

SOSIAL ØKONOMEN



- Fusjonspolitik
- Nobels økonomipris
- Grunnfinansiering gjennom SND?
- Frisch, planlegging og politikk
- Jobbskaping og omstilling



HØGSKOLEN I FINNMARK

LEDIG STILLING:

Avdeling for nærings- og forvaltningsfag:

- **1 vikariat som førsteamanuensis/
førstelektor/høgskolelektor i
offentlig økonomi fra 1.1. - 31.8.96**

Med forbehold om styrets godkjenning av permisjon er det ved seksjon for økonomiske og administrative fag ledig et vikariat for førsteamanuensis/førstelektor/høgskolelektor i offentlig økonomi fra 1.1. - 31.8.96. Det vil være mulighet for videre fast ansettelse i stillingen.

Stillingen er tillagt undervisning, veiledning og forskning innen seksjonens arbeidsområde med spesielt ansvar for offentlig regnskap og regnskapsanalyse, budsjettering, finansiering og investering i offentlig sektor og offentlig økonomi. I tillegg kommer administrative oppgaver i henhold til gjeldende reglement.

Stillingen ønskes besatt av person med høyere eksamen i økonomi (cand polit, cand. oecon, siviløkonom HAE eller tilsvarende). Søkere bør kunne dokumentere forskningskvalifikasjoner utover hovedfagsnivå og/eller relevant yrkespraksis.

Ved bedømmelse av søkerne vil det i tillegg til vitenskapelig kompetanse bli lagt vekt på pedagogisk skolering og relevant undervisningserfaring innen fagområdet, erfaring fra administrativt og organisatorisk arbeid og dokumenterbar innsikt og interesse for fagets samfunnsmessige relasjoner. Søkeren må være forberedt på å bli innkalt til intervju og/eller prøveforelesning og at eventuelle referanser blir kontaktet.

Spørsmål om stillingen kan rettes til seksjonsleder Leif Ellingsen, tlf. 78 43 76 00.

For fullst. kunngjøring vises til Norsk lysingsblad nr. 259, av 8. november 1995. Utlysingstekst og betenkning fås ved henv. til Siri Øien Stavheim, personalkontoret, tlf. 78 43 76 00, linje 101.

Attesterte kopier av vitnemål/attester og publikasjoner som ønskes tatt med i vurderingen leveres inn i **tre eksemplarer**.

Søknaden sendes
innen 27. november 1995 til

Høgskolen i Finnmark,
Personalkontoret
v/Siri Øien Stavheim,
Follumsvei 31, 9500 Alta.

I DETTE NUMMER ...

2

**TOMMY STAAHL
GABRIELSEN:**
Distribusjonskanaler og
fusjonspolitikk

10

ARNE JON ISACHSEN:
Noen kommentarer til
Nasjonalbudsjettet for 1996

14

ERLING STEIGUM JR.:
Forventet Nobelpris for
rasjonelle forventninger

17

INGVILD SVENDSEN:
Robert E. Lucas, Jr.:
Viktig, men omdiskutert

ARTIKLER

20

PETTER OSMUNDSEN:
Grunnfinansiering gjennom
SND? – En samfunnsøkon-
omisk vurdering

26

PETTER JAKOB BJERVE:
Innverknaden fra Ragnar
Frisch på norsk makro-
økonomisk planlegging og
politikk

36

**TOR JAKOB KLETTE OG
KJELL G. SALVANES:**
Jobbskaping og omstilling
i norsk industri

Månedens bok

3. omslagsside

**Competition policies for
an integrated world
economy** av F. M. Scherer.
Anmeldt av Einar Hope

Forsidebilde:
Steinar Haugberg/Samfoto

Bør norsk skipsfart subsidieres?

Ide- og ressursgruppen til handelsministeren har kommet med et forslag til nye skatteregler for norsk skipsfart. Stortinget vil med det første få forslagene i form av en proposisjon. Det foreslås avskrivninger ved *bestilling* av nye skip istedet for som nå ved *overtakelse*. Videre foreslås det en ekstra avskrivning med inntil 20 prosent på kjøp av inntil 10 år gamle skip som overføres til en såkalt miljøkostnadskonto. I tillegg åpnes det for en mulighet til inntektsføring og beskatning av salgsgvinster av skip utsettes innenfor en fireårsperiode. Forslaget er et brudd med prinsippet om nøytralitet i beskatning av ulike kapitalgjenstander og innebærer et element av subsidiering av skipsfart i forhold til andre aktiviteter.

Begrunnelsen er som før (og framført med stor patos); Norge er en stor skipsfartsnasjon og utflytting av rederivirksomheten må forhindres. Skipsfarten må dermed positivt diskrimineres i forhold til annen næringsvirksomhet. Dette er kanskje noe overraskende, da det vanligvis er økt konkurranse og omstilling som blir framholdt i den økonomiske debatten. Økonomer kaster seg ivrig ut i den offentlige debatten når for eksempel primærnæringer får støtte, og påpeker med rette ressursløsningen. Tausheten er desto mer øredøvende når lignende forslag kommer om støtte til skipsfarten.

Hva kan argumentene være for at skipsfartsnæringen må behandles spesielt? Kapital bundet i skip er mobil og er dermed et vanskelig skatteobjekt. Skattlegges næringen hardt, vil en få utflytting. Argumentet gjelder imidlertid også omvendt. Shipping er en internasjonalt orientert næring der en stor del av aktiviteten allerede skjer utenlands. I den grad noe av subsidiene overveltes til arbeidskraften, subsidieres også utlandet, siden omkring to tredjedeler av sjøfolkene på norske skip i utenriksfart er utenlandske. Subsidiering av rederne er med andre ord et lite presist virkemiddel hvis hensikten er å opprettholde antall norsk ansatte sjøfolk. En positiv diskriminering av en næring betyr også at en må skattlegge andre næringer eller personer ekstra for å ha samme skatteinngang. Dødveksttapet ved beskatning av mindre mobile, landbaserte virksomheter må derfor tas med i regnestykket.

En kan likevel være villig til å ta en ekstra kostnad med støtte til en næring under gitte betingelser. For eksempel kan det være spesielle koplinger mellom ulike virksomheter som gjør disse suksessrike samlet sett. Det kan eksistere positive eksterne virkninger mellom bedriftene i maritim virksomhet der selve skipsfarten er et sentralt ledd. Eksternaliteter mellom bedrifter er her positive virkninger av å ha en næringsvirksomhet samlet i et område utover hva enkeltbedriftene tar hensyn til selv. En maritim klynge eller «cluster» kan være et eksempel på slike eksterne virkninger og kan dermed i prinsippet være støtteverdig.

Imidlertid må en ha klart for seg at koplingene mellom ulike deler av en maritim klynge ikke *nødvendigvis* representerer positive eksternaliteter. Det kan være at et land eller en region har komparative fortrinn for en viss virksomhet som fører til at det blir spesielt mye av denne typen produksjon i landet. Dette er en samling av bedrifter som kan være suksessrike og utgjøre en klynge, men klyngen er ikke oppstått på grunn av positive eksterne virkninger og det finnes derfor ikke noe argument for å støtte virksomheten eller deler av den. I arbeid som argumenterer for at det eksisterer en maritim klynge bestående både av skipsfart og vare- og tjenesteproduserende landbasert virksomhet, synes det for oss ikke å være godt gjort at rederiene i seg selv er nøkkelvirksomheten eller motoren i den maritime klyngen. Det kan være at klyngen har oppstått historisk på grunn av selve rederivirksomheten, men det er ikke nødvendigvis lengre tilfelle.

Det kan være det er positive effekter eller ringvirkninger også av andre næringer. Det er dermed ikke opplagt at en skal subsidiere en spesiell næring selvom en kan påvise en klynge eller eksterne effekter i denne næringen. En må også ta hensyn til andre næringer som har positive eksterne effekter og slik sett i prinsippet er støtteverdige. Skulle en telle sammen sysselsettingseffekten av alle næringer som påberoper seg store ringvirkninger knyttet til sin virksomhet, vil en kunne anslå en samlet sysselsetting i Norge som er vesentlig større enn den faktisk er. Kravet fra skipsfartsnæringen er dermed et beskyttelses- og særbehandlingskrav. Vi kan vanskelig se at skipsfartsnæringen påviselig er spesielt støtteverdig i forhold til andre næringer.

TOMMY STAAHL GABRIELSEN:

Distribusjonskanaler og fusjonspolitik*^{*}

Konkurransetilsynet har nylig utarbeidet et forslag til nye retningslinjer for inngrep mot fusjoner. En gjennomgang av disse viser at det legges opp til en fusjonspolitik som har som utgangspunkt at en fusjon må føre til økt konsentrasjon i «det relevante marked» før inngrep blir vurdert. Etter dette vil det aldri bli vurdert inngrep mot vertikale fusjoner og konglomeratfusjoner, fordi slike fusjoner ikke øker markedskonsentrasjonen. I denne artikkelen argumenterer jeg for at motivet bak slike fusjoner kan være å kontrollere distribusjonskanaler i den hensikt å dempe eller eliminere konkurranse, og at de derfor representerer en fusjonspolitisk utfordring.

1 INNLEDNING

Konkurransetilsynet har nylig utarbeidet et forslag til nye retningslinjer for inngrep mot fusjoner¹. En kritisk gjennomgang av disse viser at det legges opp til en fusjonspolitik som har som utgangspunkt at en fusjon må føre til økt konsentrasjon i «det relevante marked» før inngrep blir vurdert. Etter retningslinjene vil det derfor aldri bli vurdert inngrep mot vertikale fusjoner og konglomeratfusjoner, fordi slike fusjoner ikke øker markedskonsentrasjonen på noe ledd. I denne artikkelen argumenterer jeg for at motivet bak slike fusjoner kan være et ønske om å kontrollere distribusjonskanaler i den hensikt å dempe konkurransen eller skape etableringshindre for potensielle konkurrenter. I så fall representerer slike fusjoner i høyeste grad en fusjonspolitisk utfordring.

Distribusjonskanaler er viktige av tre åpenbare grunner. For det første representerer de bindeleddet mellom en produsent og dens etterspørre, og er dermed selve livsnerven for en bedrift som vil overleve eller etablere seg i ethvert marked. For det andre er gode distribusjonsløsninger kostbare. De er kostbare først og fremst fordi det er tidkrevende å bygge opp et godt distribusjonssystem med dekning i alle markedssegmenter der bedriften ønsker å være representert. For det tredje vet vi fra økonomisk teori at organisering av distribusjonskanaler er potensielt viktig for konkurransen i markedet og dermed utnyttelsen av samfunnets ressurser. Det klassiske distribusjonssystemet er treleddet og består av produsent, grossister og detaljister. I mange typer næringer har imidlertid grossistene aldri hatt noen naturlig plass. Typiske eksempler på dette er en rekke tjenesteytende sektorer, som for eksempel bank- og forsikringsvirksomhet. I andre næringer, som for eksempel in-

nenfor dagligvaresektoren, har grossisten tradisjonelt spilt en betydelig rolle, men i de senere år har imidlertid grossistene mistet mye av sin betydning også her. Dette fordi de enten direkte har blitt forbigått som distributører, eller fordi de mer eller mindre frivillig har inngått samarbeid med store detaljistkjeder. Jeg skal derfor i denne sammenheng begrense meg til å snakke om toleddede distribusjonskanaler bestående av en produsent og dens forhandlere. Jeg skal skille mellom to typer distribusjonskanaler, vertikalt integrerte kanaler og vertikalt separerte kanaler.

En vertikalt integrert kanal vil si en kanal der distributørene er eid av produsenten eller omvendt, der distributørene eier produsenten. Eksempler på dette er når Den norske Bank står som eier av egne bank-filialer, når McDonalds konsernet eier «fast-food» restauranter og når forsikringsselskapet Vital har selskapsansatte selgere. En vertikalt separert kanal derimot, har vi når distributørene er selvstendige selskaper. Eksempler på dette er når dagligvareprodusenter selger til uavhengige detaljister enten disse samarbeider med grossister eller ikke, alle typer franchising og når Vital bruker uavhengige agenter som selgere.

En *fusjon* kan vi definere som et bedriftserverv, det vil si at en bedrift helt eller delvis kjøper opp en annen bedrift. Det er vanlig å skille mellom tre typer fusjoner; horisontale fusjoner, vertikale fusjoner og konglomeratfusjoner. En *horisontal fusjon* er et serverv av en produsent eller en distribu-

* Innholdet i denne artikkelen er identisk med hva jeg sa i min prøveforelesning over oppgitt emne for graden Dr. Polit., 16 juni 1995. Takk til Espen Bratberg, Einar Hope, Lars Sjørgard og Steinar Vagstad for kommentarer.

¹ Se Konkurransetilsynet (1995). Retningslinjene er enda ikke endelig fastlagt, og er for tiden ute til høring.

tør av et substitutt på samme ledd i distribusjonsskjeden. Det vil si at dersom Orkla kjøper opp enda en bryggeribedrift, vil dette være en horisontal fusjon. En *vertikal fusjon* er et erverv av en bedrift på et annet ledd i en distribusjonsskjede. I forhold til eksemplene jeg har vist til tidligere vil altså et eventuelt Orkla- oppkjøp av REMA 1000 være en vertikal fusjon. En *konglomeratfusjon* er en fusjon som verken er vertikal eller horisontal. Dersom to produsenter av produkter som er uavhengige i etterspørselen fusjonerer, vil dette være en konglomeratfusjon. Eksempelvis, dersom en hundematprodusent kjøper opp en vaskemiddelprodusent, eller et bryggeri kjøper opp en distributør av biler, vil dette være konglomeratfusjoner etter denne definisjonen. Det er selvfølgelig glidende overgang mellom disse fusjonstypene. For eksempel, hvis TV2 skulle finne på å kjøpe opp fotballaget Brann, kan denne fusjonen bli klassifisert som horisontal ved å betrakte bedriftene som rivaler i underholdningsmarkedet. Fusjonen kan **og** betraktes som vertikal ved å se på Brann som leverandør av TV-programmer. Endelig, det kan være en konglomeratfusjon ved å betrakte fotballag og TV-selskap som tilbydere i urelaterede markeder.

Fusjonspolitikken kan defineres som hvordan konkurransepolitiske myndigheter forholder seg til fusjoner. Fusjonspolitikken består av to deler. For det første har vi konkurranseloven som hjemler Konkurransetilsynets adgang til å gripe inn mot fusjoner. For det andre har vi hvordan loven praktiseres. Som uttrykk for praksis på dette området skal jeg i denne sammenheng ta Konkurransetilsynets forslag til retningslinjer for inngrep mot fusjoner².

Resten av artikkelen har jeg organisert som følger. I neste avsnitt gjennomgår norsk fusjonspolitikken slik den framgår av forslaget til nye retningslinjer for inngrep mot fusjoner. Jeg vil vise at det helt sentrale kriteriet som må være oppfylt før eventuelle inngrep vurderes, er at den angjeldende fusjon fører til økt markedskonsentrasjon i det som kalles det relevante marked. I de to følgende



*Tommy Staahl Gabrielsen,
Cand. polit fra 1989, dr. polit 1995,
er førsteamanuensis ved
Institutt for økonomi,
Universitetet i Bergen*

avsnitt (avsnitt 3 og 4) vil jeg i lys av økonomisk teori diskutere to typer fusjoner, nemlig vertikale fusjoner og konglomeratfusjoner. Slike fusjoner har det fellestrekk at de ikke vil føre til økt markedskonsentrasjon. Jeg vil vise at det å danne vertikalt integrerte distribusjonssystemer kan være et strategisk trekk for å dempe konkurransen mellom rivaliserende produkter. Jeg skal også argumentere for at konglomeratfusjoner kan være motivert ut fra ønske om å skape etableringshindre for konkurrenter gjennom å hindre dem adgang til egnede distribusjonskanaler. Avslutningsvis, i avsnitt 5, diskuteres de fusjonspolitiske implikasjonene av analysen.

2 FUSJONSPOLITIKK

Norsk fusjonspolitikken, som for øvrig ikke skiller seg særlig fra internasjonal fusjonspolitikken, reguleres av konkurranseloven. Konkurranseloven, eller «lov om konkurranse i ervervsvirksomhet» som den egentlig heter, håndheves av Konkurransetilsynet. Inngrep mot fusjoner kan foretas etter § 3-11 i nevnte lov der det heter:

«Konkurransetilsynet kan gripe inn mot bedriftserverv, dersom tilsynet finner at vedkommende erverv vil føre til eller forsterke en vesentlig

begrensning av konkurransen i strid med formålet i lovens § 1-1.»

Vedtak om inngrep kan gå ut på å nedlegge forbud, gi påbud samt å gi tillatelse på nærmere bestemte vilkår. I forslaget til retningslinjene for inngrep mot fusjoner er det lagt opp til en saksbehandlingsprosedyre i fire trinn. Saksbehandlingen er en tradisjonell kostnad-nytte analyse, der eventuelle negative effekter på konkurransen veies opp mot eventuelle effektivitetsgevinster som følge av fusjonen. På trinn 1 avgrenses det relevante marked, og det vurderes om ervervet fører til en sterk markedskonsentrasjon. På trinn 2 vurderes det om en økt markedskonsentrasjon kan føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i det relevante marked. På trinn 3 analyseres framtidig konkurranseutvikling, og på trinn 4 vurderes effektivitetsgevinster av fusjonen.

Det som er verdt å legge merke til her er de to første trinnene, der det tas sikte på å avdekke samfunnsøkonomiske kostnader som følge av fusjonen. Vi ser da at en helt nødvendig betingelse for å vurdere inngrep er økt markedskonsentrasjon i «det relevante marked». Det relevante markedet beskrives som følger:

«Det relevante marked er den minste gruppe av produkter og geografiske områder der et hypotetisk kartell bestående av tilbyderne av disse produktene i disse områdene, har vesentlig markedsrett, gitt uendret tilpasning fra tilbyderne utenfor det relevante marked.»

Markedsrett defineres videre som en bedrifts evne til å sette pris høyere enn grensekostnader i produksjon. Jo høyere pris-kostnadsmarginen er, dess mer markedsrett har bedriften. Videre heter det: «Avgrensingen av det relevante marked foretas i prinsippet ved å ta utgangspunkt i et bestemt produkt i et bestemt område. Dersom det ikke er lønnsomt å utøve vesentlig markedsrett for et hypotetisk kartell med kontroll over dette produktet i dette området, vil markedet være for

² Jeg tar da selvsagt forbehold om at retningslinjene er veiledende og ikke endelig fastlagt.

snevert definert. Det må da utvides til å omfatte det beste substitutt for etter-spørrene, enten dette består av en annen produktvariant eller samme type produktvariant solgt i et annet område. Slik utvides det relevante marked gradvis inntil det hypotetiske kartell har kontroll over et tilstrekkelig stort marked, produktmessig og geografisk, til at det er lønnsomt å utøve vesentlig markeds-makt.» Her er det klart at jo større område og jo flere substitutter det hypotetiske kartellet kontrollerer, jo større er sannsynligheten for at det kan utøves markeds-makt. Det presiseres også at definisjonen av det relevante marked ikke må være for vid, noe som vil være tilfellet dersom en inkluderer flere produkter enn det som er nødvendig for at kartellet kan utøve markeds-makt.

