjon. Denne erkjennelsen har fått betydning for hvordan andre land har utformet de langsiktige mål for pengepolitikken. I en internasjonal situasjon hvor det på nytt kan være fare for konkurrerende devalueringer, har en lagt særlig vekt på at målene for pengepolitikken må innebære en klar forpliktelse til ikke å gå inn på en slik linje.»

Et eksplisitt definert inflasjonsmål for pengepolitikken gir nettopp et signal om at en sikter mot å unngå en politikk som innebærer konkurrerende devalueringer, jf. f.eks. den kanadiske sentralbanksjefen, Crow (1993). Dette betyr ikke at de landene som har definert slike mål sikter mot å unngå enhver svekkelse av valutakursen. Poenget er at svekkelsen ikke skal være sterkere enn at den er forenlig med inflasjonsmålet, og politikken skal være symmetrisk slik at en lar valutakursen styrke seg igjen når prisstigningen er sterkere enn inflasjonsmålet tilsier.

Ambisjonsnivået for prisstabilitetsmålet

Holdens bekymring for at inflasjonen kan bli for lav er jeg langt på vei enig i dersom prisstabilitet defineres som en stigning i konsumprisene som i gjennomsnitt ligger på null, slik Holden refererer til at EF-kommisjonen har gjort. I tillegg til Holdens poeng med at lønnskontrakter er nominelt basert, kan det også anføres at konsumprisindeksen har en tendens til å overvurdere prisstigningen. En klarer ikke fullt ut å skille mellom produktforbedringer og rene prisøkninger, og anslag for USA antyder at dette kan ha bidratt til rundt 1 prosentpoeng pr år til prisveksten for varige forbruksgoder mellom 1947 og 1983. For veksten i den totale konsumprisindeksen kan dette bidra med i underkant av 1/2 prosentpoeng

pr år. I de fleste land defineres derfor ikke prisstabilitet som null prosent inflasjon.

I brevet fra Norges Bank sies det om dette:

«Med prisstabilitet menes imidlertid ikke at den gjennomsnittlige prisstigningen skal være lik null, men at den skal holdes på et så lavt nivå at den ikke skaper vesentlige vridninger i økonomien og dermed innebærer realøkonomiske kostnader. Den presise definisjonen av dette varierer noe mellom de land som har flytende valutakurser. Noen er mer ambisiøse enn andre, men gjennomgående er målet at inflasjonen målt ved veksten i konsumprisindeksen skal ligge i området 1-3 prosent.»

En nærmere omtale av hvordan de land som har stilt opp eksplisitte inflasjonsmål for pengepolitikken, har en valgt å definere dette målet gis i Skjæveland og Langbraaten (1993).

Det sitatet Holden gir fra EF-kommisjonens rapport, og som han baserer mye av sin argumentasjon på, er derfor ikke på linje med den rådende oppfatning verken i sentralbankene eller i regjeringene i de land som har flytende valutakurser. Det er vel også liten grunn til å tro at den europeiske sentralbanken (ECB) skulle legge en slik fortolkning av prisstabilitet til grunn som sitatet indikerer. Forøvrig er det ikke Kommisjonen, men ECB selv som kommer til å definere hva som skal legges i prisstabilitet. ECB skal i denne sammenheng også legge vekt på slike hensyn som Holden påpeker. Her er nok ikke Kommisjonens rapport mer enn et innspill, og akkurat på dette punkt et lite vellykket sådant, i debatten.

Holdens bekymringer er særlig knyttet til at den lønnsveksten et prisstabilitetsmål innebærer, kan bli så lav at dette skaper realøkonomiske kostnader – dels fordi det ligger rent juridiske og moralske bindinger på lønnsattsene som gjør at de vanskelig kan gå ned, og dels fordi fagforeningene vil kunne få problemer med å legitimere sin eksistens overfor sine medlemmer dersom de ikke oppnår

et visst minstenivå på den nominelle lønnsveksten. Holden sier ikke noe om hvilket minstenivå for lønnsveksten han anser nødvendig, men han sier at «nominell lønnsstivhet bare (er) av betydning dersom både inflasjon og produktivitetsvekst er meget lave, slik at gjennomsnittlig lønnsvekst også er lav. Dette betyr ikke at vi kan glemme problemet, for vi har ingen garanti for at produktivitetsveksten vil bli høy i årene fremover.» Det siste tiåret har vært preget av en vesentlig svakere produktivitetsvekst i norsk økonomi enn vi tidligere har vært vant til. I Nasjonalbudsjettet for 1994 påpekes det at den underliggende veksten i arbeidsproduktiviteten i fastlandsøkonomien fra 1981 til 1993 var 1,4 prosent (ekstraktive næringer, offentlig forvaltning og korreksjonsposter er holdt utenom og det er korrigeret for endringer i næringssammensetning). På lang sikt må en anta at produktivitetsøkninger i hovedsak slår ut i høyere lønninger. Selv med en produktivitetsvekst på bare 1,4 prosent, innebærer et inflasjonsmål for pengepolitikken, hvor en sikter mot en prisstigning på 1-3 prosent, at den nominelle lønnsveksten på lang sikt dermed vil bli liggende i området 2 1/2 – 4 1/2 prosent.

Til dette må det videre tilføyes at når en først innfører et prisstabilitetsmål for pengepolitikken, er det jo nettopp i situasjoner når økonomien er inne i en nedgangskonjunktur og lønnsveksten er lav, at pengepolitikken vil kunne bidra til en noe mer ekspansiv utvikling enn det som er mulig innenfor et fastkursregime. Og motsatt, innstramminger i pengepolitikken vil være aktuelle i de perioder der pris- og lønnsveksten er forholdsvis høy.