Fra dette kan vi slå fast at produkter som er uavhengige i etterspørselen, som for eksempel hundemat og vaskemiddel, ikke tilhører hverandres relevante marked. Når det relevante marked er etablert vurderes markeds-konsentrasjonen etter nærmere spesifiserte retningslinjer, og det gis terskelverdier for denne. Normalt vil for eksempel Konkurransetilsynet ikke foreta videre undersøkelse dersom fusjonspartenes totale markedsandel er mindre enn 40 %, eller hvis den samlede markedsandelen til de tre største bedriftene, inkludert den fusjonerte enheten, er mindre enn 60 %.

I retningslinjenes omtales også vertikale fusjoner meget kort. Her heter det blant annet: «I motsetning til horisontale bedriftsserv, ..., medfører ikke vertikale bedriftsserv at konsentrasjonen øker på noe ledd. Det er derfor ikke sannsynlig at vertikale bedriftsserv medfører konkurransebegrensende virkninger med mindre konkurransen allerede er vesentlig begrenset på det leddet i distribusjonsskjeden der de konkurransemessige virkninger av ervervet blir vurdert, også kalt primærmarkedet.» Man anerkjenner likevel at vertikale fusjoner kan føre til økte etableringskostnader dersom potensielle konkurrenter gjennom fusjonen avskjæres fra leveranser eller avtakere. Det framgår av retningslinjene at det normalt ikke vil være aktuelt med inn-

grep mot vertikale fusjoner med mindre følgende tre betingelser er oppfylt: i) konsentrasjonen i primærmarkedet må være sterk, ii) ervervet må føre til økte etableringskostnader ved at nykommere må foreta irreversible investeringer forbundet med å etablere seg på begge ledd i distribusjonsskjeden, og iii) det må sannsynliggjøres at dette vanskeliggjør etablering i primærmarkedet, noe som ikke vil være tilfellet dersom det er lett å etablere seg i sekundærmarkedet.

La meg ta et eksempel for å illustrere denne politikken. Anta at konsentrasjonen er sterk ved at vi har kun to produsenter og to distributører. Vi ser på en vertikal fusjon bestående i at en produsent kjøper opp distributører. Etter betingelse ii) vil inngrep kunne bli vurdert dersom en produsent fusjonerer med begge distributører, slik at den andre produsenten blir fullstendig utestengt og må etablere en ny distributør for å få adgang til markedet. Og ikke nok med det, etter betingelse iii) må det i tillegg være betydelige vanskeligheter for den utestengte produsenten med å etablere seg med egen distributør. Etter mitt syn er dette en politikk som neppe noen gang vil komme til anvendelse. Det synes urealistisk at for eksempel Volvo vil finne det lønnsomt å fusjonere med bilforhandlere av alle andre bilmerker, og gjennom dette håpe på å oppnå en monopolsituasjon. En annen ting er at dersom en produsent kjøper opp alle distributørene, så er jo dette i realiteten i horisontal fusjon i nedstrømsmarkedet, og dermed kan inngripen foretas etter retningslinjene for slike fusjoner. Uansett, det som er viktig å legge merke til her, og som vil bli viktig for mitt argument senere, er at det ikke vil bli vurdert inngrep dersom en produsent fusjonerer med *en* distributør.

Etter dette kan vi konkludere med at når inngrep vurderes mot fusjoner mellom bedrifter på samme ledd, så fokuserer fusjonspolitikken på hvordan fusjonen vil påvirke *markedsadferden* i det relevante marked. Hvis fusjonen gir opphav til markeds-makt, vil inngrep bli vurdert. Da er det klart at det aldri vil bli grepet inn mot konglomeratfusjoner. På den annen side er det *etab-*

eringskostnader for potensielle nykommere eller utestengte bedrifter som står i fokus dersom inngrep mot vertikale fusjoner vurderes. I utgangspunktet slås det fast at det er lite sannsynlig at vertikale fusjoner er noe problem. Kriteriene for inngrep er imidlertid slik at fusjonen må føre til full utestenging og betydelige etableringskostnader før eventuelle inngrep vurderes.

I de følgende to avsnitt skal jeg diskutere vertikale og konglomeratfusjoner i lys av økonomisk teori. Jeg skal starte med vertikale fusjoner.

3 VERTIKALE FUSJONER

I økonomisk teori finner vi i hovedsak fire typer argumenter for hvorfor bedrifter vil ønske å fusjonere vertikalt. Tre av disse argumentene er av en karakter som indikerer at vertikale fusjoner er uproblematisk for samfunnet, mens det fjerde indikerer at vertikale fusjoner kan ha alvorlige skadevirkninger på konkurransen og dermed påføre samfunnet et velferdstap. Det første argumentet er at en vertikal fusjon er begrunnet utfra hensyn til organisatorisk effektivitet og/eller transaksjonskostnader³.

³ En fusjon mellom en detaljist og en produsent kan bidra til å redusere salgs- og distribusjonskostnader. Fusjonen kan lette informasjonsflyten om markedsforhold og nye produktmuligheter mellom leddene og bidra til å realisere stordriftsfordeler i administrasjon. Transaksjonskostnader er kostnader forbundet med å bruke markedet. Det kan for eksempel være nødvendig med relasjonsspesifikke investeringer, noe som kan gi grunnlag for opportunistisme. Det kan også eksistere søkekostnader knyttet til det å finne leverandører eller detaljister, kostnader med å forhandle kontrakter, spesifisere produktet, lage kredittavtaler, avtale rabatter og å spesifisere leveringstidspunkt. En annen potensiell kostnad med å være uintegret er redusert fleksibilitet. Dersom en detaljist er bundet av langsiktige kontrakter med en leverandør, vil dette redusere hans mulighet til å forholde seg på en effektiv måte til endrede markedsforhold. Denne type argumentasjon er først og fremst knyttet til den såkalte «Chicago-skolen» innen økonomi og jus. Bork (1978) for eksempel, hevder at når en bedrift bestemmer seg for å fusjonere vertikalt, er det fordi den akkurat har blitt klar over slike interne effektivitetsgevinster eller at de nettopp har oppstått. I følge Bork er dette en helt naturlig prosess, og den eneste forskjellen på allerede eksisterende integrasjon i en bedrift og en vertikal fusjon, er historisk.

Et annet argument for vertikale fusjoner er eksistensen av stor- og samdriftsfordeler i produksjon. Det klassiske eksempelet på dette er integrasjon av produksjonsprosesser for å lage jern og stål. I dette eksempelet vil fysisk nærhet og integrasjon fjerne behovet for å gjenoppvarme jernet når stål skal produseres.

Et tredje argument er at vertikale fusjoner vil eliminere eller redusere problemet med at flere ledd i distribusjonskjeden foretar prispåslag på varen. Gjentatte prispåslag, eller dobbel marginalisering, vil føre til at konsumentene stilles overfor en høyere pris enn dersom to eller flere av aktørene i distribusjonskjeden var vertikalt integrerte. I tilfellet der det finnes kun *en* bedrift på hvert ledd vil i tillegg begge de fusjonerende parter tjene på fusjonen. Dette er imidlertid ikke *egentlig* et argument for vertikale fusjoner, ettersom bedriftene ved enkle kontrakter kan få til nøyaktig det samme uten å fusjonere (se Spengler (1950)). I samme ånd er det også vist i litteraturen at konkurrerende bedrifter kan ha et motiv til å benytte vertikalt separerte kanaler (se Bonnano og Vickers (1988), Fershtman og Judd (1987) og Sklivas (1987)). Poenget er her at produsentene kan utnytte distributørenes ekstra prispåslag strategisk. Anta at det finnes to produsenter av differensierte produkter som hver har en enedistributør. Dersom kontraktene mellom hver produsent og hans distributør er observerbare og distributørene konkurrerer på pris, vil en høyere kontraktspris ikke bare inducere egen distributør til å heve prisen, men også inducere rivalens distributør til å sette en høyere pris. Dersom produsentene kan tilby distributørene to-delte tariffer, dvs. kontrakter bestående av både pris per enhet og et fast beløp, vil produsentene kunne innkassere ekstraprofitten som følger av redusert konkurranse gjennom kontraktens fastledd. Produsentene har på denne måten et incitament til å bruke separerte kanaler fordi de da gjennom kontrakter kan øke begge distributørenes kostnader, noe som vil dempe konkurransen mellom dem. Dersom begge bedriftene i stedet hadde fusjo-

nert vertikalt med sin distributør, ville bedriftene tapt denne strategiske fordelen og prisene ville blitt redusert.

I eksempelet jeg nettopp ga kunne ikke en produsent selge til rivalens distributør. Dersom dette er mulig, som det ofte er realistisk å anta, vil en vertikal fusjon kunne føre redusert konkurranse gjennom å endre markedsadferden. Da er jeg kommet til det *fjerde argumentet*, som er det argumentet som har interesse for fusjonspolitikken. Det finnes mange varianter av dette argumentet, og jeg kan ikke komme inn på alle i denne sammenheng. Det som er felles for disse argumentene er at en vertikal fusjon mellom en produsent og en distributør kan endre markedsadferden på en måte som er uheldig for samfunnet. En variant er at en vertikal fusjon mellom en produsent og en distributør kan bidra til å øke en rivaliserende distributørs kostnader (se Ordovery, Saloner og Salop (1990)). Dette vil bidra til redusert konkurranse mellom den fusjonerte enheten og den andre distributøren.

Tenk på en situasjon med to produsenter og to distributører der begge produsenter i utgangspunktet konkurrerer om leveranser til begge distributørene. Hovedargumentet i Ordovery et al. (1990) er at når en av produsentene fusjonerer med en av distributørene, så vil denne produsenten ha mindre incentiver til å konkurrere på pris om leveranser til den ikke-integrerte distributøren. Dette vil gi rivalen markedsakt over den ikke-integrerte (frie) distributøren. Gitt at rivalen ikke kan spesifisere fastbeløp i sin kontrakt, vil han øke sin kontraktspris, noe som øker kostnadene for den frie distributøren. Alt annet likt, vil økte kostnader for den frie distributøren øke hans pris, noe som igjen vil øke den fusjonerte forhandlerens pris. Sluttresultatet er altså at prisene har steget og det samfunnsøkonomiske tapet har økt.

Argumentet henger på tre forutsetninger. For det første er begge ledd konsentrerte. For det andre må den fusjonerende bedrift kunne binde seg til å ikke selge til den andre distributøren, og for det tredje så må rivalen

ikke kunne spesifisere to-delte tariffer til den frie distributøren.

Det største problemet med denne analysen er de to siste forutsetningene. Imidlertid er det vist av Hart og Tirole (1990) at selv om man fjerner disse forutsetningene, så vil vertikale fusjoner kunne føre til et velferdstap på grunn av endret markedsadferd i nedstrømsmarkedet på samme måte som i modellen til Ordovery et. al. (1990) (se også Bolton og Whinston (1991)).

I de eksemplene jeg har gitt over er vertikale fusjoner et problem fordi de fører til *endret markedsadferd* gjennom at den fusjonerte enheten ikke handler med ikke-integrerte distributører. Dette fører til at kostnadene for ikke-integrerte distributører øker, noe som gjennom konkurransen på detaljistleddet påvirker den fusjonerte bedriftens profitt positivt. Det er imidlertid verdt å legge merke til at problemet *ikke* er at fusjonen fører til full utestenging av en oppstrøms rival eller skaper etableringshindringer fordi nykommere må etablere seg på begge nivåer. Følgelig er det lite sannsynlig at det vil bli vurdert inngrep mot slike fusjoner etter gjeldende fusjonspolitikk.

4 KONGLOMERATFUSJONER

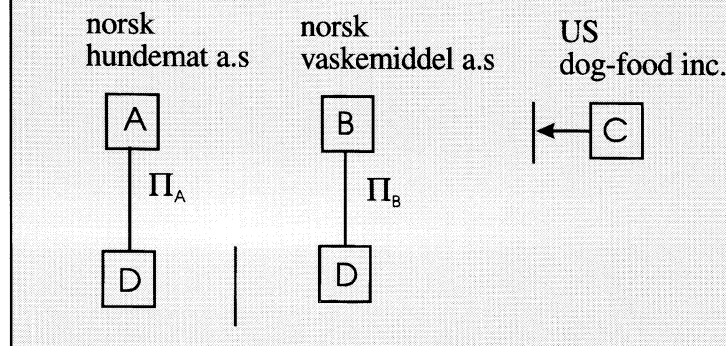
Litteraturen om konglomeratfusjoner er omfangsrik og det finnes mange teorier. En stor del av denne litteraturen konsentrerer seg om interne forhold i konglomeratet og tar opp problemstillinger knyttet til for eksempel regnskap og skattemessige incentiver. En annen del av litteraturen forklarer eksistensen av konglomerater utfra ønsket om risikospredning, og det har også vært hevdet at personlige motiver om imperiebygging kan spille en rolle. Det finnes imidlertid en tredje retning innen denne litteraturen som reiser spørsmålet om hvorvidt konglomeratfusjoner kan virke hemmende på konkurransen. Svaret fra Chicago-skolens økonomer og jurister er nei. Her hevdes det at slike fusjoner er begrunnet ut fra effektivitetshensyn. Konglomeratfusjoner kan føre til revitalisering av dårlig administrerte bedrifter. Der-

som en liten bedrift blir overtatt av et større konsern, vil den lille bedriften kunne dra fordel av den ekspertise, kapital, styrke innen markedsføring og distribusjon som det store konsernet besitter. Dette er realisering av stor- og samdriftsfordeler og må utelukkende betraktes som positivt for samfunnet.

Skeptikerne tar nøyaktig samme utgangspunkt, men hevder derimot at konglomeratets tyngde kan være et konkurransehinder. Gjennom fusjonen kan konglomeratet redusere konkurransen i den oppkjøpte bedriftens marked gjennom å indusere nedleggelse av konkurrerende bedrifter, få rivaler til å konkurrere mindre aggressivt eller skape etableringshindringer. Avgang fra markedet kan oppstå fordi den fusjonerte enheten får reduserte kostnader og dermed bedret konkurranseposisjon. En annen variant av dette argumentet er det såkalte «dype lommer» argumentet. Gjennom tilgang til konglomeratets kapital kan den fusjonerte bedriftens sette i verk priskrig mot konkurrenter, i noen tilfeller prise til under produksjonskostnader og dermed tvinge konkurrenter til nedleggelse. Det blir også hevdet at i kraft av sin størrelse kan konglomeratet «skremme» små bedrifter til mer vennlig opptreden og skape et slags stilltiende samarbeid i markedet. Den tredje typen argument er at konglomeratfusjoner kan skape etableringshindringer. La oss se nærmere på dette argumentet. En kjent konkurransesak fra USA kan illustrere dette.

Bakgrunnen for denne saken var at storkonsernet Procter & Gamble fusjonerte med Clorox Chemical, en produsent av blekemidler til husholdningsbruk. Procter & Gamble hadde en rekke datterselskaper som produserte vaskemidler, men ikke blekemidler, slik at fusjonen ikke førte til økt markedskonsentrasjon i noe marked. I 1967, ti år etter at fusjonen hadde funnet sted, erklærte amerikansk høyesterett at fusjonen var ulovlig. Argumentene mot fusjonen fra «Federal Trade Commision» var i hovedsak to: oppkjøpet skapte en etableringshindring og fusjonen elimi-

Figur 1:



nerte potensiell konkurranse. Etableringshindringen skulle bestå i at Clorox ville dra fordeler av Procters styrke innen reklame og promotering, fordi Procter blant annet var tungt inne i mediaindustrien. Potensiell konkurranse ble eliminert av to årsaker. For det første ble det hevdet at Procter sannsynligvis selv ville ha etablert seg i blekemiddelindustrien dersom fusjonen ikke hadde blitt foretatt. Fusjonen eliminerte dermed Procter selv som potensiell konkurrent. For det andre, selv om Procter ikke hadde etablert seg på egenhånd, ville bedriftene i blekemiddelindustrien være klar over faren for dette, og dermed være forsiktig med å ta for høye priser. Vi ser at dette argumentet er farlig nær standard argumentet mot horisontale fusjoner, nemlig at fusjonen bringer sammen to bedrifter som ellers ville ha konkurrert i samme marked. Spørsmålet som en da kan stille er hvorvidt ikke det korrekte hadde vært å vurdere konsentrasjonen i blekemiddelmarkedet, og forby fusjonen dersom Clorox hadde betydelig markedsrett. En annen mulighet, som ikke kom fram i denne saken, er at oppkjøpet kunne være motivert ut fra Procters ønske om å kontrollere Clorox's distribusjonskanal.

Det som driver fusjonen i et slikt tilfelle er altså at konglomeratet for såvidt ikke er spesielt interessert i bedriften som kjøpes opp, men ønsker å hindre at produsenter av konkurrerende produkter får tilgang til distribusjonskanalen til den oppkjøpte be-

driften. La meg forlate Procter og gi et konstruert eksempel illustrert i figur 1. Anta at det finnes to norske industribedrifter som opererer i urelaterete markeder. Bedrift A produserer hundemat og bedrift B produserer vaskemiddel, og begge har velutviklede etablerte distribusjonskanaler fram til konsumentene. Anta for enkelhets skyld at begge bedrifter har monopol og tjener monopolprofit⁴. Anta så at A ønsker å overta bedrift B. En grunn til dette kan selvsagt være at hundematprodusenten tror at vaskemiddelindustrien har et lovende utviklingspotensiale, og at de nåværende eiere ikke ser like optimistisk på dette. Hvis det er tilfelle vil det finnes en pris som gjør at A vil kjøpe og eierne av B vil selge bedriften. Et annet motiv er ønsket om å skape en etableringshindring for en utenlandsk hundematprodusent.

Anta at det finnes en utenlandsk hundematprodusent som ønsker å etablere seg på det norske markedet, bedrift C. Bedrift C kan foreta en full etablering, dvs. etablere seg på begge nivåer med eget distribusjonsnett. Full etablering kan være kostbart først og fremst fordi det tar tid å opparbeide en distribusjonskanal, og i mange tilfeller et det grunn til å anta at dette vil være prohibitivt kostbart for bedrift C. En alternativ strategi er derfor å kjøpe opp en norsk bedrift som har et distribusjonssystem for et

⁴ Dette er ikke avgjørende for argumentet, poenget er at de har en viss markedsrett og tjener positiv profit.

annet produkt, men som også egner seg godt til nykommerens produkt. La oss nå anta at vaskemiddelprodusenten har et distribusjonssystem som den utenlandske hundematprodusenten vurderer som velegnet for sine produkter. Dette virker som en realistisk antakelse, ettersom hundematprodukter og vaskemidler ofte omsettes i samme type butikker. Jeg skal også anta at antallet passende distribusjonskanaler for bedrift C er begrenset til denne ene. Det den norske hundematprodusenten vil oppnå gjennom sitt oppkjøp av vaskemiddelprodusenten er å tvinge den utenlandske produsenten til å etablere seg på begge nivåer hvis den vil selge i Norge.

Jeg skal nå gi et eksempel som viser at det kan være en lønnsom strategi for A å kjøpe opp vaskemiddelprodusenten for å stenge ute bedrift C. La Π_A og Π_B være monopolprofitene for bedrift A og B før en eventuell fusjon mellom enten (A og B) eller (B og C). La P_i , $i = A, C$, være hundematbedriftenes pris for å overta norsk vaskemiddel a.s., bedrift B. Jeg antar at bedrift B vil selge til høyeste pris som overstiger dens monopolprofit, $P_i \geq \Pi_B$. Hvis den utenlandske bedriften fusjonerer med norsk vaskemiddel, vil den utenlandske bedriften bruke den norske bedriftens distribusjonskanal og konkurrere med den norske produsenten av hundemat. Da vil hver av hundematprodusentene tjene det jeg skal kalle en konkurranseprofit, π^K . Jeg vil anta at jo nærmere substitutter hundematproduktene er, jo lavere er π^K . Dersom de norske bedriftene fusjonerer (A og B) vil A tjene monopolprofitene for bedriftene A og B minus prisen for bedrift B, $\Pi_A + \Pi_B - P_A$. Dersom dette ikke skjer, vil den utenlandske bedriften kjøpe B, og A vil da tjene konkurranseprofiten π^K . Dette betyr at A vil ønske å fusjonere med B hvis han kan få selskapet til en pris som tilfredsstillende ulikhet (1):

$$P_A \leq \bar{P}_A \equiv \Pi_B + (\Pi_A - \pi^K) \quad (1)$$

Vi ser av dette at A vil være villig til å by mer enn monopolprofiten for bedrift B for å overta bedriften, og B vil

da ønske å selge. A vil være villig til å betale Bs monopolprofit pluss det han vil tape dersom den utenlandske bedriften etablerer seg. Hvis den utenlandske bedriften ikke fusjonerer med B, tjener den ingenting. Hvis han derimot fusjonerer med B, tjener den konkurranseprofiten pluss Bs monopolprofit minus prisen for B, $\pi^K + \Pi_B - P_C$. Dette betyr at den utenlandske produsentens reservasjonspris for bedrift B er gitt ved ulikhet (2):

$$P_C \leq \bar{P}_C \equiv \Pi_B + (\Pi_B - \pi^K) \quad (2)$$

Den utenlandske bedriften vil altså være villig til å betale det vaskemiddelprodusenten i seg selv er verdt pluss verdien av å få tilgang til distribusjonskanalen. Vi antar nå at den bedriften som har det høyeste bud for bedrift B, fusjonerer med bedriften. Ved å sammenholde ulikhetene (1) og (2) ser vi at den norske produsenten vil ha den høyeste reservasjonsprisen dersom ulikhet (3) holder:

$$\Pi_A > 2\pi^K \quad (3)$$

Dersom for eksempel hundematproduktene er homogene og produsentene identiske, vil ulikhet (3) holde uansett konkurranseform i hundematmarkedet. I et slikt tilfelle vil den norske hundematprodusenten fusjonere med B, og opprettholde en nasjonal monopolsituasjon. Den norske hundematprodusenten vil da tilby å kjøpe B for monopolprofiten til bedrift B pluss konkurranseprofiten, et tilbud som C ikke kan overby. Bedrift A vil da tjene monopolprofiten i hundemat minus konkurranseprofiten. Dersom hundematproduktene er tilstrekkelig differensierte vil (3) ikke holde, og den utenlandske produsenten vil kjøpe opp vaskemiddelprodusenten og få tilgang med sine hundematprodukter gjennom Bs distribusjonskanal.

Hva er intuisjonen bak dette? Jo, hvis bedrift C etablerer seg gjennom oppkjøp av norsk vaskemiddel a.s. med et nært substitutt til A, vil As profit i hundematindustrien synke som følge av økt konkurranse. Husk at A var monopolist før en eventuell etablering. Dette medfører at den nor-

ske hundematprodusenten vil tape hvis C etablerer seg, mens den utenlandske produsenten selvsagt vil tjene på etableringen. Spørsmålet blir nå hvorvidt det den norske produsenten taper på etablering er større eller mindre enn det nykommeren vil tjene på etablere seg. Kjøpet av vaskemiddelprodusenten må uansett minst kompensere eierne av denne for profitte de tjener som monopolist. Den norske bedriften vil tape mye på etablering dersom hundematproduktene er nære substitutter, og da vil også Cs gevinst av å etablere seg være liten. Dette tilsier at den norske hundematprodusenten vil ha den høyeste reservasjonsprisen for vaskemiddelbedriften når hundematproduktene er homogene nok, og As oppkjøp av B kan være en lønnsom strategi.

Det er to ting med dette eksempelet som er verdt å understreke. For det første indikerer eksempelet at oppkjøp som er motivert ut fra det å kontrollere distribusjonskanaler vil generere en «overpris» på selskapet som blir kjøpt opp. Med overpris mener jeg en pris over den pris som aksjemarkedet før oppkjøpsplanene ble kjent satte på selskapet. Det er interessant å se dette i sammenheng med to norske eksempler, oppkjøpet av Freia sjokoladefabrikk og den kampen om Vital forsikring. Analytikere har hevdet at Freia ble solgt for overpris, og det tilbudet fra Aegon og senere DnB for Vital lå også betydelig over gjeldende markedsverdi på Vital aksjene. Et interessant spørsmål er da om disse oppkjøpene i realiteten er en kamp om tilgang til distribusjonskanaler? For det andre predikerer teorien at det innenlandske selskap vil ha incentiver til å fusjonere når nykommerens produkt er et nært substitutt. Når produktene er differensierte nok, vil prisen det norske selskapet må betale for fusjonen overstige gevinsten ved å opprettholde en nasjonal monopolsituasjon.

Hvilke implikasjoner har dette for norsk fusjonspolitik?

5 OPPSUMMERING

I denne artikkelen har jeg tatt opp en del problemstillinger rundt temaet

distribusjonskanaler og fusjonspolitikk. Jeg har tatt utgangspunkt i de foreslåtte retningslinjer for inngrep mot fusjoner, og jeg har vist at Konkurransetilsynet fokuserer ensidig på markedskonsentrasjon i det relevante marked når inngrep mot fusjoner vurderes. Inngrep blir først vurdert dersom fusjonen fører til økt konsentrasjon med fare for utnyttelse av markedsrett. Dette betyr at fusjoner som ikke medfører økt markedskonsentrasjon med liten sannsynlighet blir underkastet en konkurransepolitisk vurdering.

Konkret betyr dette at vertikale fusjoner og konglomeratfusjoner ikke blir rammet av gjeldende fusjonspolitikk. Grunnen til dette er at ingen av disse typene av fusjoner vil øke markedskonsentrasjonen på noe ledd i distribusjonsskjeden. Jeg har argumentert for at slike fusjoner likevel kan være samfunnsøkonomisk uheldig

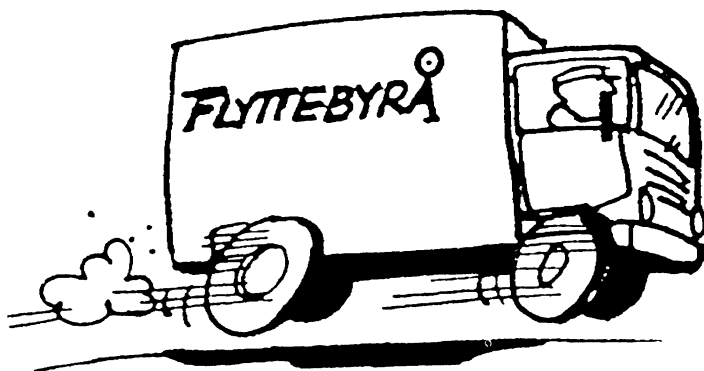
ettersom som de kan være motiver ut fra delvis eller fullstendig utstenging av rivaler. Jeg har vist at en vertikal fusjon mellom en produsent og en distributør, kan føre til dempet konkurranse mellom den fusjonerte distributør og distributører av konkurrerende produkter. Jeg har også vist at konglomeratfusjoner kan være et lønnsomt strategisk trekk for å skape etableringshindre gjennom kontroll av distribusjonskanaler, og derigjennom hindre konkurranse.

Konklusjonen må derfor bli at fusjonspolitikken slik den kommet til uttrykk i foreliggende retningslinjer for inngrep mot bedriftsservise ikke tar hånd om disse utfordringene og lever dermed ikke fullt opp til konkurranselovens målsetting. Grunnen er ganske enkelt at når det gjelder distribusjonskanaler og fusjonspolitikk er det å fokusere på det relevante marked, irrelevant.

REFERANSER:

- Bolton, P. og M.D. Whinston (1991): «The «Foreclosure» Effects of Vertical Mergers,» *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 147: 207-226.
- Bonanno, G. and J. Vickers (1988): «Vertical Separation,» *Journal of Industrial Economics*, 36: 257-265.
- Bork, R.H. (1978): *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*, New York, Basic Books.
- Fershtman, C. and K. Judd (1987): «Equilibrium Incentives in Oligopoly,» *American Economic Review*, 77: 927-940.
- Hart, O. og J. Tirole (1990): «Vertical Integration and Market Foreclosure,» *Brookings Papers: Microeconomics 1990*: 205-286.
- Konkurransetilsynet (1995): «Retningslinjer for Inngrep mot Bedriftsservise,» Konkurransetilsynet, Oslo.
- Ordover, J. A., G. Saloner og S.C. Salop (1990): «Equilibrium Vertical Foreclosure,» *American Economic Review*, 80: 127-142.
- Sklivas, S.D. (1987): «The Strategic Choice of Managerial Incentives,» *RAND Journal of Economics*, 18: 452-458.
- Spengler, J. (1950): «Vertical Integration and Anti-trust Policy,» *Journal of Political Economy*, 58: 347-352.

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:

SAMLEPERMER

til

SOSIAL ØKONOMEN

Prisen er kr. 100,- for 2 permer inkl. porto.

Permene kan bestilles pr. post eller telefon/telefax i sekretariatet.

Vi sender med innbetalingsblankett.

**TIL
SOSIALØKONOMENES
FORENING
POSTBOKS 8872
YOUNGSTORGET
0028 OSLO**

Samleperm stk.

Navn

.....

Adresse

.....

Poststed

ARNE JON ISACHSEN:

Noen kommentarer til Nasjonalbudsjettet for 1996

Med en positiv realrente etter skatt og med en kontraktiv finanspolitikk legger myndighetene opp til at høykonjunktoren vi nå er inne i, skal få et penere forløp enn den vi erfarte for ti år siden. Et usikkerhetsmoment er om den årlige lønnsstigningen holdes nede på to-tre prosent. Et annet er en oljepris i overkant av hundre kroner fatet. Med store overskudd på driftsbalansen kan det bli en utfordring å unngå et for lavt rentenivå og en for sterk krone.

Den 4. oktober presenterte finansminister Sigbjørn Johnsen Nasjonalbudsjettet for 1996 i Stortinget. Et dokument på over 200 tettskrevne sider er blitt rimelig godt mottatt – både av politikere og av publikum generelt. Noen kommentatorer har påpekt at budsjettet er «kjedelig». Det er ikke til hinder for at det er godt.

Budsjettarbeidet, som i hovedsak påhviler Finansdepartementet, har over tid fått en noe endret karakter. Utgangspunktet er Regjeringens beslutning om rammen for de offentlige utgiftene. Med solid vekst i privat sektors etterspørsel ble økningen i offentlige utgifter satt til en halv prosent i faste priser, eksklusiv oljesektoren. I og med at offentlige investeringer i Nordsjøen nå er fallende, er anslaget for *samlede* offentlige utgifter for 1996 en halv prosent *lavere* i 1996 enn i 1995.

En annen dreining i budsjettarbeidet er den økende vekt som nå legges på *normative* anslag, spesielt hva gjelder lønnsutviklingen. Regjeringen legger til grunn en lønnsøkning på 3% både i år og til neste år. Dette er optimistisk. Hensikten er at partene i arbeidslivet – i første rekke LO og NHO – skal oppmuntres til fortsatt å enes om moderate nominelle tillegg. Det er nemlig hva som trengs om den positive utviklingen i arbeidsmarkedet skal fortsette.

Et tredje element som nå har bredere plass i Nasjonalbudsjettet, er gjennomgang og oppsummering av NOU-er som i mellomtiden er kommet. I det foreliggende budsjett er det således en oppfølging både av Statsbankutvalgets innstilling (ledet av Per Kleppe) og av Spare- og egenkapitalutvalgets utredning (ledet av Hermod Skånland).

1. BEHOV FOR EN KONTRAKTIV ØKONOMISK POLITIKK

I Nasjonalbudsjettet for 1996 gjøres det en interessant sammenligning med høykonjunktoren vi erfarte for ti år siden. Veksten i BNP og i eksport er på linje med hva vi opplevde den gang. Veksten i investeringer er mindre. Det skyldes at realrenten etter skatt nå er klart positiv – mot negativ tidlig på 1980-tallet. Av samme grunn har realprisen på bolig vist mindre vekst enn den gang.

En positiv realrente etter skatt må også få æren for at husholdningenes sparerate fortsatt er positiv. Det betyr at privat konsum vokser mindre dramatisk. En annen forskjell er at næringslivets investeringer nå er «sunnere» fundert; de finansieres i langt større grad av tilbakeholdt overskudd enn ved låneopptak.

Og sist, men ikke minst, politikken er klart kontraktiv. Det betyr at myndighetene finner det passende å holde tilbake på egen etterspørsel nå som privat sektor viser økende kjøpelyst. De offentlige finansene i Norge er misunnelsesverdige gode. Statsbudsjettet for 1996 gjøres opp med et overskudd på 10.6 mrd. kr. Etter de såkalte Maastricht-kriteriene der offentlige kapitalinnskudd i egne bedrifter regnes som investeringer, er *overskuddet* 1.9% av BNP. Kravet som andre land sliter med, er at *underskuddet* ikke skal overstige 3%.

Offentlig bruttogjeld er også godt innenfor Maastricht-kravene (som må tilfredsstilles for å få være med i den planlagte monetære union i EU); for Norge er tallet 41% av BNP, mot et krav på maksimum 60%. Men etter som Staten er en betydelig långiver, hovedsakelig gjennom statsbankene,

er nettoposisjonen positiv, og tilsvarende 27% av BNP.

Hva gjelder pengepolitikken er myndighetene også opptatt av å unngå unødig press. Mens man for et par år siden sa at renten skulle være så lav som hensynet til en stabil valutakurs tilsa, er utfordringen nå den motsatte: Hvordan klare å unngå en ytterligere rentenedgang uten samtidig å få en sterkere norsk krone?

Norges Bank må bidra til å knekke denne nøtten. Det kan bli aktuell politikk for sentralbanken å legge ut statspapirer for på den måten å samle inn privat sektors overskudd i valuta. Med økende tilbud av slike papirer vil rentenivået lettere kunne holdes oppe. Samtidig vil presset om en apresiering av norske kroner dempes. I fagterminologien sier man da at Norges Bank steriliserer deler av overskuddet på driftsbalansen med utlandet.

2. FARE FOR RASKERE LØNNSVEKST

Som nevnt legges det til grunn en lønnsvekst på 3% for 1996. Det antas i sin tur å gi en inflasjon på 2%. Hvor realistiske er disse anslagene?

For 1995 ligger det an til at 40.000 flere mennesker kommer ut i lønnet arbeid, for neste år er anslaget 30.000. Det er henholdsvis 2% og 1.5% av de som alt er i arbeid. Likevel synker bare arbeidsledigheten fra omlag 5% til 4.7%. Årsaken er at mange av dem som nå får jobb, ikke står i køen blant de arbeidsledige.

Spørsmålet som det knytter seg stor usikkerhet til, er hvorvidt arbeidsmarkedet etter hvert blir så stramt at lønnsglidningen igjen skyter fart. Når blir flaskehalsene i industri, i bygg og anlegg eller i informasjonsintensive virksomheter så markerte at bedriftene begynner å overby hverandre for å få fatt i kvalifiserte medarbeidere? Og hva vil skje om enkelte grupper drar i fra lønnsmessig; vil andre grupper raskt følge etter?

I de første syv-åtte årene siden 1986 fungerte den såkalte «Solidaritetslinjen» overraskende bra. LO holdt igjen på nominelle lønnskrav,



Arne Jon Isachsen er Ph. D i sosialøkonomi fra Stanford University 1975. Han er professor ved Handelshøyskolen BI

konkurransesevnen holdt seg rimelig bra, og arbeidsledigheten kom etter hvert ned. En viktig årsak til et pent nominelt forløp var at staten betalte en del av gildet; underskudd på offentlige budsjetter gjorde at realinntekter etter skatt gjennomgående vokste raskere enn reallønnen. Med overskudd på statsbudsjettet er det slutt på denne «idyllen». Hva arbeidstakerne skal ha i økt kjøpekraft må de få i form av økt lønn. Med rekordstore overskudd i bedriftene blir det spennende å se om moderasjonslinjen fortsatt holder.

I denne sammenheng trekker Nasjonalbudsjettet frem at økt internasjonal kapitalmobilitet stiller nye krav til bedriftenes lønnsomheten. Ligger den an til bli for liten, flytter bedriftene ut. Da blir det ingen lønn i det hele tatt.

I en verden med frie kapitalbevegelser og stadig sterkere integrasjon av de ulike lands økonomier kan det ikke være lett å være norsk finansminister fra Arbeiderpartiet. Det er bra at man i Nasjonalbudsjettet innser realiteter man neppe er så glade over. Utsagn om at vi må belage oss på økte aksjekurser og større dividendebetalinger, tyder på en slik inn-sikt.

Norges Bank er mindre optimistisk enn Finansdepartementet hva gjelder

lønnsutviklingen. Der opererer man med anslag på 4.5% vekst i 1996. Det har imidlertid bare en moderat virkning for estimatet for inflasjonen som anslås til 2.3%.

Et lyspunkt skal vi ikke unnså; en tendens til økende grad av bonus til arbeidstakere i bedrifter som går godt, snarere enn en permanent økning i lønn, gir en fleksibilitet i lønnsdannelsen som kan komme godt med når nedgangstidene igjen kommer.