Det er forøvrig lett å tenke seg situasjoner hvor en fast valutakurs faktisk innebærer et høyere ambisjonsnivå for pengepolitikken enn et prisstabilitetsmål. Med en fastlåst valutakurs vil for høy pris- og kostnadsstigningen ett år, måtte oppveies av tilsvarende lavere stigning i årene etter. Dersom lønnsveksten hos våre handelspartnere kommer tilstrekkelig langt ned, kan det være vanskelig å

få til dette uten betydelige realøkonomiske kostnader. I en slik situasjon ville et prisstabilitetsmål for pengepolitikken, spesifisert som et eksplisitt inflasjonsintervall, innebære at en kunne oppnå det samme med lavere realøkonomiske kostnader.

Sammenhengen mellom prisstabilitet og økonomisk stabilitet

Holden uttrykker en viss bekymring for at et prisstabilitetsmål kan gi en mindre stabil utvikling i realøkonomien. Han tar utgangspunkt i en situasjon hvor en f.eks. får en kraftig økning i importprisene, og sier at da vil en sentralbank «som tar sin overordnede målsetting om prisstabilitet på alvor, måtte stramme inn for å unngå økt prisnivå. Dette vil slå ut i økt arbeidsledighet, som lett kan bli langvarig på grunn av hysterese-effekter.»

Det kan være en fare for en slik utvikling Holden her skisserer dersom inflasjonsmålet defineres som et kortsiktig mål som skal være oppfylt til enhver tid. Men som det fremgår av Skjæveland og Langbraaten (op.cit), har de land som har definert slike mål lagt vekt på at de er *mellomlangsigte*. Ut fra dette er det rimelig å legge til grunn at dersom en f.eks. får et sjokk i importprisene, er det ikke primært førsterunde-effektene av dette som skal stoppes, men andrerunde-effektene. Poenget er å stramme til akkurat så mye at en unngår at ulike typer av sjokk får feste seg i prisdannelsen og gir varige endringer i inflasjonstakten. Siktemålet er således å unngå at en via pris- og lønns-spiraler skal få høyere inflasjon også de påfølgende årene.

At et prisstabilitetsmål for pengepolitikken i et regime med flytende valutakurser kan åpne for at pengepolitikken kan spille en annen rolle i stabiliseringspolitikken, var i denne omgang ikke tema for Holdens artikkel. Hadde han også tatt opp dette, ville poenget over blitt nyansert til at dersom prisstabilitetsmålet defineres for ambisiøst, vil ikke pengepolitikken i *samme grad* kunne bidra til en mer stabil realøkonomisk utvikling.

Her kan det kanskje være på sin plass å vise til Svensson (1993) og Sardelis (1993) som begge påpeker at et system med faste valutakurser faktisk kan bidra til å forsterke konjunktursvingninger. Svenssons poeng er at når økonomien er inne i en lavkonjunktur bidrar en fast valutakurs, der den nominelle renten er knyttet til renten i utlandet, til at realrenten øker når prisstigningen går ned. En slik effekt forsterkes dersom det oppstår devalueringss forventninger når økonomien er inne i et tilbakeslag - da må den nominelle renten økes for at en skal kunne holde den faste valutakursen. Sardelis påpeker at dersom en først får et skift i IS-kurven, vil en med en fast valutakurs også få et skift i LM-kurven i samme retning siden den nominelle renten er gitt fra utlandet - dermed bidrar pengepolitikken til å forsterke virkningen av skiftet i IS-kurven.

De land som har hatt flytende valutakurser over en relativt lang periode, har nettopp lagt vekt på at de mener dette gir en mer stabil realøkonomisk utvikling. At andre land ikke har fulgt etter, skyldtes først og fremst at en har vært redd for at en mister den «disiplineffekt» på pris- og lønnsdannelsen som ligger i den faste valutakursen. Men når en først er blitt tvunget inn i en situasjon med flytende valutakurser, kan vel ikke svaret på dette være at en lar være å definere et mål om prisstabilitet for pengepolitikken, vel å merke prisstabilitet i den betydning det brukes av de som faktisk har flytekurser med et prisstabiliseringsmål.

Avslutning

Utgangspunktet for Holdens artikkel var en vurdering av den langsiktige sammenhengen mellom inflasjon og arbeidsledighet. Holdens hovedpoeng er at for ambisiøse inflasjonsmål for den europeiske sentralbanken som skal ha ansvaret for den europeiske pengepolitikken når valutaunionen i Europa er etablert, kan innebære realøkonomiske kostnader. Disse innvendingene er relevante, og de har en lang historisk tradisjon. Synspunktet Holden refererer fra EF-kommisjonen utredning, at den gjennomsnittlige prisstigningen over flere år skal være lik null, forbinder jeg mer med pari-politikken på 1920-tallet enn med hvorledes pengepolitikken bør utformes i dag. Men vi må vel ha såpass mye tiltro til den nye europeiske sentralbanken at den ikke gjør 1920-tallets feil om igjen.

For Norges del kan det kanskje være grunn til å minne om at vi er nødt til å ha en pengepolitikk også i perioden fram til valutaunionen er etablert og det er avklart om Norge skal være med. I denne sammenhengen kan det være en viss fare for at Holdens kritikk av prisstabilitet kan bli tolket dithen at det mer generelt er uheldig å definere et prisstabilitetsmål for pengepolitikken. I et slikt perspektiv kan det å utelate sammenhengen mellom prisstabilitet og realøkonomisk stabilitet, bidra til å avspore debatten om hvorledes pengepolitikken bør føres i Norge fremover.