3. OLJEFONDET KOMMER

Helt siden midt på 1970-tallet har vi snakket om å samle opp oljefor-mue i form av finansielle fordring på utlandet. Nå kommer oljefondet. Overskuddet på statsbudsjettet på 10.6 mrd. kr. skal settes inn på egen konto i Norges Bank som i sin tur skal forvalte midlene ute.

I første omgang skal disse midlene forvaltes på linje med ordinære valutareserver – som for tiden er på over 140 mrd. kr. Om oljefondet vokser seg stort – la oss si til 30 – 40 mrd. kr., er det trolig at retningslinjene for plassering blir anderledes. Med så store reserver kan man legge større vekt på forventet avkastning og ta noe større risiko på kort sikt. Det betyr investering i utenlandske aksjer.

I media diskuteres det om oljefondet burde komme inn under Folke-trygdfondet. I så fall vil ikke politikerne kunne bruke av disse pengene. Om gode offentlige prosjekter trenger midler utover hva skatter og avgifter det enkelte år gir rom for, må i så fall staten ut på lånemarkedet. Gitt at lånefinansiering demper politikernes ønske om å bruke penger, kan en slik ordning virke disiplinerende på finanspolitikken.

Et annet forslag som er fremme i media – men ikke i Nasjonalbudsjettet for 1996 – er å la noe av midlene i oljefondet bli forvaltet av andre enn Norges Bank.

Hva vi imidlertid med stor sikkerhet kan si om oljefondet er at dets fremtidige størrelse er meget usikker. I beregningene fra Finansdepartementet legges det til grunn en oljepris på

105 kr. fatet. Om prisen skulle bli 90 kr., forsvinner overskuddet på statsbudsjettet for 1996, og dermed også oljefondet. Så langt i 1995 har oljepriisen fluktuert mellom 96 kr. fatet og 119 kr. fatet. Marginalkostnaden for utvinning av olje mange steder er langt under 60 kr. fatet. Et sammenbrudd i OPEC, med tilhørende fall i oljepriser, vil passe oss svært dårlig.

4. SVEKKET KONKURRANSEEVNE I INDUSTRIEN

I perioden 1980-88 ble norsk industris konkurranseevne, målt ved arbeidskostnader pr. produsert enhet omregnet til samme valuta (RLPE), forverret med 14%. Tidligere har vi innbilt oss at denne perioden ble etterfulgt av en forbedring på 10-12% de neste fem årene. Nyere tall viser et annet bilde. Forbedringen var bare på beskjedne 3.5%. Og verre enda, denne forbedringen forsvant gjennom 1994-95. Vi er altså tilbake på nivået fra 1988 hva gjelder konkurranseevne målt på denne måten.

Imidlertid kan vi trøste oss med at utviklingen i funksjonærlønninger ikke er med. Ettersom høyt utdannet arbeidskraft i Norge gjennomgående har lavere lønn enn tilsvarende ar-

beidstakere i utlandet, gir dette oss et konkurransemessig fortrinn.

5. ØKENDE KONKURRANSE I FINANSMARKEDENE

Frie kapitalbevegelser og samarbeidet i EØS gjør at norsk næringsliv i økende grad kan gjøre bruk av tjenester fra utenlandske finansinstitusjoner, det være seg banker eller forsikringsselskaper. Når bedrifter – og enkeltpersoner – således har utenlandske alternativer å velge blant, trenger ikke myndighetene å være så engstelige for at antallet frittstående norske finansinstitusjoner reduseres. Legg til at nyere teknologi synes å gi økende stordriftsfordeler (economies of scale) i finansnæringene, i tillegg til større breddefordeler (economies of scope), og mye av årsakene til å nekte sammenslåing til større finansielle enheter i Norge forsvinner.

I reguleringene av finansnæringene kan myndighetene således fokusere mindre på konkurranse og mer på soliditet. Et ferskt eksempel er behandlingen av Aegons søknad og DnBs søknad om konsesjon til å erverve Vital Forsikring. Begge har soliditeten i orden, og begge får konsesjon. Markedet bestemmer hvem som tar potten – og til hvilken pris.

6. NOEN AVSLUTTENDE KOMMENTARER

Norsk økonomi er i god form. Tidligere feil har gitt nyttig erfaring. Imidlertid står (minst) tre uløste problemer tilbake.

For det første er fokuseringen på konkurranseevne i industri, ved begrepet RLPE, altfor snevert. Hvordan øke produktiviteten i servicenæringen generelt og i offentlig sektor spesielt er utfordringer som i fremtiden må få langt større oppmerksomhet.

For det andre, og relatert til det første, antall ansatte i offentlig sektor synes noe i overkant. Under motkonjunkturpolitikken på slutten av 1980-tallet ble det bevisst satset på å øke antall ansatte i offentlig sektor. Det lyktes man med. Mens 25% av dem med jobb ble betalt av det offentlige i 1985, er tallet nå vokst til 32%.

Det tredje problemet har med eldrebølgen å gjøre. Om skattetrykket for fremtidige generasjoner ikke skal bli større enn for dagens – og om tilleggspensjoner ikke skal underreguleres – har Norge behov for en ytterligere styrking av finanspolitikken på anslagsvis 20 mrd. kr. Det synes politisk vanskelig å få til – med mindre oljeprisen gjør et solid hopp oppover.

MEDLEMSKAP I 

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**

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. pris 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.

Abonnement

Abonnement løper til oppsigelse foreligger

ERLING STEIGUM JR.*

Forventet Nobelpris for rasjonelle forventninger

Rasjonelle forventninger og makroøkonomisk teori

At Robert E. Lucas før eller siden ville få Nobelprisen i økonomi for anvendelsen av den rasjonelle forventningshypotesen (RFH) i makroøkonomisk teori, var et av de sikreste tipsene man kunne komme med, usikkerhetsmomentet gjaldt snarere når det ville skje. RFH har utvilsomt fått en betydelig innflytelse på utviklingen av dynamisk økonomisk teori, ikke minst konjunkturteorien og teorien om virkningene av penge- og finanspolitikk, og dette har i særlig grad vært Robert Lucas sin fortjeneste.¹ Det kan heller ikke være tvil om at denne innflytelsen indirekte har fått stor betydning for tenkningen omkring makroøkonomisk politikk i langt bredere kretser av økonomer og politikere enn forskere ved akademiske læresteder.

Robert Lucas startet sin akademiske løpebane i 1960-årene med solide investeringsteoretiske bidrag, se f. eks. Lucas (1967). Ved Carnegie-Mellon University i Pittsburgh² skapte han et ledende forskningsmiljø i dynamisk økonomisk teori før han ble professor ved University of Chicago i 1975. Hans grunnleggende bidrag om rasjonelle forventninger og pengepolitikk ble publisert i *Journal of Economic Theory* i 1972, etter først å ha blitt refusert av *American Economic Review* med den begrunnelse at det var for matematisk.³ I denne artikkelen viser han ved hjelp av en rigorøs stokastisk generell likevektsmodell at til tross for at pengepolitikken er nøytral, vil uforutsette fluktasjoner i pengetilbudet ha realøkonomiske virkninger fordi økonomiske beslutningstakere ikke har nok informasjon til å kunne skille mellom endringer i relative priser og prisnivåendringer på kort sikt. Denne modellø-

konomien vil generere data som inneholder en positiv korrelasjon mellom inflasjon og nasjonalproduktvolum. Tilsynelatende kan politikerne derfor oppnå et høyere nasjonalprodukt gjennom en systematisk ekspansiv pengepolitikk. Dette går imidlertid ikke på grunn av forutsetningen om rasjonelle forventninger: Markedsaktørene vil gjennomskue virkningene av denne pengepolitikken som kun får de klassiske prisnivåvirkningene uten å påvirke realøkonomien.

Dette teoretiske bidraget representerte en betimelig advarsel mot å la empiriske korrelasjoner, her i form av en «Phillipskurve», danne grunnlag for økonomisk politikk i den hensikt å utnytte dem på en systematisk måte. Samtidig hadde arbeidet en løsning på følgende problem i pengeteorien: Hvordan forene idéen om langsiktig pengepolitisk nøytralitet med det empiriske faktum at ekspansjoner og kontraksjoner i pengemengden ofte influerer på den økonomiske aktiviteten på kort sikt? Milton Friedmans velkjente anbefaling om en lav og jevn vekst i pengemengden, bygget på et resonnement om at forsøk på aktiv pengepolitisk motkonjunkturpolitikk i praksis ville gjøre vondt verre, først og fremst på grunn av lange og variable tidsetterslep i virkningene av pengepolitikken. Men Friedman hadde ikke formulert noen rigorøs teori som forklarte hvorfor en aktiv, og samtidig intelligent og frem-synt pengepolitikk selv ikke i *prinsippet* ville virke gunstig på konjunkturutviklingen. Hvorfor kan ikke myndighetene systematisk stimulere økonomien med nye doser pengeekspansjon (eller stadige devalueringer av valutakursen) for på den måten å oppnå en tilnærmet varig høykonjunktur? Det Lucas viste med sin modell var at selv i prinsippet nyttet ikke

dette hvis markedsaktørene hadde rasjonelle forventninger.

RFH innebærer at aktører som tar økonomiske beslutninger i dag på basis av usikre fremtidige forhold, utnytter den tilgjengelige informasjonen optimalt, dvs. aktørene danner seg optimale prediksjoner av fremtidige størrelser som er viktige for dagens beslutninger. RFH representerer derfor en utvidelse og presisering av innholdet i begrepene rasjonell atferd og likevekt i dynamiske beslutningssituasjoner under usikkerhet. Lucas forklarer selv bakgrunnen for denne hypotesen slik, i en samtale med Michael Parkin⁴:

«You would never discover the idea of rational expectations by introspection. Rational expectations describes something that has to be true of the outcome of a much more complicated underlying process. But it doesn't describe the actual thought process people use in trying to figure out the future. We try some mode of behavior. If it's successful we do it again. If not, we try something else. Rational expectations describes the situation when you've got it right.»

Sitatet viser at Lucas betrakter rasjonelle forventninger som et like-

* Erling Steigum jr. er professor ved Norges Handelshøyskole.

¹ RFH stammer imidlertid fra John Muth (1961), som introduserte hypotesen i en partiell likevektssammenheng.

² Ved Carnegie-Mellon var også Edward Prescott som ble invitert til et gjestepopphold ved NHH midt på 1970-tallet av Finn Kydland. Vi som var stipendiater i samfunnsøkonomi på denne tiden ble derfor tidlig introdusert til RFH og den såkalte Lucas-kritikken.

³ Om denne hendelsen skriver Robert Barro (1995): «In response, Bob expressed outrage to the editor and accused him of trying to run Newsweek.»

⁴ Intervjuet er gjengitt i Parkins (1990) lærebok i sosialøkonomi, s. 639-642.

vektsfenomen. I praksis kan det ta tid før beslutningstakere gjennom en læreprosess tilpasser sin atferd og sine forventninger til en endret økonomisk politikk, og dette kan bety at folks reaksjonsmønstre vil endre seg i den forstand at virkningene av en viss virkemiddelbruk vil bli ulik fra gang til gang. En viktig implikasjon av RFH er derfor at virkningene av økonomisk politikk kan bli vanskelig å predikere uten å kjenne godt til markedsaktørenes beslutningssituasjon, spesielt hvordan de ser på fremtiden og antesiperer fremtidig økonomisk politikk. Dette gjelder særlig hvis myndighetene foretar vidtrekkende omlegginger av den økonomiske politikken i forhold til den politikk som folk har vært vant til.

Lucas-kritikken

I en artikkel fra 1976 rettet Robert Lucas kritikk mot en praksis som dengang var utbredt når det gjaldt bruk av økonometriske modeller, både én-relasjonsmodeller og større makroøkonometriske modeller, til å tallfeste virkningene av økonomisk politikk. Denne innflytelsesrike artikkelen sirkulerte i mange år før den ble publisert og er siden blitt assosiert med «Lucas-kritikken.» Hovedpoenget til Lucas er at mange typer økonometriske modeller som gir gode kortsiktige prediksjoner, likevel kan gi et misvisende bilde av virkningene når de brukes til politikksimuleringer, dersom atferden i privat sektor bygger på rasjonelle forventninger. Feilene kan gå begge veier, dvs. at det er mulig å overvurdere eller undervurdere virkningene av ulike typer økonomisk politikk. Et eksempel er de tilsynelatende gunstige, men egentlig illusoriske langsiktige realøkonomiske virkningene av å føre en inflatorisk politikk. Disse vil typisk bli overvurdert hvis man mekanisk stoler på estimerte lønns- og prisrelasjoner fra en periode hvor en inflatorisk politikk *ikke* ble ført, mens bildet blir helt anderledes hvis man for eksempel bruker data fra Sør-Amerikanske land med høy inflasjon (se Lucas, 1973).



*Robert E. Lucas Jr.
NTB-foto.*

Et annet eksempel er at man estimerer en konsumfunksjon fra en periode hvor inntektsveksten hovedsakelig skriver seg fra vekst i permanentinntekten slik at den estimerte marginale konsumtilbøyeligheten er høy, og deretter analyserer virkningene av en omlegging til aktiv bruk av skattepolitikk for å motvirke konjunkturelle svingninger i samlet etterspørsel. En slik politikk vil i liten grad endre husholdningenes permanentinntekt. Dersom permanentinntektshypotesen holder og forventningene er rasjonelle, skulle man forvente en langt svakere konsumeffekt av denne form for stabiliseringspolitikk enn det den estimerte konsumfunksjonen skulle tilsi.

Lucas (1976) nevner også et eksempel på at virkningene av økonomisk politikk kan bli undervurdert. Anta at man har estimert en nyklassisk investeringsfunksjon som bygger på at ønsket kapitalbeholdning på lang sikt er en funksjon av kapitalens leiepris som igjen avhenger av visse skatteparametre som har ligget fast i observasjonsperioden. Deretter blir denne relasjonen brukt til å analysere virkningene av at myndighetene legger om til en stabiliseringspolitikk som innebærer et midlertidig investerings subsidium i lavkonjunkturer. I

høykonjunkturer blir subsidiet tatt bort. Lucas illustrerer ved hjelp av et eksempel at hvis bedriftene har rasjonelle forventninger, vil denne politikken ha en betydelig *større* effekt på optimale investeringer enn det estimeringsresultatene skulle tilsi. Grunnen er at forventninger om at subsidiet tas bort gir et sterkere incentiv til å flytte investeringsaktivitet over tid enn tilfellet er under statiske forventninger om hva som er ønsket kapitalbeholdning på lang sikt.

Konjunkturer og likevekt

Robert Lucas er opptatt av å forklare konjunkturfluktuasjoner som et likevektsfenomen, og han formulerte selv en stokastisk modell tuftet på nyklassisk fri konkurranse-teori med full lønns- og prisleksibilitet, markedsklarering osv., se Lucas (1975). For min egen del fant jeg tanken om likevektskonjunkturer fremmed i begynnelsen. Fra de Keynesianske lærebøkene var vi blitt vant til å tenke på konjunkturelle endringer i den økonomiske aktiviteten som et utslag av «ulikevekt» i form av overoptimisme eller pessimisme, manglende lønns- og prisleksibilitet osv., mens markedslikevekt ble betraktet som en langsiktig balansert idealtilstand med et litt uklart empirisk innhold. Flere yngre makroøkonomer den gang, først og fremst i Europa, hadde nok mer tro på den nye «ulikevekts-teorien» utviklet av amerikanerne Clower, Leijonhufvud (opprinnelig svensk), Barro og Grossman, og generalisert av europeiske matematiske økonomer som Benassy, Drèze, Grandmont og Malinvaud, enn konjunkturteorien til Lucas. Det viste seg imidlertid at ulikevektsteorien ikke levde opp til forventningene, og denne forskningsretningen er nå forlatt.

Idéen om at økonomiske fluktuasjoner kan betraktes som en normal side ved en markedsøkonomi i likevekt har opplagt noe for seg. Det er her verd å merke seg at likevektsbegrepet ikke brukes i den snevre betydningen at all dynamikk er opphørt, men innebærer at atferden, forvent-

ningene og likevekten i markedene er konsistent med sannsynlighetsfordelingen til de stokastiske prosessene som genererer sjokkene i økonomien. Videre er fri konkurranse-teori kun én av flere mulige valg av økonomisk likevektsbegrep, og i et senere arbeid foreslår Lucas en mer generell Nash-likevekt som teoretisk utgangspunkt for den stokastiske likevekten, se Lucas (1987).

Den opprinnelig likevektsmodellen til Lucas (1975) var imidlertid sterkt inspirert av hans 1972-artikkel om imperfekt informasjon om penge-mengden, og disse bidragene førte til en oppblomstring av modellutvikling innenfor feltet «ny klassisk makroøkonomi» i siste halvdel av 1970-årene, der særlig amerikaneren Thomas Sargent spilte en fremtredende rolle. Dette representerte et kraftig brudd med den Keynesianske forskningsretningen i makroøkonomi og førte til heftig diskusjon mellom skeptikere og tilhengere av den nye klassiske makroøkonomien. Det viste seg imidlertid at de nye klassiske makromodellene ikke hadde noen stor empirisk suksess, og i 1980-årene ble de fortrent av realkonjunktur-modeller som så helt bort fra pengemengdens betydning, se Kydland og Prescott (1982).

I det tidligere nevnte intervjuet med Michael Parkin (1990) har Lucas dette å si om sin egen konjunkturmodell og om pris- og lønnsrigiditeter:

«The particular models of business cycles that Tom Sargent and I, among others, advanced in the 1970s have run into hard times. In my case, I put a lot of emphasis on people having inadequate information about the quantity of money, and I think a lot of economists now feel that that's just too thin a reed to hang a theory of business cycles on....There's also the approach that looks at fixed wage contracts,...I'm much more sympathetic to that line of thought than I was 10 years ago. Why is it that people commit themselves to agreements to buy and sell at fixed nominal prices in a world where the value of a dollar is

fluctuating all the time?...That's a great question. No one yet knows the answer to it.»

Nyere bidrag

Robert Lucas er en typisk grunnforsker som er opptatt av de store og vanskelige spørsmålene i den økonomiske vitenskapen. Metodisk er han krystallklar⁵ og med stor sans å bruke økonomisk teori som grunnlag for å besvare vanskelige kvantitative spørsmål. I 1980-årene leverte han viktige bidrag til normativ teori om finans- og pengepolitikk, se f.eks. Lucas og Stokey (1983) og Lucas (1986), og i Lucas (1990a) begrunner han hvorfor hans oppfatning nå om grunnleggende beskatningsspørsmål (særlig når det gjelder skatt på kapitalinntekter) har endret seg sterkt fra 1960-årene. Også fundamentale spørsmål om hvorfor noen land stadig blir rikere og andre stadig fattigere, har opptatt ham sterkt i den senere tid, se for eksempel Lucas (1988, 1990b, 1993a).⁶ Hans artikkel fra 1988 regnes som ett av de grunnleggende bidragene til såkalt «endogen vekst-teori». Men Lucas vender enkelte ganger tilbake til sitt gamle tema, nemlig pengeteorien. Da han deltok på en internasjonal konferanse i makroøkonomi på Norges Handelshøyskole i 1993, var det nettopp et arbeid om pengeetterspørsel og inflasjon han valgte å presentere (Lucas, 1993b).

Av og til blir forskningen til Robert Lucas assosiert med kontroverser knyttet til makroøkonomisk politikk, for eksempel debatten mellom mellom tilhengere av, og skeptikere til aktiv «Keynesiansk» motkonjunkturpolitikk. Den forskningen som ga ham Nobelprisen er imidlertid primært av metodologisk karakter og har en langt større rekkevidde og innflytelse enn det mange er klar over. Lucas selv har følgende perspektiv på «den rasjonelle forventnings revolusjonen» i makroøkonomisk teori:⁷

«Dynamic economic theory...has simply been reinvented in the last 40 years. It is now entirely routine

to analyze economic decision-makers as operating through time in a complex, probabilistic environment... While Keynes and the other founders of what we now call macroeconomics were obliged to rely on Marshallian ingenuity to tease some useful dynamics out of purely static theory, the modern theorist is much better equipped to state *exactly* the problem he wants to study and then to study it....What people refer to as the «rational expectations revolution» in macroeconomics is mainly the manifestation, in one field of application, of a development that is affecting *all* fields of application. To try to understand and explain these events as though they were primarily a reaction to Keynes and Keynesianism is futile...In macroeconomics, certainly, this process of dynamization is very far from completed, and I do not believe it has yet taken us to a satisfactory theoretical account of the events we group under the term «business cycle». Yet even at this early stage, I think it is evident that certain habits of thought that are central to the way we have thought about macroeconomics and macroeconomic policy since the Second World War need to be replaced with a point of view that is in some ways radically different.»

REFERANSER:

- Barro, R.J., 1995, «A rational choice,» *The Wall Street Journal Europe*, 12. oktober.
- Kydland, F.E. og E.C. Prescott, 1982, «Time to build and aggregate fluctuations,» *Econometrica* 50, 1345-1370.
- Lucas, R.E., Jr. 1967, «Optimal investment policy and the flexible accelerator,» *International Economic Review* 8, 118-137.
- Lucas, R.E., Jr. 1972, «Expectations and the neutrality of money,» *Journal of Economic Theory* 4, 103-124.

⁵ Dette kommer også klart til uttrykk i hans glimrende lærebok i dynamisk teori og metode sammen med Nancy Stokey, se Stocky og Lucas (1989).

⁶ Også det klassiske spørsmålet om målkonflikten mellom samfunnsøkonomisk effektivitet og inntektsfordeling har han tatt opp, se Lucas (1992).

⁷ Lucas (1987).

Lucas, R.E., Jr. 1973, «Some international evidence on output-inflation trade-offs», *American Economic Review* 63, 326-334.

Lucas, R.E., Jr. 1975, «An equilibrium model of the business cycle», *Journal of Political Economy* 83, 1113-1144.

Lucas, R.E., Jr. 1976, «Econometric policy evaluation: A critique.» I *The Phillips curve and labor markets*, K. Brunner and A.H. Meltzer (red.), pp. 19-46. Carnegie-Rochester Conference Series no. 1. New York: North-Holland.

Lucas, R.E., Jr. 1986, «Principles of fiscal and monetary policy», *Journal of Monetary Economics* 17, 117-134.

Lucas, R.E., Jr. 1987, *Models of Business Cycles*. Oxford: Basil Blackwell.

Lucas, R.E., Jr. 1988, «On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics* 22, 3-42.

Lucas, R.E., Jr. 1990a, «Supply-side economics: An analytical review», *Oxford Economic Papers* 42, 293-316.

Lucas, R.E., Jr. 1990b, «Why doesn't capital flow from rich to poor countries», *American Economic Review* 80 (May), 92-96.

Lucas, R.E., Jr. 1992, «On efficiency and distribution», *Economic Journal* 102, 233-247.

Lucas, R.E., Jr. 1993a, «Making a miracle», *Econometrica* 61, 251-272.

Lucas, R.E., Jr. 1993b, «On the welfare cost of inflation», Paper presentert på konferansen *Quantitative Aggregate Economics*, Norges Handelshøyskole, 18.-20. august.

Lucas, R.E., Jr. and N. L. Stokey, 1983, «Optimal fiscal and monetary policy in an economy without capital», *Journal of Monetary Economics* 12, 55-93.

Muth, J.F., 1961, «Rational expectations and the theory of price movements», *Econometrica* 29, 315-335.

Parkin, M., 1990, *Economics*. Addison-Wesley Publishing Company.

Stokey, N.L. og R.E. Lucas, Jr., 1989, *Recursive methods in economic dynamics*. Cambridge: Harvard University Press.

INGVILD SVENDSEN:*

Robert E. Lucas, Jr.: Viktig, men omdiskutert

Tildelingen av årets Nobelpris i økonomi til Robert E. Lucas, Jr. fra University of Chicago, var ingen stor overraskelse. Lucas' arbeider står såpass sentralt i nyere makroøkonomisk teori¹, og har konsekvenser også for empiriske arbeider. Alle som arbeider innen feltet bør derfor ha et bevisst forhold til hans ideer, enten de stiller seg blant applaudantene eller blant kritikerne. Lucas har vært blant de, om ikke den, mest betydningsfulle skikkelsen i den retningen som går under navnet «The New-Classical Macroeconomics», også kalt «The Rational Expectations School», eller kort og godt «Chicago-skolen» utifra deres geografiske arnested. Konklusjonene som kom ut av arbeidene til Lucas, Sargent, Barro og Wallace på 1970-tallet, med hensyn på muligheten for å føre en aktiv motkonjunkturpolitikk, ble av mange sett på som et, om ikke dødelig, så ihvertfall livstruende angrep på den Keynesianske skolen. Sett i ettertid, vil flere si at pasienten ikke bare kom seg, men at angrepet førte til en revitalisering og har avfødt mange spennende bidrag til økonomisk teori, ikke minst for å forklare prisstivheter og mangel på mar-

kedsklarering som vi faktisk observerer.

I begrunnelsen for tildelingen legges det vekt på at Lucas introduserte hypotesen om rasjonelle forventninger i den økonomiske litteraturen. Hypotesen har fått en svært sentral plass i den Nyklassiske skolen, og svært mange av dens resultater hviler på denne forutsetningen. Selve hypotesen og begrepet ble lansert av Muth i 1961, men det var først gjennom Lucas' innlemmelse av hypotesen i sine arbeider, at «The Rational Expectations Revolution» for alvor tok til. Dette skjedde med artikkelen «Expectations and the Neutrality of Money» i 1972.

Det er gjennom dette arbeidet at Lucas legger grunnstenene for sitt forskningsprogram, og at han, i følge seg selv, tar det avgjørende bruddet med den Keynesianske skolen. Artikkelen er teknisk komplisert, men flere av hovedpoengene er formulert i en muntlig og lett tilgjengelig form i senere arbeider.

Betydningen av forventninger hadde lenge vært et tema i økonomisk teori og ulike tilnærminger var lansert. Keynes forutsatte at forventning-

ene var gitt (i henhold til noen tolkninger), mens Cagan (1956) baserte sine resultater på at aktørenes forventninger var et veid gjennomsnitt av tidligere observasjoner (adaptive forventninger). Det samme gjorde Friedman (1968) og Lucas og Rapping (1969)² i de første arbeidene om forventnings-utvidete Phillips-kurver. I følge disse arbeidene er det mulig å fravike den naturlige arbeidsledighetsraten på kort, men ikke på lang sikt. I 1972 kommer så Lucas med sitt banebrytende arbeid, der adaptive forventninger er byttet ut med rasjonelle forventninger, med det resultat at den kortsiktige Phillipskurven faller sammen med den langsiktige. Den naturlige ledighetsraten blir gjeldende også på kort sikt. En konstant inflasjonsrate, forårsaket av en konstant vekst i pengemengden, vil i følge disse resultatene ikke påvirke

* Ingvild Svendsen er konsulent i Statistisk sentralbyrå.

¹ De mest sentrale arbeidene hans er samlet i Lucas, Robert E., Jr. (1981): *Studies in Business-Cycle Theory*, The MIT Press.

² Lucas' tilbudskurve skriver seg fra fellesarbeidene med Rapping, og burde i følge Lucas selv, kalles «The Lucas-Rapping Supply Function»

arbeidsledighetsraten på verken kort eller lang sikt. En systematisk bruk av pengepolitikken har dermed ingen effekt. Kun politikk som kommer totalt overraskende på aktørene vil kunne gi avvik fra den naturlige ledighetsraten, men i så fall bare midlertidig.

Det sterke posisjonen rasjonelle forventninger raskt fikk, skyldes i stor grad den klare tilknytningen til fagets grunnaksiomer, hvor vi antar rasjonelle, optimaliserende aktører og hvor enhver arbitrasje gevinst er utnyttet. Er forventningene f. eks. dannet adaptivt, oppstår systematiske forventningsfeil over tid og en mulig arbitrasje gevinst oppstår. Under hypotesen om rasjonelle forventninger, tillates ikke lenger de økonomiske aktørene å gjøre systematiske feil i danningen av forventninger. Aktørene utnytter all tilgjengelig informasjon på en optimal måte og ettersom tidligere avvik mellom forventninger og faktiske utfall er en del av informasjonen, vil det ikke være noen systematikk i forventningsfeilen over tid. I svært mange anvendelser settes informasjonsmengden lik den aktuelle økonomiske modellen og en rasjonell forventning vil være identisk med modellens prediksjoner – derav navnet modell konsistente forventninger. Dette er selvsagt svært tiltrekkende egenskaper, man oppnår modeller som er gjennomgående konsistente og en vitenskapelig estetikk oppstår. Man unngår også problemet man møter når adaptive forventninger er forutsatt; hvordan forsvare at man lar aktørene gjette systematisk feil, periode etter periode?

Spørsmålet man allikevel kan stille, er om aktørene (der i blant oss) virkelig er så dyktige i å innhente og bruke informasjon. I enkelte tilfeller er det uvisst om aktørene vil være i stand til å løse den aktuelle modellen for derav å avlede sine forventninger. Man må også stille spørsmål ved hvilken økonomisk modell aktørene bruker? Vanlig praksis er å anta den perfekte enighet mellom økonomer og hans modellindivider. Et annet relevant spørsmål er hva som bestemmer «en tilstrekkelig mengde informasjon?» I en komplisert verden og sett i lys av den enorme tilgangen på informasjon, vil

mange hevde at enkle tommelfinger regler er vel så rasjonelt, hvis en type begrenst rasjonalitet legges til grunn. I studier av Kahneman og Tversky (1982) og DeBondt og Thaler (1985,1990), gis det belegg for at aktørene legger større vekt på den nyeste informasjonen enn hva som er optimalt. I en gjennomgang av tester av ulike forventningshypoteser på observerte forventninger (Svendsen (1993)), konkluderes det med at det er få holdepunkter for at rasjonelle forventninger ligger til grunn for observasjonene og at det i flere tilfeller er større støtte for ulike typer tilbakeskuende forventningsmekanismer.

Nå vil ikke innlemmelse av rasjonelle forventninger nødvendigvis føre til resultater som politikk-impotens. Dette avhenger av hvilke andre elementer fra økonomisk teori man bygger på. I Lucas' arbeider, og også i den øvrige litteraturen fra ny-klassikerne, er antagelsen om fleksible priser og samtidig klarering i alle markeder, minst like viktig for en del av resultatene, som forventningshypotesen er. Antas rasjonelle forventninger i modeller som åpner for ulike typer av pris-rigiditeter, kan resultatet bli svært så Keynesiansk i sine grunntrekk.

Viktig informasjon for aktørene, er kunnskap om hvordan myndighetene vil handle i ulike situasjoner, såkalte politikk-regler. Vi er da inne på et annet sentralt bidrag fra Lucas, nemlig Lucas-kritikken (se Lucas (1976)), som av mange oppfattes som et meget hardt angrep på modelleringen og også bruken av store makroøkonometriske modeller, som f.eks. Statistisk sentralbyrås modell, MODAG. Kritikken brukes ofte som en begrunnelse for å introdusere rasjonelle forventninger i en økonometrisk modell. Utgangspunktet er at aktørenes forventninger påvirker deres beslutninger, og dannes disse i følge hypotesen om rasjonelle forventninger, vil det gjeldende politikk regime påvirke aktørenes handlingsregler. Det kan f.eks. tenkes at fagforeningenes avveining mellom sysselsetting og lønnsvekst, er delvis bestemt av myndighetenes valutapolitikk. «Vet» fagforeningene da myndighetene devalu-

erer så snart pris- og lønnsvekst truer konkurranseevnen, vil lønnsveksten, gitt ledighetsnivået, bli sterkere enn under et alternativt regime der devalueringer av ulike grunner er helt utelukket. Lucas' poeng er at en økonometriker som modellerer sammenhengen mellom lønnsvekst og ledighet og som ikke lar forventninger om bl.a. myndighetenes politikk spille inn på denne sammenhengen, vil ende opp med en empirisk sammenheng som ikke er konstant overfor endringer i politikkregime. Den makroøkonometriske modellen vil vise seg ubrukelig under et nytt regime. Den mest fatale feilen skjer, hvis den, i følge Lucas, feilspesifiserte modellen benyttes til å vurdere effekten av ulike typer politikk uten at det tas høyde for at politikkendringene i seg selv endrer folks forventninger og dermed sammenhengene i økonomien. Bygger derimot makroøkonometriske modeller på rasjonelle forventninger i ulike adferdsrelasjoner og man samtidig modellerer mekanismene bak de variablene det knytter seg forventninger til, vil modellen være invariant overfor endringer i politikken.

Nå er det ikke noe nytt innen den økonometriske tradisjonen å poengtere viktigheten av å finne økonometriske relasjoner som er invariante, eller autonome, overfor endringer i andre relasjoner. Både Haavelmoe (1944) og Frisch (1948) var opptatt av emnet og siteres hyppig i den internasjonale litteraturen. Det sentrale hos Lucas er at han knytter en eventuell mangel på autonomi til en feilaktig utelatelse av forventninger eller til en feilaktig modellering av disse. Lucas-kritikken er i så henseende kun et spesialtilfelle av ikke-autonome realiseringer.

En interessant gjennomgåelse av den praktiske relevansen av Lucas-kritikken er under utgivelse. Ericsson og Irons (1995) graver seg systematisk ned i den enorme mengden av artikler som har Lucas' 1976-artikkel i sin referanseliste; totalt 590 artikler over perioden 1976-1990. Nå viser det seg at Lucas-kritikken kort og godt postuleres eller tangeres i godt over 400 av artiklene. Forfatterne fin-

ner 43, av hva de betrakter som, substansielle siteringer som er empirisk begrunnede og hvor artikkelforfatterne finner at Lucas-kritikken har, eller muligens har, relevans. Nå viser nærmere studier at i et flertall av disse artiklene, kan den ustabiliteten som avdekkes også tilskrives andre typer for misspesifikasjon, som f.eks. utelatte variable. Tilslutt sitter man igjen med to artikler som finner empirisk konstante forventningsmodeller, og ikke-konstante alternative modeller. Den store mengden siteringer til tross, de empiriske holdepunktene for relevansen av Lucas-kritikken er ikke stor.

I de seinere åra er Lucas kritikken blitt relatert til begrepet super eksogenitet (Engle et al. (1983)). En forklaringsvariabel i en økonometrisk modell vil være super eksogen for et sett av parametre vi er interessert i å tallfeste, hvis (a) bruk av kunnskap om den prosessen som beskriver forløpet for forklaringsvariabelen, ikke vil bedre vårt estimat på parametrene, og (b) hvis de estimerte parametrene ikke varierer med endringer i de parametrene som beskriver forklaringsvariabelen. Forklaringsvariabelen kan være en politikkvariabel, og prosessen som beskriver den, en politikkregel. Empiriske tester for supereksogenitet, innebærer dermed også en test av Lucas-kritikken (Hendry (1988), Engle and Hendry (1993)). Testene vil imidlertid være begrenset til den estimerte relasjonen og til politikkendringer som er observert i estimeringsperioden. Bruk av disse testene er demonstrert i den tidligere nevnte artikkelen av Ericsson og Irons, hvor de benyttes til å sannsynliggjøre at inflasjon og renter er supereksogene i

en pengeetterspørselsfunksjon for Stor-Britannia over perioden 1878 til 1970. En litteraturstudie over perioden 1980-93, resulterer i 25 artikler som gir klare holdepunkter for super eksogenitet og dermed forkaster relevansen av Lucas-kritikken på de aktuelle områdene, mens 5 artikler leder til motsatt konklusjon. Blant de 25 finner vi blant annet to empiriske studier på norske data, som omhandler hhv. pengeetterspørsel (Bårdsen (1992)) og konsum (Nymoene (1992)).