REFERANSER:

- Crow, J. W. (1993): «Monetary policy under a floating exchange rate regime: The Canadian experience», foredrag ved Handelshögskolan i Stockholm, 22. april 1993.
- Fredriksen, D. og S. Strøm (1992): «Arbeidsledigheten i Europa 1970-90», Økonomiske analyser nr. 2/92 fra Statistisk Sentralbyrå.
- Holden, S. (1993): «Inflasjon og arbeidsledighet – Om tolking av empiriske funn og implikasjoner for økonomisk politikk», Sosialøkonomen nr. 9 1993.
- Holmsen, A. og A. Skjæveland (1993): «Sammenhengen mellom inflasjon og arbeidsledighet», Penger og kreditt nr. 1/93.
- Sardelis, C. (1993): «Targeting a European Monetary Aggregate – Review and Current Issues», Economic Papers Nr. 102, EF-kommisjonen.
- Skjæveland, A. og N. Langbraaten (1993): «Inflasjonsmål for pengepolitikken – hvordan gjøres dette i andre land?», Penger og kreditt nr. 4/93.
- Skånland, H. (1993): «Økonomiske perspektiver», sentralbanksjefens årstale, Penger og kreditt nr. 1/93.
- Svensson, L. E. O. (1993): «Fixed Exchange Rates as a Means to Price Stability: What have we learned?», forelesning (Alfred Marshall lecture) holdt ved European Economic Associations kongress i Finland, 27. august 1993.

¹ Arent Skjæveland er spesialrådgiver i Norges Bank

STEINAR HOLDEN:

Om inflasjon, arbeidsledighet og pengepolitikk:

Svar til Arent Skjæveland

Arent Skjævelands kommentar er et forsøk på å trekke min artikkel inn i en mer generell debatt om prisstabilisering som mål for pengepolitikken. Jeg hadde et mer begrenset siktepunkt med min artikkel, og jeg føler vel at Skjævelands kommentar i større grad er rettet mot tvilsomme tolkninger av min artikkel enn mot min artikkel i seg selv. La meg derfor minne om hovedargumentasjonen i min artikkel, som var

- 1) En del toneangivende økonomiske miljøer (bl.a. EF-kommisjonen) har en sterk tro på at den langsiktige Phillips-kurven er loddrett, og har derfor et meget ambisiøst mål om absolutt prisstabilitet.
- 2) Phillips-kurven er ikke loddrett ved null inflasjon, og derfor er absolutt prisstabilitet et dårlig mål for økonomisk politikk.

Skjæveland er enig i 2), men såvidt jeg forstår mener han at det er liten fare for at dette skal bli noe problem i praktisk politikk (Skjæveland skriver bl.a. «... sitatet, fra EF-kommisjonen er derfor ikke på linje med den rådende oppfatning verken i sentralbankene eller i regjeringene i de land som har flytende valutakurser.») Her håper jeg selvfølgelig at Skjæveland har rett, men jeg synes ikke dette er tilstrekkelig til å se bort i fra problemstillingen. Den høye arbeidsledigheten i Europa i dag skyldes delvis for sterk innstramning i noen europeiske land. Høyrentepolitikken til den tyske sentralbanken kombinert med de faste valutakursene i ERM, har ytterligere øket arbeidsledigheten. Da må det være relevant å diskutere hvordan vi kan unngå at en europeisk sentralbank, når den en gang blir etablert, også strammer for mye inn.

Når det gjelder den mer generelle debatten om prisstabilisering som mål for pengepolitikken, tror jeg at Skjæveland og jeg er litt for enige til at det kan bli fart i debatten. La meg likevel kort si mine hovedsynspunkt. Vår økonomiske politikk bør ta sikte på å bevare den lave inflasjonstakten som vi har nå. Dette betyr at pengepolitikken må innrettes med prisstabilisering som siktepunkt. Men prisstabilisering kan ikke opphøyes til det primære målet for økonomisk politikk. Som Skjæveland påpeker, bør prisstabilitet være et mål på mellomlang sikt. Dette betyr at dersom kortsiktig prisstabilitet bare kan opprettholdes på bekostning av en betydelig økning i arbeidsledigheten, da bør prisstabiliseringsmålet midlertidig vike.

Victor D. Norman:
NÆRINGSSTRUKTUR OG
UTENRIKSHANDEL I EN LITEN
ÅPEN ØKONOMI

Universitetsforlaget, Oslo, 1993
320 sider. Kr. 298,-

I forordet til denne boken står det at det er uklart om dette er tredje utgave av en gammel bok eller snarere en helt ny. «En liten åpen økonomi» er beholdt som del av tittelen, men på mindre framtreddende plass, for i hvert fall å signalisere at dette er en nokså gjennomgripende revisjon av Victor Normans velkjente lærebok i internasjonal økonomi. Personlig stemmer jeg for å omtale dette som en tredjeutgave; det er nok gammelt stoff å kjenne igjen til det, men samtidig er det helt klart at mye er skrevet om, og mye nytt stoff er lagt til.

Jeg har undervist fra Normans bok i flere ulike sammenhenger, og stort sett er det en bok som blir godt motatt, selv om den heller ikke går skuddfri for kritikk. En god del av tidligere svakheter er rettet opp i denne utgaven. Mye av plassen i den forrige utgaven gikk med til ekssersis med modeller for næringsstruktur i en liten åpen økonomi på kort og lang sikt. Eksempelvis: Hvis antall ungdommer som går inn på arbeidsmarkedet, går opp, hvordan påvirker det kapital- og arbeidsintensive bransjer på kort sikt (med kapitalmengden låst fast til de enkelte bransjene) og på lang sikt (når kapitalen også kan flytte seg mellom bransjer)? Etter min mening bygde Norman opp for mye av apparatet før han begynte å bruke det, noe som kunne trøtte ut studentene. Nå behandles arbeidsmarkedet først, og kapitalmarkedet tas ikke opp før en får bruk for det, noe jeg synes er en mye heldigere løsning. Den forrige utgaven dumpet en del tekniske resultater uten utledning, noe som var nokså verdiløst. Nå gjennomføres utledningene diagrammatisk, med utfyllende tekniske appendikser. Igjen en endring i riktig retning. Disse «kjernekapitlene» fra tidligere utgaver er også barbert en del i lengde, spesielt har dette gått ut over behandlingen av hvordan olje-

rikdom påvirker allokering mellom skjermet og konkurranseutsatt sektor. Stoffet som har gått ut, var til dels for vanskelig i forhold til bokas generelle nivå, og det stoffet som har kommet inn er kanskje enda mer interessant, i hvert fall ligger det tettere opp til dagsaktuell debatt.