Man kan stille seg kritisk til en rekke av Lucas' resultater, blant annet fordi de hviler tungt på forutsetninger om rasjonelle forventninger og markedsklarering i alle markeder. Ved formuleringen av Lucas-kritikken, peker Lucas på en mulig, men viktig kilde til ikke-autonome relasjoner. Lucas-kritikken, og debatten den avfødte, har dermed vært bevisstgjørende for den delen av økonomimiljøet som arbeider empirisk og bruker makroøkonometriske modeller

REFERANSER:

- Bårdsen, G. (1992): Dynamic Modeling of the Demand for Narrow Money in Norway, *Journal of Policy Modeling* 14 (3), 363-393.
- Brodin, P. A. and R. Nymoene (1992): Wealth Effects and Exogeneity: The Norwegian Consumption Function 1966(1)-1989(4), *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 54 (3), 431-454.
- Cagan, P. (1956): The Monetary Dynamics of Hyperinflation, in M. Friedman (ed.): *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago: University of Chicago Press.
- DeBondt, W.F.M. and R. Thaler (1985): Does the Stock Market Overreact? *The Journal of Finance* XL (3), 793-805.
- DeBondt, W.F.M. and R. Thaler (1990): Do Security Analysts Overreact? *The American Economic Review* 80, 52-57.
- Engle, R. F., D. F. Hendry and J.-F. Richard (1983): Exogeneity, *Econometrica* 51, 277-304.
- Engle, R. F., D. F. Hendry (1993): Testing Super Exogeneity and Invariance in Regression Models, *Journal of Econometrics* 56, 119-139.
- Ericsson, N. and J. Irons (1995): The Lucas Critique in Practice: Theory without Measurement, in Keevin D. Hoover (ed.): *Macroeconometrics: Developments, Tensions and prospects*, Kuwer Academic Publishers (kommer i 1995).
- Friedman, M. (1968): The Role of Monetary Policy, *American Economic Review* 58, 1-17.
- Frisch, R. (1948): Repercussion Studies at Oslo, *American Economic Review* 38, 367-372.
- Haavelmoe, T. (1944): The Probability Approach in Econometrics, *Econometrica* 12 (supplement), 1-118.
- Hendry, D. F. (1988): The Encompassing Implications of Feedback versus Feedforward Mechanisms in Econometrics, *Oxford Economic Papers* 40, 132-139.
- Kahneman, D. and A. Tversky (1982): «Intuitive Prediction: Biases and Corrective Procedures» in D. Kahneman, P. Slovic and A. Tversky (eds.): *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*, New York: Cambridge University Press.
- Lucas, Robert E., Jr. and Leonard E. Rapping (1969): Real Wages, Employment and Inflation, *Journal of Political Economy*, 77 (5), 721-754.
- Lucas, Robert E., Jr. (1972): Expectations and the Neutrality of Money, *Journal of Economic Theory*, 4 (Apr. 72), 103-124.
- Lucas, Robert E., Jr. (1976): Econometric Policy Evaluation: A Critique in K. Brunner and A.H. Meltzer (eds.): *The Phillips Curve and the Labor Markets, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Volume 1, *Journal of Monetary Economics*, supplementary issue, 19-46, reprinted in Lucas (1981).
- Muth, J.F. (1961): Rational Expectations and the Theory of Price Movements, *Econometrica* 29, 313-335.
- Svendsen, I. (1993): *Empirical tests of the Formation of Expectations; A Survey of Methods and Results*, SØS 83, Oslo: Statistisk sentralbyrå.

FORSKERMØTET 1996

18. nasjonale forskermøtet for økonomer 4. og 5. januar på Universitetet i Oslo.
Påmeldingsfristen var den 15. november.

Har du glemt å melde deg på gjør det NÅ.

PETTER OSMUNDSEN:

Grunnfinansiering gjennom SND? – En samfunnsøkonomisk vurdering*

Statsbankutvalget konkluderer med at Statens nærings- og distriktutviklingsfond (SND) bare i begrenset grad bør yte lån mot god pantesikkerhet. Artikkelen gir en grundigere teoretisk analyse av grunnfinansieringsordningen til SND, og drøfter i hvilken grad denne oppfyller relevante krav til samfunnsøkonomisk lønnsomhet. Konklusjonen er at kravene ikke synes å være tilfredsstillt.

1. INNLEDNING

Statens nærings- og distriktutviklingsfond (SND) har som formål å fremme en bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling både i distriktene og i landet for øvrig. Ett mulig virkemiddel til å fremme disse formålene er *grunnfinansiering*, det vil si offentlig kredittgivning mot god pantesikkerhet. Den eksisterende grunnfinansieringsordningen til SND er i stor grad rettet mot næringslivet i distriktene, men det er også betydelige utlån i sentrale strøk. Ettersom SNDs virksomhet er begrunnet med generelle nærings- og distriktpolitiske målsettinger, er grunnfinansieringen i utgangspunktet næringsnøytral. Enkelte næringer som har problemer med å reise kapital i det private kredittmarkedet, eksempelvis skipsbygging, er imidlertid overrepresentert i utlånsmassen. Grunnfinansieringslånene utgjorde omtrent 60 prosent av SNDs utlånsmasse ved årsslutt 1994.

Utgangspunktet for artikkelen er *Statsbankene under endrede rammevilkår*, NOU nr. 11, 1995. Dette er en utredning fra et utvalg oppnevnt ved kongelig resolusjon 7. oktober 1994, som ble avgitt til Finans- og tolldepartementet 29. mars 1995. Utvalgets mandat var å vurdere statsbankenes rolle og funksjon. Det prinsipielle standpunkt som framholdes av utvalget er at SND bør komplettere snarere enn duplisere det private finansmarkedet, og utvalget er derfor i utgangspunktet negativ til grunnfinansiering gjennom SND:

«I utgangspunktet bør offentlig virksomhet rettes mot forhold som ikke ivaretas tilfredsstillende i det private markedet. Offentlige ressurser bør derfor ikke prinsipielt anvendes for å finansiere og forvalte grunnfinansieringsordninger der det er god pantesikkerhet.»

«Utvalget mener at utlån med god pantesikkerhet bør begrenses. Bare der konkurransen på det aktuelle kredittmarkedet er svak, kan det være grunn til at statsbankene gir tilbud om slike lån til næringsvirksomhet. Det vil særlig være aktuelt overfor mindre bedrifter i distrikter der private finansinstitusjoner er svakt representert. Tilbud om grunnfinansiering bør gis til vilkår som ikke er gunstigere enn det som normalt tilbys i det private markedet. Omfanget av tilbudet vil være sterkt begrenset, og rammene for grunnfinansieringslån kan være mye mindre enn i dag. Der private kredittinstitusjoner sammen med Postbanken gir næringslivet tilstrekkelige valgmuligheter, er det ikke

* Lars Sjørgard og Leif Tore Træen takkes for utbytterike diskusjoner. Jeg vil også takke to anonyme konsulenter for nyttige kommentarer.

naturlig at offentlige finansieringsordninger tilbyr grunnfinansiering.»

Denne artikkelen vil gi en grundigere teoretisk analyse av grunnfinansieringsordningen til SND. Argumentene i NOU nr. 11, 1995 diskuteres, men også andre momenter trekkes inn. Sentralt i den teoretiske delen av utredningen står imperfeksjoner i kredittmarkedet, herunder asymmetrisk informasjon (bedriftene vet ofte mer om relevante økonomiske forhold enn finansinstitusjonene) og mangelfull konkurranse i enkelte segmenter av kredittmarkedet. Kriterier for tilstrekkelig konkurranse og årsaker til mulig regional segmentering av kredittmarkedet utredes. Der nest diskuteres det om grunnfinansiering kan være et egnet virkemiddel til å avhjelpe eventuelle markedsimperfeksjoner.

Den teoretisk drøftingen vil basere seg på følgende forutsetninger: 1) SNDs øvrige virkemidler opprettholdes. Jeg tenker her spesielt på kapitaltilførsel i form av risikolån og egenkapital til små og mellomstore bedrifter, og til nyetableringer, 2) Jeg antar at grunnfinansieringen er risikofri, det vil si at pantessikkerheten er reell, og 3) Grunnfinansieringsordningen er reelt selvfinansierende. Jeg velger altså å ta SNDs målsettinger og bestemmelser bokstavelig. Når det gjelder det sistnevnte punktet, er dette en ikke-triviell forutsetning på grunn av insentiver til og muligheter for kryssubsidiering. I sluttdrøftingen vil jeg derfor løse på denne forutsetningen. Når det gjelder forutsetning 2) er det viktig å påpeke at SNDs eksisterende grunnfinansieringsportefølje ikke nødvendigvis er utelukkende risikofri.

Samfunnsøkonomiske kriterier som må oppfylles for at SNDs grunnfinansieringsvirksomhet kan anbefales opprettholdt, gjennomgås i avsnitt 2. De to hovedgruppene av relevante markedsimperfeksjoner i kredittmarkedet, asymmetrisk informasjon og imperfekt konkurranse, diskuteres henholdsvis i avsnittene 3 og 4. Optimal virkemiddelbruk dersom markedsimperfeksjoner kan påvises, er tema for avsnitt 5, og diskusjonen konkluderes i avsnitt 6.

2. SAMFUNNSØKONOMISKE KRITERIER

Blant fagøkonomer er det en bred aksept for at distriktpolitikk best kan implementeres gjennom generelle, næringsnøytrale virkemidler, som f. eks. differensiert arbeidsgiveravgift. Grunnfinansiering av utvalgte prosjekter og bedrifter er et selektivt virkemiddel. Eventuell grunnfinansiering gjennom SND må derfor begrunnes med imperfeksjoner i kredittmarkedet. Aktuelle imperfeksjoner kan være asymmetrisk informasjon (bedriften



Peter Osmundsen, dr. oecon fra 1994, er forsker ved Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning (SNF) i Bergen.

vet mer om bedriftens soliditet og prosjektets lønnsomhet og risiko enn finansinstitusjonene) og mangelfull konkurranse i enkelte segmenter av kredittmarkedet.

Næringsfinansiering gjennom SND er fagøkonomisk tilrådelig dersom følgende tre krav er oppfylt: 1) Det er markedsimperfeksjoner i enkelte segmenter av kredittmarkedet, 2) Næringsfinansiering gjennom SND er det beste virkemiddelet til å korrigere for imperfeksjonene, og 3) Gevinsten av markedskorleksjon er større enn summen av påløpte kostnader (administrasjonskostnader¹, tap på utlån, og eventuelle rentesubsidier) målt til samfunnsøkonomisk skyggepris.

Det er en forutsetning for grunnfinansieringsordningen til SND at denne skal være selvfinansierende, det vil si at SND i stor grad er ment å opptre som en privat bank i dette markedssegmentet. Dersom dette fullt ut er tilfelle,

får ikke kravet under punkt 3) anvendelse. Graden av selvfinansiering kan imidlertid være gjenstand for måleproblemer. Eksempelvis vil andelen av SNDs faste kostnader som skal belastes grunnfinansieringsvirksomheten, være et skjønsspørsmål. Dette skjønnet vil bli foretatt av SND, og er ikke så lett å kontrollere eller overprøve for utenforstående. En fagtradisjon innenfor økonomi har satt søkelys på byråkratiers iboende ekspansjonstendens. Anvendt på SNDs ledelse og ansatte, vil disse ha interesse av at institusjonens nåværende omfang opprettholdes, og vil således kunne ha et insentiv til å krysssubsidiere den konkurranseutsatte virksomheten.² En enkel måte å gjøre det på er å la grunnfinansieringsvirksomheten bære mindre enn sin forholdsmessige andel av de faste kostnadene. Hvis så er tilfelle, er krysssubsidiene, målt til samfunnsøkonomisk skyggepris, relevante i vurderingen av grunnfinansieringens samfunnsøkonomiske lønnsomhet.

3. ASYMMETRISK INFORMASJON

Det finnes en omfattende litteratur om imperfeksjoner i kredittmarkedet som skyldes asymmetrisk informasjon;

¹ Rattsø (1995) påpeker at de direkte administrative kostnadene under vurderer de samlede ressurser som medgår til driften, fordi statsbankene belaster det samlede offentlige og politiske beslutningssystem. Han argumenterer videre at det må regnes som en kostnadsfaktor at staten gjør bruk av sin kredittverdighet for å skaffe innlån til statsbankene. Sistnevnte resonnerement synes å bygge på en forutsetning om at staten står overfor en stigende tilbudskurve i kredittmarkedet. Dette er ikke uten videre opplagt i dagens økonomiske situasjon, men kan bli mer aktuelt i framtiden.

² En lignende problemstilling har vi for Telenor, der konkurrentene påstår at selskapet krysssubsidierer de konkurranseutsatte delene av sin virksomhet. For definisjon av krysssubsidiert og en diskusjon om mulig krysssubsidiert i Telenor, se Husum (1995).

for en innføring, se vedlegg 4 i NOU 1989:1 av Strand og Vale, og Clemenz (1986) for en mer omfattende oversikt. Dersom låntaker er bedre informert enn långiver, kan det oppstå markedsimperfeksjoner i form av rasjonering av kreditt i likevekt, og ineffektiv fordeling av kreditt. Disse imperfeksjonene medfører et samfunnsøkonomisk velferdstap, og kan begrunne offentlige inngrep i kredittmarkedet dersom velferdsgevinsten av inngrepene er større enn kostnadene med tiltakene. Det er her verdt å påpeke at denne litteraturen behandler situasjoner med manglende pantesikkerhet, det vil si risikolån. Denne teorien får ikke anvendelse for situasjoner der låntaker kan stille full pantesikkerhet for lån og renter, dvs. grunnfinansiering, men har relevans for den risikoeksponerte delen av den nåværende grunnfinansieringsporteføljen til SND.

Problemene med asymmetrisk informasjon gjelder spesielt for nystartede bedrifter, og for små og mellomstore bedrifter. Årsaken er at disse selskapene ikke er kjente blant sentrale finansinstitusjoner, og at det er en del faste kostnader forbundet med informasjonsinnsamling. Spesielt stort er problemet på områder der annenhåndsverdien av kapitalutstyret er liten (liten pantesikkerhet), for eksempel distrikter med tynt annenhåndsmarked og investeringer i spesialisert kapitalutstyr. På grunn av moral hazard problemer representerer asymmetrisk informasjon også et problem på områder der det er viktig med innsats av komplementær human capital. Det er her nærliggende å tenke på investering i kompetanse og FoU. På disse områder kan SND ha en rolle å spille ved å yte risikolån til bedrifter som er gjenstand for rasjonering, og ved å redusere lånekostnadene slik at samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekter kan realiseres.³

Dersom pantesikkerheten er reell, er ikke asymmetrisk informasjon modellene som ble gjennomgått overfor relevante. Asymmetrisk informasjon kan allikevel ha relevans for lån gitt mot pantesikkerhet. Dette er tilfelle i den grad asymmetrisk informasjon leder til regional segmentering av markedet. På samme vis som transportkostnader, kan informasjonskostnader lede til en oppsplitting av markedet, med påfølgende fare for manglende konkurranse i enkelte regionale segmenter.

Teoriene som ble beskrevet overfor tok utgangspunkt asymmetrisk informasjon mellom bedriften og banken. Det er imidlertid grunn til å tro at det er ytterligere en informasjonsskjevheter i kredittmarkedet: Den lokale finansinstitusjonen vet mer om lokalbedriften og dens prosjekter enn en finansinstitusjon lokalisert i storbyene. Årsaken er at lokalbanken skaffer seg relevant økonomisk informasjon gjennom sin daglige virksomhet. Daglig kontakt med lokale bedrifter i form av betalingsformidling, rådgivning, kredittformidling og lignende, gir etterhvert et bilde av bedriften. I utgangspunktet er lokalbankens kundekunnskap av det gode – innslaget av asymmetrisk informasjon i forholdet mellom lokalbanken og dens kunder reduseres. På den annen side er denne informasjonen ikke tilgjengelig for banker lokalisert i storbyene eller i utlandet, og kan derfor lede til lokal markeds-makt.

Problem vil være størst for små bedrifter på grunn av faste kostnader ved innhenting av informasjon. Merk at problemstillingen med imperfekt konkurranse også er relevant for grunnfinansiering. SND kan her muligens ha en rolle å spille – en ekstra aktør i lokale markeder kan gi økt konkurranse. Det relevante spørsmålet er om imperfekt konkurranse er et viktig problem for pantesikrede lån, og i så fall, er grunnfinansiering gjennom SND det beste virkemiddelet for å redusere problemet.

4. IMPERFEKT KONKURRANSE

For å undersøke om det er innslag av markeds-makt i markedet for grunnfinansiering, er det antagelig formåls-tjenlig å ta utgangspunkt i flere konkurranseindikatorer: A) Antall kredittinstitusjoner som er etablert i de ulike markedssegmentene⁴, B) Innslag av etableringshindringer, og C) Forekomst av store overskudd – høy rentemargin i forhold til påløpte kostnader – eller unødvendig høyt kostnadsnivå.

Å fastslå om det er innslag av markeds-makt i formidling av pantesikret kreditt er et empirisk spørsmål, men med utgangspunkt i enkelte av kriteriene som er nevnt ovenfor kan man danne seg en del apriori oppfatninger. Det synes å være relativt høy konsentrasjon i norsk bank-næring per i dag. Vi ser enkelte faretegn – sanering av filialnett i de store bankene samt et betydelig antall fusjoner. Andre forhold drar imidlertid i motsatt retning. Norske og utenlandske banker er under etablering i storbyene, og andre typer finansinstitusjoner (herunder livsforsikring) yter kreditt. Mulige etableringshindringer er etablerte kundeforhold og direkte etableringskostnader i form av reservekrav og inngangsbillett til bankenes felles betalingstjenester. Ved oppheving av kredittreguleringen er imidlertid verdien av etablerte kundeforhold sterkt redusert. Nyetableringene tyder ikke på at etableringshindringene her er uoverstigelige.

I distriktene er antallet banker noe mer beskjedent, men situasjonen skulle være noenlunde tilfredsstillende i de fleste regioner av landet. I tillegg til de lokale sparebankene, vil de fleste regionsentra ha filialer av de store forretningsbankene, postbank, samvirke, og forsikrings-selskap. Avhengig av hvordan man deler inn i delmarkeder, vil det imidlertid også være segmenter av kredittmarkedet der den lokale sparebanken er enerådende. Dette er ikke noe problem dersom kredittmarkedet er nasjonalt – bedriftene kan da søke kreditt i storbyene, eller i utlandet for den saks skyld. Problemet oppstår dersom markedet er segmentert (regionalisert).

Segmentering kan som nevnt til en viss grad være gjeldende dersom det er innslag av informasjonsskjevheter i

³ Det ligger et faremoment i at risikolånene delvis har karakter av å være et selektivt virkemiddel mot enkeltbransjer. Problemet med ensidig næringsliv i distriktene kan da sementeres. Et annen problemstilling som det er verdt å være oppmerksom på, er at statlig forsyning av risikokapital kan lede til overinvestering i enkelte næringer.

⁴ Herunder må man undersøke graden av segmentering i kredittmarkedet

kredittmarkedet. Det er da ikke så enkelt å få lån fra sentralt lokaliserte banker, og lokalbanken kan få markeds-makt. Dette er imidlertid ikke entydig. Konkurransesfor-delen ved å være lokalisert nær kunden, med bedre til-gang på informasjon, kan helt eller delvis oppheves av ulempen ved at lokalbanker har ikke samme grad av risi-kospredning som sentrale banker. Lokalbanker er ofte konsentrert om spesielle næringer som dominerer i regio-nen, og har ikke samme næringsspredning i porteføljen som landsdekkende banker. I tillegg ligger det en risiko-eksponering av ringvirkninger i det lokale næringsliv; dersom en hjørnesteinsbedrift går over ende kan det ramme næringslivet i hele regionen. Selv om en bedrift har full pantesikkerhet, isolert sett, er det fortsatt en risi-ko for lokalbanken når man tar hensyn til ringvirk-ninger. Dette problemet unngås i sentrale banker som har langt større geografisk spredning i lånemassen. Sagt på en annen måte – en del av den systematiske risikoen i lo-kalbankene er diversifiserbar for storbankene. Konkur-ransesituasjonen i delmarkedene er derfor ikke entydig.

Et tilleggsmoment er at produktet – kreditt – ikke nød-vendigvis er homogent. Ved differensierte produkter er direkte prissammenligninger ikke relevante. Selv om lo-kalbanker opererer med høyere utlånsrente, trenger ikke dette indikere manglende konkurranse dersom kunden vurderer produktet til å ha en høyere verdi. Verdiforskjel-len kan ligge i to forhold: 1) Tilleggstjenester, og 2) Im-plisitt kontrakt om mildere inkassopolitikk ved mislig-hold. Det er mulig at små banker, som har nær kontakt med sine kunder, i større grad enn store forretningsban-ker yter tilleggstjenester i form av rådgivning. Det er dessuten mange eksempler på at lokalbanker er mildere i sin reaksjon ved misligholdte lån – om dette gjelder ge-nerelt er imidlertid et empirisk spørsmål.

Det finnes få empiriske undersøkelser vedrørende konkurransesituasjonen i norsk bankvesen. I en analyse av den samlede banksektoren i Norge i 1980-årene, finner Træen (1993) at frikonkurranshypotesen ikke kan for-kastes. Relevant i vår sammenheng vil være å splitte kre-dittmarkedet opp i geografiske regioner, for å undersøke muligheten av lokal markeds-makt. Træen arbeider net-topp med den problemstillingen i sin doktorgradsavhand-ling, men resultater foreligger ikke ennå.⁵

For å oppsummere er det usikkert, både på teoretisk og empirisk grunnlag, om lokal markeds-makt er et viktig problem i det norske kredittmarkedet. Selv om dette imid-lertid skulle være et alvorlig problem i enkelte regionale markedssegmenter, er det ikke opplagt at statlig grunnfi-nansiering er beste måten å avhjelpe problemet på.

5. OPTIMAL VIRKEMIDDELBRUK

For å utrede optimal virkemiddelbruk ved eventuell lo-kal markeds-makt for pantekreditt, må vi klarlegge mulige virkemidler og deres respektive fordeler og kost-nader. Statlig grunnfinansiering er her bare ett av flere virkemidler staten rår over. En åpenbar innvending mot

statlig forsyning av pantekreditt er at dersom den regionale markeds-makten skyldes privat informasjon hos lokalbanker, står SND overfor det samme informasjons-problemet som sentralt lokaliserte privatbanker. Alterna-tive virkemidler til statlig grunnfinansiering kan være fjerning av etableringshindringer og ulike former for re-gulering – det er slike tiltak som treffes i andre markeder med ufullkommen konkurranse.

Et grunnleggende samfunnsøkonomisk prinsipp er at en markedsimperfeksjon best lar seg korrigere ved at man direkte angriper kilden til imperfeksjonen. I tilfelle med lokal markeds-makt er det etableringshindringer – i vid forstand – som er kilden. I andre næringer med mang-elfull konkurranse velger derfor staten å bedre etable-ringsforholdene. I den grad dette ikke er mulig eller til-strekkelig, griper man gjerne inn med kontroll av eventuel-prissamarbeid, eller man iverksetter direkte regule-ringstiltak, som for eksempel prisregulering. Her kan det innvendes at direkte regulering av lokalbanker rundt i distriktene kan være vanskelig å gjennomføre.

Viktigste etableringshindring i regionale segmenter av kredittmarkedet, er antagelig de etablerte kundeforhold. For en bank som allerede er etablert i andre delmarkeder, vil problemet med den etablerte lokalbankens eksiste-rende kundeforhold antagelig være et større etablerings-hinder enn de direkte kostnadene forbundet med å eta-blere en ny filial. For en nystartet bank kan det i tillegg være betydelige direkte etableringskostnader i form av reservekrav og inngangsbillet til bankenes felles beta-lingstjenester.

Etablerte kundeforhold kan gi en innlåsning av bankkun-dene. Dette skaper etableringshindringer, og kan gi opphav til lokal markeds-makt. Småbedrifter kan være av den opp-fatning at kundeforhold har økonomisk verdi, og kan derfor unnlate å søke lån i storbyene. Innlåsningen kan derfor bi-dra til regional segmentering av kredittmarkedet. Gjennom en bevisst politikk kan bankene øke innlåsningen. Aktuell politikk er her å la innskuddsrenten bli knyttet sammen med utlånsrenten, drive subsidiert betalingsformidling og rådgivning, og inngå implisitte kontrakter om skånsom in-kasso fra bedrifter med langt kundeforhold.

Et statlig virkemiddel som kan redusere etablerings-hindringene er informasjonsvirksomhet: Bankkunder kan opplyses om at den reelle verdien av kundeforhold er re-dusert i dagens deregulerte kredittmarked. Andre tiltak som kan bidra til å øke konkurransen er å regulere inn-gangsbilletten til bankenes felles betalingstjenester, påse at ikke overdrevne reservekrav hindrer etablering, og forby sammenknyttede priser.

⁵ En implisitt premiss i diskusjonen ovenfor har vært at konsentrasjon i banknæringen er skadelig, ved at tilbudt kredittvolum reduseres. Nils-sen (1995) problematiserer denne vante forestilling ved å vise til at det også kan finnes positive effektivitetsvirkninger av økt konsentra-sjon og profitt i banksektoren. Som eksempler på konsentrasjonsge-vinster nevner han bl. a. at profitt reduseres problemet med at bankene pga. innskytersikring har for store insentiver til å ta risiko, og at økt konsentrasjon kan gi mer veldiversifiserte og dermed sikrere banker.

Det er under utvikling næringsøkonomisk teori for markeder med sameksistens av private og offentlige bedrifter. En oversikt gis i Basu (1993). Disse markedene er blitt kalt blandet oligopol, og er karakterisert ved imperfekt konkurranse mellom aktører som har ulik målfunksjon. Målsettingen til de offentlige bedriftene avviker fra private bedrifter ved at de også vektlegger konsumentoverskudd. Følgelig vil de opptre mer aggressivt i markedet, og vil bidra til å presse ned prisene. I så måte kan offentlig drift være et egnet instrument i konkurransepolitikken, dersom mer direkte virkemidler ikke fører fram. Jeg er imidlertid ikke kjent med eksempler fra andre næringer at det opprettes et statlig selskap med det formål å øke konkurransen i et bestemt marked.

Denne greinen av næringsøkonomisk teori har ikke umiddelbar relevans for SNDs rolle i markedet for grunnfinansiering, ettersom SND her på mange vis forutsettes å opptre som en privat markedsaktør: Innlåning skal skje til normale markedsbetingelser, virksomheten skal være selvfinansierende, og den er etterhvert landsdekkende. Dersom primärmålsettingen ved grunnfinansieringsordningen skulle være å øke konkurransen i distriktene, burde virksomheten vært langt mer målrettet. Et naturlig spørsmål er her følgende; dersom virksomheten skal fungere etter bedriftsøkonomiske prinsipper – hvorfor kan den da ikke være privatdrevet? Et mulig svar er at det er bestemte hindringer for etablering av nye bedrifter. Etableringshindringene er imidlertid ofte ikke naturgitte; i stor grad kan disse kontrolleres av myndighetene.

Dersom begrunnelsen for statlig grunnfinansiering skulle være manglende konkurranse for pantsikrede lån, er det viktig å passe på at SND ikke utkonkurrerer lokale banker. Her er det en reell fare for at man i stedet for å stimulere til økt etablering og derigjennom redusert markedsrett, faktisk forårsaker markedskonsentrasjon ved at lokalbanker nedlegges. Isolert sett er derfor dette et argument mot statlig grunnfinansiering. Målsettingen for SND er å yte pantsikrede lån under like konkurransevilkår (level playing field). Umiddelbart synes det som om dette kan være problematisk. Jeg tenker her på muligheter for kryssubsidiering.

Postbanken er i ferd med å ekspandere sin utlånsvirksomhet til næringslivet i distriktene. Sentralt i denne ekspansjonen står næringslån mot pantsikkerhet. Jeg slutter meg til det syn som forfektes i NOU nr. 11, 1995, *Statsbankene under endrede rammevilkår* – det er ikke naturlig at SND yter grunnfinansieringslån der Postbanken er representert. To konkurrerende statsinstitusjoner på dette markedet virker ikke formålstjenlig.

Statsbankutvalgets mandat synes imidlertid å ha fått en unaturlig avgrensning: «Utvalget skal på prinsipielt grunnlag vurdere statsbankenes rolle og funksjon. Postbanken regnes ikke som en statsbank i denne sammenheng.» Jeg vil påpeke at næringslån ikke umiddelbart synes å passe inn i Postbankens produktspekter. Postbankens kompetanse synes primært å ligge i personmarkedet. I tillegg hefter samme innvendinger mot statlig for-

syning av grunnfinansiering gjennom Postbanken som gjennom SND.

Det kan argumenteres for at en fordel med grunnfinansiering gjennom SND, er at et vidt spekter av virkemidler vil kunne gi SND finansiell fleksibilitet og slagkraft i nærings- og distriktspolitikken. Man vil da kunne tilby skreddersydde finansieringspakker til enkeltprosjekter. Det kan imidlertid også være problemer forbundet med et vidt produktspekter, ved at SND kan koble subsidierte og konkurranseutsatte produkter. Ellingsen (1995) hevder at det er problematisk å tillate statsbankene å yte lån i konkurranse med andre banker, ettersom statsbankene vil anvende løfter om subsidier til å selge kommersielle lån. Denne påstanden blir imidlertid ikke dokumentert.

Det hevdes at en forutsetning for at SND skal kunne gjøre en god jobb i segmentene med markedsimperfeksjoner, er at SND deltar aktivt i konkurransen i alle markedssegmenter. Eksempelvis, for å kunne gjøre en profesjonell jobb i formidling av risikokreditt til små, nyetablerte bedrifter i distriktene, må man også drive med formidling av pantsikret kreditt til veletablerte bedrifter i storbyene. Begrunnelsen er at en bred markedskontakt er viktig for å forstå konkurransesituasjonen, samt for å kunne vurdere tilbuds- og prisforholdene. En annen antagelse, som er mer vanlig, er at man kan gjøre en bedre jobb gjennom spesialisering mot de markedssegmentene man egentlig er ment å betjene.⁶ Det er vanlig at statlige inngrep for å avhjelpe markedsimperfeksjoner ikke omfatter hele markedet, men retter seg direkte mot imperfeksjonen. Et mulig problem ved at SND etableres i nær sagt alle markedssegmenter er at dette kan gi en målforskryvning – man kan komme til å opptre som en vanlig bank snarere enn det markedskorrektiv man er ment å være.

På grunn av transaksjonskostnader i kredittformidling, jeg tenker her spesielt på kostnader forbundet med kredittvurdering, kan det argumenteres for at SND bør ha et vidt produktspekter. Når en bedrift søker om risikolån, vil SND måtte foreta en kredittvurdering, som medfører kostnader. Når disse kostnadene er påløpt kan det være rasjonelt at SND forsyner bedriften med både med grunnfinansiering og toppfinansiering, ettersom den nå allerede kjenner reell panteverdi osv. Vi vil få doble transaksjonskostnader dersom i stedet en privat bank skal yte grunnfinansieringen. På den annen side kan man si at en alternativ og uavhengig kredittvurdering også kan være nyttig – NOU nr. 11, 1995 konkluderer med at SND heller i hovedsak bør *delfinansiere* bedrifter som er rasjonert i det private kredittmarkedet.

⁶ SND sitter inne med stor kunnskap om enkelte bransjer. En veldiversifisert statssektor kan i større grad bygge opp slik bransjekunnskap enn private banker som søker å ha en næringsdiversifisert utlånsportefølje. SND kan her ha en rolle å spille ved at de kan gjøre bedre kredittvurderinger. Faremomentet ved selektiv bransjefinansiering er at næringsstrukturen, som ofte i utgangspunktet er for ensidig, sementeres. SND kan også lett bli gjenstand for lobbying og politisk press – enkeltbransjer har lettere for å organisere seg. Uansett vil besittelse av bransjekunnskapen være viktigst i formidling av risikolån.

Gitt at det er praktisk vanskelig å dra et klart skille mellom de delene av kredittmarkedet der markedsimperfeksjonene utgjør et problem, og de segmentene der markedet fungerer bra, må man også vurdere om det er samfunnsøkonomiske kostnader forbundet med at SND tilbyr finansiering over hele landet. I tilfelle med grunnfinansiering har jeg påpekt en del slike mulige kostnader – mulighet for konkurransevriddinger, duplisering av statsbanker i delmarkeder der også Postbanken er representert, og kobling mellom SNDs ulike låneprodukter. Rattsø (1995) argumenterer for at statsbankene i en bred forstand representerer et styringsproblem for de politiske myndighetene: Ansatte og ledelse i bankene vil ha egne interesser som kan gå på tvers av myndighetenes mål, og slik «byråkratimakt» kan gi virksomheten større omfang og en annen innretning enn tiltenkt. I tillegg kommer eventuelle skjulte kostnader i form av krysssubsidiering, belastning av det samlede offentlige og politiske beslutningssystem, og bruk av statens kredittverdighet for å skaffe innlån til statsbankene.

I den utstrekning man aksepterer disse mulige kostnadene som hefter med statlig grunnfinansiering, vil SNDs manglende evne til å skille mellom segmenter av kredittmarkedet som er kjennetegnet med ulik grad av konkurranse, svekke grunnfinansiering som et egnet instrument i konkurransepolitikken – treffsikkerheten blir for liten.

6. KONKLUSJON

I avsnitt 2 gjennomgikk jeg samfunnsøkonomiske krav til at statlig grunnfinansiering gjennom SND skal være

tilrådelig: 1) Det er markedsimperfeksjoner i enkelte segmenter av kredittmarkedet, 2) Grunnfinansiering gjennom SND er det beste virkemiddelet til å korrigere for imperfeksjonene, og 3) Gevinsten av markedskorleksjon er større enn summen av påløpte kostnader, målt til samfunnsøkonomisk skyggepris. Jeg kan ikke se at disse kravene er tilfredsstillt.

REFERANSER:

- Basu, K. (1993), «*Lectures in Industrial Organization Theory*», Blackwell, Cambridge, Massachusetts.
- Clemen, G. (1986), «*Credit Markets with Asymmetric Information*», Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems 272, Springer-Verlag.
- Dale, K., T. Ellingsen, og U. Pedersen (1992), «*Distriktpolitikk – innsikter fra økonomisk teori*», Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning, rapport 47/92.
- Husum (1995), «Krysssubsidier – hva er det?», *Sosialøkonomen*, nr. 6.
- Ellingsen, T. (1995), «Statsbankene under endrede rammevilkår: Kommentar», *Sosialøkonomen*, nr. 5.
- Nilssen, T. (1995), «Hvordan skaffe kapital til næringslivet? Bank kontra aksjemarked», *Norsk Økonomisk Tidsskrift*, hefte 1, 27-50.
- NOU nr. 11, 1995, *Statsbankene under endrede rammevilkår*. En utredning fra et utvalg oppnevnt ved kongelig resolusjon 7. oktober 1994, avgitt til Finans- og tolldepartementet 29. mars 1995.
- NOU nr. 1, 1989, *Penger og kreditt i en omstillingstid*.
- Rattsø, J. (1995), «Statsbankene under endrede rammevilkår», *Sosialøkonomen*, nr. 5.
- Træen, L.T. (1993), «*Empirical Measurement of Market Power. The Case of the Norwegian Banking Industry in the 1980s*», Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning, rapport 68/93.

Abonnement 1996

Abonnementspris kr. 490,-
Studenter kr. 245,-

Abonnement løper til oppsigelse foreligger

PETTER JAKOB BJERVE:

Innverknaden frå Ragnar Frisch på norsk makroøkonomisk planlegging og politikk¹

Ragnar Frisch verka inn på den makroøkonomiske politikken ved å utforme system av omgrep, å stimulere til talfesting av omgrepa i form av nasjonalrekneskap og nasjonalbudsjett og å byggje numeriske modellar som hjelpemiddel for makroøkonomisk planlegging og politikk. Dessutan øvde han innverknad gjennom undervisning, organisering av forskning, opplysningsverksemd og rådgjeving. Desse innverknadene vart styrt av vidtfemnande visjonar med sikte på mål som ikkje sjeldan synte seg å vere for ambisiøse.

I. INNLEIING

For å kunne skjønne korfor og korleis Ragnar Frisch verka inn på makroøkonomisk planlegging og politikk i Norge, må ein ha det politiske og faglege grunnsynet hans i minnet.

Han stilte seg svært kritisk til det frie marknadssystemet. Den store arbeidsløysa i 1930-åra såg han på som ei «uverdige stode» og i 1949 karakteriserte han denne stoda som eit «monster». Arbeidsløyse måtte ein hindre ved makroøkonomisk planlegging og politikk. Frisch var overtydd om at det var mogleg. Sosialøkonomanne kunne spele ei hovudrolle i så måte. Men då måtte dei skilje skarpt mellom sak og vurdering. Framstillinga hans for studentane om dette gjorde sterkt inntrykk på mange av dei og var moralsk viktig for rådgjevinga deira til politikarane (Frisch 1946).

Fagleg var det først og fremst økonomisk og statistisk teori Frisch interesserte seg for. Økonomisk politikk kunne vere ei oppgåve for elevane hans. Dei ville han utstyre med formålstenlege reiskap for denne oppgåva. Slik kunne han vere det «tunge artilleriet» som stødde opp om «infanteriet» av elevar i fremste frontlinje. Etter Andre verdenskrig vart teorien for avgjerder i makroøkonomisk politikk hovudinteressa.

Innverknaden av det teoretiske arbeidet hans er drøfta i hovudavsnitt II-IV. I II er det gjort greie for arbeidet med makroøkonomiske omgrep og definisjonssamanhengane mellom dei. Resultatet av dette systemarbeidet kom i høg grad til nytte ved utarbeidinga av nasjonalrekneskap og nasjonalbudsjett. I III er det synt korleis elevane hans tal-festa viktige makroøkonomiske omgrep. Frisch følgde sjølv opp systemarbeidet med å byggje makroøkonomiske modellar. Desse vart aldri nytta til opplegg av makroøkonomisk politikk, men modellar som elevane hans bygde, vart nytta til dette formålet. Avsnitt IV handlar om dette.

¹ Artikkelen er ei avkorta utgåve av eit foredrag som forfattaren heldt på symposiet til minne om 100-årsdagen for Ragnar Frisch den 3. mars 1995. Arbeidet med artikkelen og foredraget drog føremonn av gode råd om forbedringar frå heile 13 sosialøkonomar med godt kjennskap til norsk planlegging og politikk, og fleire av dei med røynslar frå nær kontakt med Frisch gjennom kortare eller lengre tid. Hjarteleg takk!

Den innverknaden på makroøkonomisk planlegging og politikk som Frisch øvde gjennom meir personleg verksemd, er omtala i hovudavsnitt V. Her er det klårlagt korleis han ved undervisning og organisasjon av forskning la grunnlaget for innverknad gjennom elevane sine. Dessutan er det synt korleis han øvde innverknad ved ei omfattande opplysningsverksemd og i viss monn ved rådgjeving til styresmaktene og einskilde politikarar.