Når det gjelder kapitlene om næringsstruktur, er det bare en av mine gamle hovedinnvendinger jeg synes ikke har fått en god løsning. Mange studenter begynner å lure på relevansen av en modell hvor kapital kan flyttes mellom bransjer i et land, men ikke internasjonalt. Nå ser vi jo at selv om alle formelle hindre for kapitaltransport faller, så vil mange likevel foretrekke å investere i nære, kjente miljøer. Dette kunne kanskje vært forsøkt inkorporert i modellene? Og det er jo langt fra sikkert at begrenset informasjon om investeringsmuligheter får kapitalen til å flytte lettere innenlands enn over grensene; det kan jo like gjerne være slik at en som har kunnskap om en bransje innenlands finner det lettere å investere i den samme bransjen utenlands enn en helt annen bransje innenlands. Drøftingen av kapitalbevegelser er noe fyldigere her enn i den forrige utgaven, men likevel blir en sittende med en nagende tvil om handel i innsatsfaktorer kan komme til å erstatte handel i kapital- eller arbeidsintensive produkter, og hvor relevant er da stoffet en har slitt seg gjennom i uker eller måneder?

Som antydnet inneholder boka mye nytt stoff også. Nesten 100 sider dreier seg nå om handel og handelspolitikk under ufullkommen konkurranse. Gitt den retningen forskning i internasjonal økonomi har tatt det siste tiåret, er det svært positivt at denne typen spørsmål nå også dukker opp i lærebøkene. Stoffet virker velskrevet, og det skal bli spennende å finne ut hvordan denne delen av boka fungerer i en undervisningssammenheng.

Litt generelt om hele boka. Normans bok er på mange måter en mer personlig preget bok enn for eksempel den typiske amerikanske lærebok. Både i hvilke temaer som behandles, og i hva som sies om de enkelte

temaene, merker man en personlig kolo. Dette har jeg ingenting i mot. Men i denne nyeste utgaven kan det kanskje være tendenser til at tråden mellom de ulike delene i boka glipper; dette er kanskje en naturlig konsekvens av at temavalget i denne omgangen er rikere enn før. Men litt skyldes vel dette at boka er skrevet i tidsmessig «lag», og at det tross alt står mye igjen av en ti år gammel bok. Det er jo mange tråder gjennom boka, og personlig ville jeg ønsket meg en tydeliggjøring av disse.

Et annet generelt trekk ved boka er at stoffet som behandles, er ganske komplisert, men at Norman lykkes i å presentere vanskelig stoff lettfattat, stort sett gjennom bruk av diagrammer. Det er jo i seg selv ingen liten prestasjon. Men studentenes arbeid med boken blir lett bestående i å lære seg det som blir forklart, framfor å bruke rammeverket som brukes til å løse nye problemer. En klar forskjell mellom Normans bok og en standard amerikansk lærebok er at det ikke finnes noen oppgaver i tilknytning til lærestoffet. Mangelen på øvingsoppgaver er et savn. Hvis stoffet er for vanskelig til å gi slike oppgaver, tyder det kanskje på at dette er stoff som ikke hører hjemme på grunnfag eller i siviløkonomstudiets første del, men på høyere nivåer.

Men trass i noen minustegn ved enkelte sider av «Næringsstruktur og utenrikshandel» så er hovedinntrykket at dette forblir en av de beste lærebøkene på norsk i økonomi for universitetsnivå. Temafeltet, en liten åpen økonomis samkvem med omverdenen, er nettopp et område hvor det er viktig med andre innfallsmåter enn hva en standard amerikansk lærebok i internasjonal økonomi har å tilby.

Kjell Erik Lommerud
Universitetet i Bergen

**Gerlinde Sinn and
Hans-Werner Sinn:
JUMPSTART:
THE ECONOMIC UNIFICATION
OF GERMANY**

The MIT Press, 1992
243 sider.

Fra gledesrus til bakrus

Den 9. november 1989, det er faktisk bare fire år siden, falt muren i Berlin. Den 1. juli 1990 trådte den økonomiske, monetære og sosiale unionen mellom de to tyske stater i kraft, og den 3. oktober 1990 ble den tyske gjenforeningen fullført ved at den tidligere Tyske Demokratiske Republikk ble innlemmet i Forbundsrepublikken Tyskland som fem nye delstater, die Neuen Länder. I denne boken beskriver ekteparet Sinn de økonomiske sidene av den tyske gjenforeningen. Etter en nærmest euforisk optimisme da gjenforeningsprosessen tok til, har virkeligheten vist seg å være ganske annerledes og skapt betydelig desillusjonisme på begge sider av den gamle sektorgrensen. Istedenfor å befeste Tysklands stilling som den dominerende økonomiske stormakten i Europa, har gjenforeningen vist seg å bli en betydelig klamp om foten for den tyske økonomien. Mens gjenforeningen i den første gledesrusen og optimismen ikke var forutsatt å koste de vesttyske skattebetalerne noen ting, har die Neuen Länder vist seg å bli et formidabelt subsidiesluk med skyhøy arbeidsløshet, og de fleste av de arbeidsplassene som fremdeles eksisterer, gjør det bare som et resultat av enorme overføringer. Hva var det egentlig som gikk galt?

Hva gikk galt?

Ekteparet Sinn peker på følgende punkter:

Problemene ble undervurdert:

Den østtyske industrien mistet sine tradisjonelle markeder da Comecon ble oppløst. Den produserte varer av en kvalitet som var totalt underlegen, med kapitalutstyr som var foreldet, nedslitt og sterkt forurensende. Infrastrukturen, slik som telekommu-



nikasjonenene og transportsektoren, var utilstrekkelig, foreldet og nedslitt. Nødvendige institusjoner for en fungerende markedsøkonomi manglet totalt. Den eksisterende bedriftsledelse manglet nødvendig knowhow og riktige incentiver, og endelig endret de relative prisene seg dramatisk nærmest over natten.

Valutareformen var et feilgrep:

Det ble innført valutaunion mellom de to tyske statene fra 2. juli 1990, som medførte at de gamle østmark ble innvekslet mot D-mark til kurs 1:1, samtidig ble det satt en øvre beløpsgrense på fra 2000 til 6000 østmark pr person for hvor mye som kunne veksles om til denne kursen. Det overskytende kunne veksles om til kursen 2:1. Valutareformen var tenkt å løse tre oppgaver: Den skulle sikre den østtyske økonomiens eksterne konkurransevne. Den skulle sørge for at pengemengden i den fellestyske økonomien ble passe stor – den skulle med andre ord suge opp et eventuelt monetært overheng. Endelig skulle den sørge for at de østtyske sparerne fikk en kjøpekraft for sine sparepenger som noenlunde tilsvarte den kjøpekraft de hadde gitt opp på sparetidspunktet. Ifølge ekteparet Sinn var det utelukkert at en og samme vekslekurs kunne ivareta alle disse oppgavene. For eksempel ville hensynet til de østtyske bedriftenes eksterne konkurransevne ha tilsagt et bytteforhold mellom de to valutaene på i overkant av 4:1, mens hensynet til å opprettholde kjøpekraften til den østtyske sparekapitalen ville kreve

en vekselskurs på under 1:1. Det valgte bytteforholdet ble derfor et kompromiss som ikke løste noen av oppgavene, bortsett kanskje fra å fjerne det monetære overhenget. På den ene siden ble valutareformen en katastrofe for den konkurranseutsatte delen av det østtyske næringslivet, som i realiteten opplevde at lønnskostnadene ble firedoblet over natten. På den andre siden mistet de østtyske sparerne en betydelig del av sin sparekapital.

Privatiseringsmodellen var uegnet:

Før den tyske samlingen var omtrent hele det østtyske næringslivet samt land og bygningskapital eid av staten. Dette skulle nå overføres til privat eie. Eiendomsretten til alle disse bedriftene, bygningene og landeiendommene ble overført til den statlige institusjonen die Treuhandanstalt, som så skulle selge dem videre til private interessenter. Salgsinntektene skulle anvendes til fordel for de tidligere østtyske områdene. Ekteparet Sinn argumenterer i boken sterkt for at denne privatiseringen av hele den østtyske økonomien gjennom salg egentlig ikke var mulig. Enten måtte prosessen ta veldig lang tid, hvilket i realiteten ville bety forsatt statsdrift av store deler av næringslivet i overskuelig fremtid, eller prisene måtte bli så lave at det i realiteten ville dreie seg om å gi det bort. Årsaken er ifølge Sinn og Sinn at det rett og slett ikke er mulig å reise kapital nok til en privat overtakelse av hele det østtyske næringslivet, uten at rentenivået ville stige til helt uakseptable nivåer. Det var for eksempel helt utelukkert at de tidligere østtyske borgerne kunne finansiere kjøpet. Deres sparekapital var i utgangspunktet utilstrekkelig og ble dessuten ytterligere redusert gjennom valutareformen. Heller ikke den løpende vesttyske sparingen ville på noen måte kunne absorbere dette. Den eneste reelle muligheten ville være en betydelig kapitalimport i tillegg til den kapitalimport som allerede var forutsatt for å finansiere deler av de betydelige offentlige utgiftene gjenforeningen fører med seg. En slik gigantisk kapitalimport ville ifølge ekteparet Sinn ikke være mulig uten en kraftig rente-

økning. Videre salget blir dessuten ytterligere vanskeliggjort gjennom lovbestemmelsene om tilbakelevering av beslaglagt eiendom. Bestemmelsene er slik at personer (eller deres arvinger dersom de kan identifiseres og finnes) som fikk sin eiendom beslaglagt av Naziregimet fra 1933 til 1945 eller senere av de østtyske myndigheter, kan kreve å få denne tilbakelevert. Det er klart at dette skaper en betydelig usikkerhet som fører til ytterligere tilbakeholdenhet hos potensielle investorer.

Lønnsnivået i øst ble altfor høyt:

Allerede valutareformen medførte som før nevnt en firedobling av real-lønnsnivået for den konkurranseutsatte delen av det østtyske næringslivet målt med produktpriser, og det har steget ytterligere siden gjennom svært generøse tariffavtaler. Årsakene til dette er ifølge ekteparet Sinn at det i realiteten er de vesttyske fagforbundene og de vesttyske arbeidsgiverne som dirigerer avtalene. Disse er begge interesserte i så høye østtyske lønninger som mulig for å beskytte seg mot lavpriskonkurranse østfra og dermed verne sine egne arbeidsplasser. Dersom den nåværende lønnstrenden forsetter vil de østtyske tarifføsttyske lønningene ha nådd 85% av det effektive lønnsnivået i vest innen 1995. Dette er ifølge Sinn og Sinn altfor høyt. Det vil føre til unødvendige nedleggelser av eksisterende østtyske bedrifter, og til at nyinvesteringene blir foretatt med for høy kapitalintensitet slik at den lille investeringskapitalen man klarer å lokke østover, vil gi altfor få arbeidsplasser. Siden arbeidsløshetsstrygden er proporsjonal med lønnsnivået, vil dessuten de arbeidsløse ikke ha sterkt nok incentiv til å pendle vestover for å arbeide der, til tross for at slik pendling, både kort- og langpendling, etter ekteparet Sinns mening, vil være klart samfunnsøkonomisk lønnsomt i mange år fremover.

Hva kan gjøres?

Sinn og Sinn avslutter boken med å gi sin oppskrift på hvordan den økonomiske gjenforeningsprosessen

burde gjennomføres. Det de foreslår, er en «sosial pakt», som består av følgende punkter:

Retten til tilbakelevering av beslaglagt eiendom oppheves og erstattes med en finansiell skadeserstatning.

Privatiseringsprogrammet reformeres.

Potensielle kjøpere av østtyske bedrifter betaler ikke kontant for overtakelsen av bedriften, men må forplikte seg til en nyinvesteringsplan for reorganisering og modernisering. Istedenfor betaling overtar Treuhandanstalt en aksjepost i den nyorganiserte bedriften som tilsvarer verdien av den gamle. Investorene trenger derfor bare å finansiere nyinvesteringer ikke den eksisterende kapitalen. Belastningen på det vesttyske kapitalmarkedet blir dermed redusert til en mer overkommelig størrelse.

Østtyske lønninger fryses fast i et gitt forhold til det effektive lønnsnivået i vest.

Dette forholdstallet foreslås satt til 50%. Det vil rette opp noe av lønnsjokket som valutareformen førte med seg. Ifølge Sinn og Sinn vil det dermed dempe arbeidsløsheten i Øst betydelig og øke investeringsviljen og -tempoet. For å få de østtyske arbeiderne til å gå med på et slikt lønnsmoratorium foreslås at 1/3 av den aksjeposten som Treuhandanstalt beholder i de nyorganiserte østtyske bedriftene, overføres til arbeiderne der. De resterende 2/3 overføres til regionale investeringsfond. Andelen i investeringsfondene deles ut med en halvpart til den østtyske befolkningen generelt og med en halvpart til de østtyske sparene i forhold til det sparebeløp de måtte veksle inn til kursen 2:1 ved valutareformen. Avhengig av den verdi disse aksjene vil få i fremtiden, vil dette helt eller delvis gjenopprette den inndragning av sparekapital som valutareformen førte med seg.

En viktig bok

Ekteparet Sinn har skrevet en viktig bok. Boken ble opprinnelig skrevet på tysk, og den første tyske utga-

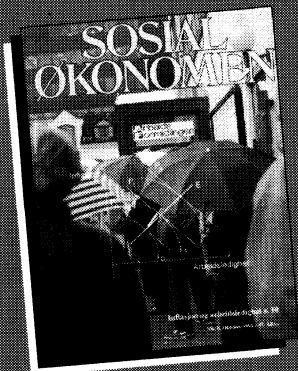
ven kom ut høsten 1991. Den engelske utgaven kom høsten 1992 og er således allerede ett år gammel. Boken ble åpenbart skrevet som et forsøk på å påvirke den økonomiske gjenforeningsprosessen. Den innledes med et bibelsitat, 1. Mosebok, 25. kapittel, versene 27 – 34. Bibelsterke lesere vil vite at dette er det avsnittet hvor Esau selger sin førstefødselsrett for en porsjon linseveling. Det kan neppe være noen tvil om at Sinn og Sinn med dette ønsket å rope et varsku om at den valgte økonomiske gjenforeningsmodellen var i ferd med å presse den østtyske befolkningen inn i rollen som Esau. Det er derfor naturlig å spørre seg om i hvilken grad forfatterne har lyktes med sitt varselrop, og om deres reformforslag har fått noe gjennomslag. For å gi noe fyllestgjørende svar på det, må en nok ha fulgt bedre med i den tyske utviklingen enn denne anmelderen har gjort, men mitt overfladiske inntrykk er at ekteparet Sinns råd ikke er fulgt i noen særlig stor utstrekning. Når det tyske rentenivået har gått kraftig ned siden forrige høst, skyldes det neppe at en har fulgt Sinn og Sinns reformforslag, men snarere at hele privatiseringsprogrammet har gått i stå. Jeg tviler altså på at forslagene er satt ut i livet, og nå, senhøsten 1993, har vel tiden allerede løpt fra dem. Når jeg allikevel mener at boken er viktig, er det for det første fordi den gir en glimrende oversikt over hvilke enorme problemer en står overfor når en skal omgjøre en totalitær kommandøkonomi til en markedsøkonomi av vestlig type. Etter å ha lest den forstår en kanskje bedre hvorfor et slikt regimeskifte umulig kan gjennomføres på noen få år, og at selv i beste fall vil det måtte ta flere tiår før prosessen er fullført. For det andre, selv om det nå skulle være for sent å sette forslagene deres ut i livet i Tyskland, skal en ikke se bort fra at i hvert fall deler av deres foreslåtte «sosiale pakt» fremdeles kan settes ut i livet i andre øst-europeiske land.

Rolf Jens Brunstad
LOS-senteret

Rapportene kan fåes kjøpt ved henvendelse til:

SAMLEPERMER

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



TIL
SOSIALØKONOMENES
FORENING
Postboks 8872
Youngstorget
0028 OSLO

Samleperm stk.

Navn.....

Adresses

NORGES BANK

Boks 1179, Sentrum, 0107 OSLO 1, tlf. 22 31 60 00

Modelling Nonlinearity in U.S. Gross National Product 1989-1987 Av Timo Teräsvirta

Arbeidsnotatet dokumenterer en empirisk modell for utviklingen i USA's brutto nasjonalprodukt over perioden 1889-1987. Mens mange forfattere har hevdet at den underliggende prosessen som har generert data må karakteriseres ved ikke-konstante parametre, argumenteres det her for at en enkel modell med konstante parametre kan gi en tilfredsstillende beskrivelse av data. Formelle tester av hypotesen om konstante parametre mot alternativet at parametrene endrer seg gradvis som funksjon av tiden kan ikke forkastes av data. Den foretrukne modellen for log differensen til BNP-tidsserien for USA er en ikke-lineær modell med myk overgang for parametrene (smooth transition), der overgangsfunksjonen er en eksponensialfunksjon. Modellen blir sammenliknet med en ikke-lineær modell med myk parameterovergang for en trendrenset BNP-tidsserie hvor parameterovergangen blir styrt av en logistisk funksjon. Ikke-lineariteten viser seg å være nødvendig for å beskrive hvordan økonomien reagerer når den utsettes for eksepsjonelt sterke eksogene sjokk.

ISSN: 0801-2504. ISBN: 82-7553-044-8. Arbeidsnotat 1993/4. 19 s. 26. april 1993.

Determining the number of hidden units in a single hidden-layer neural network model

Av Timo Teräsvirta and Chien-Fu Jeff Lin

Kunstige NerveNettverksmodeller (KNN) tilhører en relativt ny klasse av ikke-lineære modeller. Under visse forutsetninger, blant annet at antallet skjulte enheter er tilstrekkelig stort, kan KNN-modeller approksimere en generell (ikke-lineær) funksjonsform med så stor grad av nøyaktighet som ønskelig. I praktiske anvendelser kan det være et problem å bestemme hvor mange skjulte enheter som er nødvendige. Dette notatet foreslår en løsning basert på et sett med LM-tester som er spesielt utledet for dette formålet. Testingen skjer fra spesifikke til mer generelle modeller. Simuleriger viser at modellen virker tilfredsstillende allerede for små utvalgsstørrelser. Notatet viser anvendelser av teknikken på fem deterministiske serier som er generert av Hénon modellen.

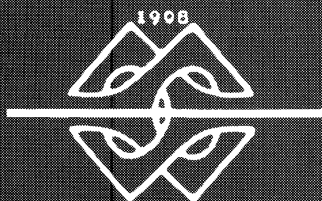
ISSN: 0801-2504. ISBN: 82-7553-048-2. Arbeidsnotat 1993/7. 23 s. 21. juli 1993.

Aspects of modelling non-linear time series

Av Timo Teräsvirta, Dag Tjøstheim and Clive W. J. Granger

Arbeidsnotatet gir en oversikt over nyere litteratur som omhandler ikke-lineære analyse av økonomiske tidsserier, med vekt på stokastiske modeller. Notatet omhandler tester for ikke-linearitet og drøfter estimering av såvel parametriske som ikke-parametriske modellalternativer. Til slutt illustreres databasert modellutvikling ved hjelp av et empirisk eksempel.

ISSN: 0801-2504. ISBN: 82-7553-049-0. Arbeidsnotat 1993/8. 53 s. 31. juli 1993.



Rapportene kan fåes kjøpt ved henvendelse til:

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Helleveien 30, 5035 Bergen-Sandviken, tlf. 55 95 90 00

On the Resumption of Commercial Whaling: The Case of the Minke Whale in the Northeast Atlantic By Jon Conrad and Trond Bjørndal

The International Whaling Commission (IWC) met in Reykjavik, Iceland, in May 1991 to determine whether the five-year moratorium on commercial whaling, implemented in 1986, was to expire or be extended. Japan, Iceland and Norway sought to resume commercial whaling on stocks of fin and minke whales, which they regard as capable of supporting commercial harvest without risk of extinction. The IWC voted to extend the moratorium at least one more year. Iceland has subsequently withdrawn from the IWC, and Norway and Japan are also considering withdrawal. A bioeconomic model is constructed that might be used to manage the industry if commercial whaling is resumed. It is applied to the stock of minke whales in the Northeast Atlantic. The optimal stock and level of harvest depends on eight bioeconomic parameters. For a fleet with average productivity, the stock ranged from 81 052 adult whales, supporting a harvest of 137 animals, to 57 770 adult whales, supporting a harvest of 1675. The price/cost ratio will be important in determining the optimal stock and the long-run viability of whaling.

Reprint Series No. 29. Price: NOK 25.- per publication.

Stock Size, Harvesting Costs, and the Potential for Extinction: The Case of Sealing By Trond Bjørndal, Jon M. Conrad, and Kjell G. Salvanes

Starting in the 1960's, considerable opposition to the Canadian and Norwegian harp seal hunt off Newfoundland developed. It was alleged that the seal hunt was unethical and that the seal population had been seriously depleted. The purpose of this paper is to analyze the production function for the seal hunt based on data for the Norwegian seal hunt. Particular attention is paid to the question whether free entry to the fishery will cause overexploitation. This depends critically on the characteristics of the production function, in particular the extent to which harvesting costs depend on stock size.

Reprint Series No. 30. Price: NOK 25.- per publication.

Fishing Capacity and Harvest Rules By Rögnvaldur Hannesson

In this note we consider the choice of optimum fishing capacity for fish stocks that vary at random. In models with stochastic variations of fish stocks, optimum fishing capacity is normally a decision variable separate from fishing effort. It is shown how the optimum fishing capacity depends on the price of fish, the cost of capacity, and the "harvest rule" linking the permitted catch to the size of the fish stock. Operating costs may also influence the optimum capacity through the effect of stock "thinning" on the cost per unit of fish caught and the level at which further depletion becomes unprofitable.

Reprint Series No. 31. Price: NOK 25.- per publication.

Redaktør:
Knut Anton Mork

Redaksjon:
Rolf J. Brunstad
Gunnar Bårdsen
Fredrik Carlsen
Steinar Holden
Tor Arnt Johnsen
Birger Vikøren
Ans. bokenmeldelser:
Tore Nilssen
Produksjonskonsulent:
Inger Kurås

Utgitt av
Sosialøkonomenes
Forening
Leder: Frank Myhre

Besøksadresse:
Storgt. 26 IV
0184 OSLO 1
Postadresse:
Postboks 8872
Youngstorget
0028 OSLO
Telefon 22 17 00 35
Telefax 22 17 31 55
Postgiro: 0813 5167887
Bankgiro: 6001.05.13408

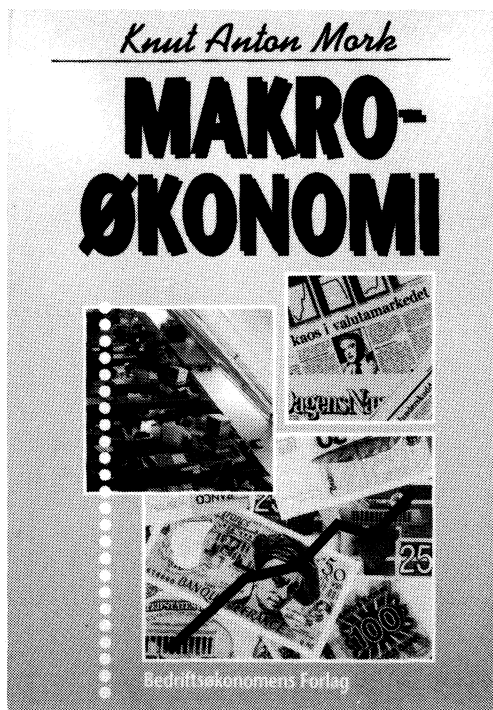
Utkommer med 11 nummer
pr. år, den 15. i hver måned
unntatt juli.

Abonnement kr 450,-
Studentabonnement
kr 225,-
Enkeltnr. 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.

Trykt i offset.
Grafisk Hus a/s, Bergen



**Bedriftsøkonomens
Forlag**

«Knut Anton Mork har lykket meget godt i å skrive en bok som har med relevant økonomisk teori og som er vinklet på norske forhold. (...) Det er egentlig et stort kvalitetsgap mellom de amerikanske lærebøker på området og norske lærebøker. Knut A. Morks bok vil gjøre gapet betydelig mindre.»

Erling Vårdal

«Læreboken har en etter norske forhold ny angrepsvinkel som har flere positive sider. (...) er i større grad enn mange lærebøker en bok om anvendelse av økonomiske teori, ikke bare om økonomisk teori.»

Steinar Holden

« (...) meget velskrevet (...) At boka settes på pensum ved Universitetet i Trondheim (på ulike nivå), viser at den har passert markedstesten.»

Kåre Johansen i *Sosialøkonomen*

J i står til tjeneste med produksjon
av alle typer trykksaker ...

Tidsskriftet «Sosialøkonomen»
– som du mottar hver måned
– er produsert av oss.

Konvertering av tekst fra alle
typer disketter til fotosats
– er en av våre spesialiteter.

For nærmere informasjon
– ta kontakt med oss på telefon
– eller skriv til

GRAFISK *Hus*

- BØKER
- TIDSSKRIFTER
- RAPPORTER
- HEFTER
- BROSJYRER
- SMÅTRYKKSAKER

WELHAVENSGT. 15
POSTBOKS 2608,
5026 BERGEN/MØHLENPRIS
TELEFON: 55 32 53 00
TELEFAX: 55 32 09 77

Retur:

Sosialøkonomen, P.b. 8872 Youngstorget
0028 OSLO

Blad i postabonnement

SOSIALØKONOMENES FORENING



Sosialøkonomenes Forening er et samlende forum for sosialøkonomer og andre med tilknytning til sosialøkonomi som fag/arbeidsfelt. Foreningen har 1400 medlemmer. 900 av disse er også tilknyttet Sosialøkonomenes Fagforening som er en av medlemsforeningene i Akademikernes Fellesorganisasjon. Foreningen utgir tidsskriftene Sosialøkonomen og Norsk Økonomisk Tidsskrift.

GENERALSEKRETÆR

Stillingen som generalsekretær i Sosialøkonomenes Forening er ledig, og søkes besatt snarest.

Hovedfagoppgaver:

Faglig profilering
Sekretariatsledelse
Styresekretær m.v.
Kursarrangement
Fagforeningsbistand
Tidsskriftsutgivelse

Kvalifikasjoner:

Gode samarbeidsevner
God skriftlig og muntlig fremstillingsevne
Fortrinnsvis høyere økonomisk/administrativ utdanning
Kjennskap til sosialøkonomenes fagområde
Kjennskap til lønns- og arbeidsrettslige forhold

Lønn etter avtale. Pensjons- og bedriftslegeordning.

For nærmere opplysninger, henv. foreningens leder Frank Myhre, tlf. 22 42 98 30 eller nestleder Olav Ljones, tlf. 22 86 48 41.

Alle henvendelser og innkomne søknader behandles fortrolig. Ingen referanser kontaktes før etter nærmere avtale.

Søknad med attester og vitnemål sendes Sosialøkonomenes Forening, Postboks 8872 Youngstorget, 0028 Oslo, innen 24. november d.å.