Ragnar Frisch hadde vidtrekkande visjonar og høge ambisjonar. I avsnitt VI er somme av desse samanlikna med det som i røynda skjedde.



Petter Jakob Bjerve vart cand. oecon 1941 og dr.philos ved Universitetet i Oslo 1962.

Han var universitetsstipendiat ved Universitetet i Oslo 1945–49, byråsjef i Finansdepartementet 1945–47, direktør i Statistisk Sentralbyrå 1949–1980, Visiting professor ved Stanford University 1954–55 og finansminister 1960–63. Han har vore rådgjevar i økonomiske og statistiske spørsmål i ei rekke utviklingsland.

II. SYSTEM AV OMGREP

I tiltredingsforelesinga som professor ved Universitetet i Oslo, sa Frisch i 1932 at «Det ser ut til at vi skal få en teori som er komplisert nok til å kunne ta imot det konkrete observasjonsmateriale, og at vi samtidig skal få observasjoner som blir planlagt og utført i den hensikt at de skal fylles inn i dette teoretiske skjema» (Frisch 1932). I samsvar med dette arbeide han i om lag 25 år med å utforme tre ulike system av makroøkonomiske omgrep.

Det systemet som Frisch offentliggjorde først, heldt han foredrag om på eit nordisk statistikarmøte i 1939. Formålet med dette var å gje grunnlag for ein talfesta nasjonalrekneskap som kunne klårleggje strukturen i norsk økonomi. Tre år seinare offentliggjorde han eit anna system som opprinneleg hadde til formål å gje definisjonsrelasjonar for makroøkonomisk teori. Det fekk namnet Økosirksystem (Økonomisk sirkulasjonssystem). Det tredje systemet, som vart offentliggjort i 1952, skulle gje definisjonsrelasjonar for likviditetsanalysar og vart framstilt som eit rekneskapssystem for finanstransaksjonane mellom ulike sektorar av norsk økonomi.

Strukturell nasjonalrekneskap

I 1937 fekk Sosialøkonomisk institutt ved Universitetet i Oslo løyvingar til eit økonomisk strukturoversyn for Norge. Det skulle klårleggje strukturen for både dei einskilde næringane og alle næringane under eitt. Til dette trongst det ein nasjonalrekneskap. I eit avsnitt av planen for strukturoversynet (formulert av Frisch) heiter det: «Hensikten med nasjonalregnskapet er å koordinere de

viktigste av de tallmessige data man etter hvert får samlet angående de enkelte områder innenfor landets økonomiske liv, slik at disse data kommer til å fremtre som ledd i et hele. Nasjonalregnskapet skal danne samme slags oversikt for landet under ett som det ordinære regnskaps balansekonto og gevinst- og tapskonto danner for den enkelte bedrift» (Frisch, Keilhau og Wedervang 1936)

Systemet for denne rekneskapen vart ikkje offentliggjort i detaljar (maskinskrivne notat om det ligg føre på Sosialøkonomisk institutt), men referatet frå foredraget i 1939 syner at det var sær ambisiøst (Frisch 1940). Her kan det vere nok å nemne tre døme på det:

- 1) Rekneskapssystemet skulle ha 127 konti som kunne dragast saman til 14 hovudkonti. Det skulle ha særskilde konti for realobjekt og finansobjekt og kvar konto skulle ha både opnings- og sluttbalanse.
- 2) Det skulle nyttast for sektorar framkomne ved ei kryssgruppering av verksemdar etter næring og organisasjonsform. Som næringsgruppering skulle ein standard utarbeidd av Folkesambandet bli nytta. Grupperinga etter organisasjonsform vart utarbeidd på Instituttet.
- 3) Postane i kontosystemet skulle verdsetjast etter tre ulike prinsipp, nemleg sjølvkost, marknadsprisar og neddiskontert verde av framtidige inntekter.

Utforminga av dette systemet tok så lang tid at talfestinga kom seint i gang. Då Universitetet vart stengt i november 1943, var det fullført rekneskap berre for skipsfart og for offentlege og halvoffentlege bankar. Arbeidet vart ikkje teke opp att etter frigjeringsa.

Økosirksystemet

Frisch forelas for studentane om makroøkonomiske definisjonsrelasjonar i 1928–29, 1933–34, 1935 og 1940. Han tok og med ei framstilling om slike relasjonar i den vidkjende Cassel-artikkelen frå 1933 (Bjerve 1986). Våren 1940 heldt han eit seminar om dette emnet, der fleire universitetslærar deltok. Etter nye drøftingar med somme av deltakarane, offentliggjorde han Økosirksystemet (Frisch 1942). Dette systemet hadde mellom anna følgjande definisjonsrelasjonar for realobjekt:

$$\text{Nettoprodukt (R)} = \text{Konsum (C)} + \text{Realskatt (T)} + \text{Nettoinvestering (I)} + \text{Eksport (A}^{\text{ex}+}) - \text{Import (A}^{\text{ex}-}), \text{ der } A^{\text{ex}+} - A^{\text{ex}-} = \text{netto eksport (A}^{\text{ex}})$$

$$\text{Nettoprodukt (R)} = \text{Konsum (C)} + \text{Realskatt (T)} + \text{Sparing (S)}$$

$$\text{Sparing (S)} = \text{Nettoinvestering (I)} + \text{Netto eksport (A}^{\text{ex}})$$

For finansobjekt hadde det eit sett definisjonsrelasjonar som var analogt med definisjonsrelasjonane for realobjekt. Desse vart jamvel symbolisert med dei same bokstavane med feit skrift.

For summene av real- og finansobjekt har særleg følgjande relasjonar interesse:

$$\text{Samla kapital} = \text{Realkapital (K)} + \text{Finanskapital (K)}$$

$$\text{Samla inntekt} = \text{Nettoprodukt (R)} + \text{Nettofinansinntekt (R)}$$

$$\text{Samla investering} = \text{Nettorealinvestering (I)} + \text{Nettofinansinvestering (I)}$$

$$\text{Samla sparing} = \text{NettoREALsparing (S)} + \text{Nettofinanssparing (S)}$$

$$\text{Samla kapitalauke} = \text{Samla investering} + \text{samla vinst på kapital} + \text{samla revurdering av kapital.}$$

Økosirkssystemet skulle gjelde for ein kvar sektor, og hadde difor ikkje omgrep for transaksjonar mellom ulike

sektorar («from whom to whom»). Dette vart endra i ein ny versjon av systemet frå 1948, der både konsum og investering vart splitta i ein offentlig og ein privat del (Aukrust, Bjerve og Frisch 1948). Ei slik oppsplitting vart først gjort i Nasjonalbudsjettet 1946. Finansdepartementet fekk ideen til det frå ei britisk parlamentarisk melding om «Employment Policy» frå 1944.

Definisjonsrelasjonane i Økosirkssystemet vart framstilt både algebraisk, grafisk og ved eit kontosystem. Kontosystemet kan oppfattast som ei aggregering av det tilsvarende systemet for den strukturelle nasjonalrekneskapen. Ei talfesting av omgrepa i Økosirkssystemet ville såleis ha reist langt mindre dataproblem enn den strukturelle nasjonalrekneskapen, men vart ikkje freista på Sosialøkonomisk institutt.

Finansiell nasjonalrekneskap

Parallelt med systemet for den strukturelle rekneskapen og for det som vart Økosirkssystemet, freista Frisch tidvis å syne korleis endringar i innanlandske fordringar for somme sektorar hadde som motpostar tilsvarende gjeldsendringar for andre sektorar. I forelesingar demonstrerte han dette ved hjelp av rekneskapssystem med postar for finansobjekt av ulike slag og med særskilde konti for Staten, Norges Bank, andre bankar og ein restsektor. Ved hjelp av slike system synte han mellom anna at auka utlån frå bankane kunne skape auka bankinnskott og at underskott for staten finansierte ved innanlandske låne-

Sektorar\ Finansobjekt	Staten	Norges Bank	Andre bankar	Andre sektorar	Alle sektorar
Innanlandske finansobjekt					
Staten					
Norges Bank					
Andre bankar					
Andre sektorar					
Innanlandske finansobjekt i alt					
Nettoendring for innanlandske finansobjekt (kolonnesum – linesum)					
Nettoendring for utanlandske finansobjekt					
Nettoendring for finansobjekt i alt					

opptak, ikkje direkte ville føre til auka nettogjeld for landet som eit heile.

Etter krigen bad Finansdepartementet Frisch om hjelp til å leggje opp eit finansielt rekneskapssystem som grunnlag for analysar av likviditetsutviklinga og for ei mengderegulering av utlåna frå bankane. Resultatet vart eit analyseskjema der endringane i fordringar og gjeld vart kryssgrupperte etter ulike slag finansobjekt og ulike institusjonelle sektorar. Det vart òg gjort freistnader på å talfeste desse endringane, men det synt seg at kredittmarknadsstatistikken var for lite standardisert til at ei talfesting kunne bli god nok.

I 1952 la Frisch fram ein finansrekneskap som Statistisk sentralbyrå seinare lykkast i å talfeste (Frisch 1952a). Systemet for denne rekneskapen er i forenkla form synt ovanfor.

I den øvste delen av dette skjemaet syner kolonnane kor store innanlandske fordringsendringar kvar sektor har andsynes sektorane i forspalta og kvar line kor store gjeldsendringar kvar sektor har andsynes sektorane i hovudet. I den nedste delen er nettoendringane i utanlandske finansobjekt og i alle finansobjekt føydde til. Dette opplegget vart seinare nytta av Statistisk sentralbyrå til å standardisere kredittmarknadsstatistikken slik at ein talfesta finansrekneskap kunne lagast med ei meir detaljert gruppering av finansobjekt og sektorar.

III. TALFESTING AV SYSTEMA

Nasjonalrekneskapen

I 1943 fekk Statistisk sentralbyrå pålegg frå den «konstituerte» statsråden for Finansdepartementet om å skaffe eit talgrunnlag for krav til dei allierte om krigsskadebot etter ein tysk siger. Dette gav direktør Gunnar Jahn formell dekning for å setje i gang talfesting av det årlege nasjonalproduktet frå og med 1935 (som det lå før ei bedriftsteljing for) og av kapitalreduksjonen frå 1939 som følgje av krigsskader og kapitalslit.

Til dette arbeidet rekrutterte Byrået ei gruppe nyleg eksaminerte sosialøkonomar som alle hadde grundige kunnskapar om Økosirksystemet. To av dei hadde dessutan arbeid på Sosialøkonomisk institutt både med strukturrekneskap og med utforming av Økosirksystemet. Dette var nok årsaka til at det i tillegg til talfestinga av nasjonalproduktet og kapitalreduksjonen vart gjort overslag for åra 1940-1943 over eksport og import, tysk bruk av varer og tenester og det resterande konsumet (offentleg og privat). Dermed fekk ein talfesta både tilgangen og bruken av ressursar i dette tidsromet (Statistisk sentralbyrå 1946).

Då Finansdepartementet hausten 1945 skulle lage eit nasjonalbudsjett, vart det gjort på grunnlag av desse nasjonalrekneskapstala frå Byrået, men dei måtte ajourførast. Det vart difor gjort overslag over nasjonalproduktet til og med 1945 og over importoverskott, offentlig bruk av varer og tenester (inklusive okkupasjonskostna-

dene), privat konsum og privat investering for 1944. Som grunnlag for nye nasjonalbudsjett utarbeidde Finansdepartementet seinare stendig meir detaljerte nasjonalrekneskap. Det skjedde i samråd med Statistisk sentralbyrå, men stort sett vart Byrået friteke frå dette arbeidet for å kunne lage ein ny nasjonalrekneskap som skulle vere meir omfattande og påliteleg.

Den nye nasjonalrekneskapen vart offentleggjort i 1952 og avløyste då tala som Finansdepartementet hadde laga for åra 1946-1951 (Statistisk sentralbyrå 1952). Systemet for den nye rekneskapen var i hovudsak det same som Økosirksystemet, men viktige sider ved det vart òg henta frå dei danske og angelsaksiske nasjonalrekneskapa. Særleg viktig var det at ein kryssløpstabell vart bygd inn i systemet.

Nasjonalbudsjettet

I februar 1946 la Finansdepartementet fram eit vedlegg til statsbudsjettet med alternative framskrivingar av nasjonalproduktet og hovudkomponentane av det for året 1946 og for tidsromet 1946-1950 (Finansdepartementet 1946). Formålet var å gje talgrunnlag for opplegget av den makroøkonomiske politikken i gjenreisingsåra. Nye nasjonalbudsjett vart lagt fram for 1947 og seinare år, med stendig fleire detaljar. Desse vart nytta både til politikkopplegg og til samordning av dei mange verkemidla for den økonomiske politikken som då vart nytta, og dei vart offentleggjorde i eigne stortingsmeldingar som program for den makroøkonomiske politikken.

Arbeidet med desse nasjonalbudsjetta vart i stor monn delegert til dei fagdepartement som hadde ansvaret for verkemidla. Desse utarbeidde såkalla særbudsjett, som vart levert Finansdepartementet der dei vart tilpassa til eit samla nasjonalbudsjett etter å ha vorte drøfta i eit regjeringsutval og godkjend av regjeringa. Denne metoden med suksessive administrative tilnærmingar til det endelige budsjettet vart så å seie uendra nytta ved utarbeidinga av heile 14 årlege nasjonalbudsjett og tre langtidsprogram (som i røynda var nasjonalbudsjett for fireårsperiodar).

Etter denne desentraliseringa spela Økosirksystemet ei viktig rolle i arbeidet med å gjere særbudsjetta konsistente. I kvart departement vart dette arbeidet anten utført av sosialøkonomar som hadde grundige kunnskapar om dette systemet eller under rettleiing av slike tenestemenn. Økosirksystemet var eit sams «språk» for dei som hadde ansvaret for budsjetteringa.

Finansmatriks og kredittbudsjett

Det systemet for ein finansrekneskap som Frisch la fram i 1952, vart for året 1948 talfesta av Arne Amundsen, men han tok atterhald om at gode nok tal ikkje let seg lage før statistikken over fordringar og gjeld var betre samordna. Ei slik samordning byrja same året.

Det vart då sett i gang arbeid med standardar for definisjonar og for grupperingar av finansobjekt etter art og av debitorar og kreditorar etter næring, og desse vart gjort obligatoriske for alle institusjonar som gav opplysningar til kredittmarknadsstatistikken. På det viset vart det mogleg å få til ein påliteleg nok statistikk som for ulike grupper av finansobjekt hadde same gruppering etter debitor- og kreditorsektor, og som for kvar sektor hadde den same grupperinga av finansobjekt etter art. Dermed kunne fordringar og gjeld for alle sektorar summerast opp slik at ein til dømes for innanlandske finansobjekt i alt kunne lage ei kryssgruppering for sektorane slik som synt i skjemaet ovanfor. Ei tilsvarande kryssgruppering kunne lagast for utanlandske finansobjekt og for summen av innanlandske og utanlandske finansobjekt. Slike oppstillingar vart kalla finansmatriksar. Finansmatriksane synte til dømes korleis utlåna fordelte seg på grupper av kredittinstitusjonar og på låntakargrupper.

Nasjonalbudsjettet hadde ikkje noko særbudsjett for utlåna frå alle kredittinstitusjonar før frå og med 1956. Då vart dei ulike gruppene av kredittinstitusjonar pålagt å avgrense utlåna sine i samsvar med eit kredittbudsjett, som synte kor mye kvar gruppe maksimalt kunne utvide kreditten.

Vurdering

Jamvel om Sosialøkonomisk institutt ikkje lykkast i å lage ein talfesta nasjonalrekneskap, fremja den logiske rettleinga som Økosirkssystemet gav, arbeidet med både nasjonalrekneskap i Statistisk sentralbyrå og nasjonalbudsjett i Finansdepartementet. Somme av grupperings-systema som vart utarbeidde for den strukturelle nasjonalrekneskapen, kom òg til nytte i begge institusjonane. Utan systemarbeidet til Ragnar Frisch kunne ikkje nasjonalbudsjettet ha vorte utarbeidd så tidleg som tilfellet vart, og samordninga av den makroøkonomiske politikken kunne ikkje ha vorte like effektiv. Med dette systemarbeidet fremja han dessutan konsistens i makroøkonomisk tenking, ikkje berre mellom sosialøkonomar, men etter kvart mellom politikarar og andre interesserte òg. Dessutan gav det eit naudsynt grunnlag for bygging av talfesta makroøkonomiske modellar.

Initiativet til nasjonalbudsjettet vart teke av sosialøkonomen Erik Brofoss, som var finansminister i den første Arbeidarpartiregjeringa etter krigen. Han følgde opp eit arbeidsprogram vedteke på landsmøtet i Arbeidarpartiet hausten 1945, der partiet gjekk inn for å lage eit «folkehusholdningsbudsjett» som skulle «vise nasjonalinntekten, hvordan den fordeler seg på lønninger og andre inntektsformer og på forbruk og investering» (Det norske Arbeiderparti 1945). Omdøypinga til «nasjonalbudsjett» kan ha vorte inspirert av Frisch som alt i 1940 mynta dette ordet. Men Frisch vart ikkje rådspurd om opplegget for eller den administrative utarbeidinga av nasjonalbudsjettet. Ideen om eit nasjonalbudsjett kasta Frisch fram alt i 1932 (Frisch 1995, s. 68), men det er uvisst om Brofoss

kjente til dette. Mest truleg er det at han henta ideen frå Storbritannia (Bjerve 1991).

IV. MAKROØKONOMISKE MODELLAR

Modellar bygde av Ragnar Frisch

I eit foredrag som Frisch heldt i New York i januar 1947, etter nyleg å ha vorte valt som formann for FN's Kommisjon for økonomi og sysselsetting, sa han seg svært nøgd med at Norge hadde fått eit nasjonalbudsjett (Frisch 1947). Men metoden for utarbeidinga av det ønska han tydelegvis å forbetre. Han opplyste såleis at Sosialøkonomisk institutt ved Universitetet i Oslo dreiv med studiar av strukturrelasjonar mellom postane i nasjonalbudsjettet.

Snau to år etter offentliggjorde han som resultat ein numerisk makroøkonomisk modell som kunne nyttast til å halde ved lag optimal sysselsetting ved hjelp av pris-, løns- og skattepolitikk (Frisch 1948). Våren 1949 la han fram eit notat om denne såkalla Submodellen for eit underutval av FN-komiteen, men utvalet fann det ikkje verd å drøfte (Frisch 1949a). Etter dette slutta Frisch som medlem, men han heldt fram med modellarbeidet. Ut på hausten la han fram ein sær samsvarende plan for arbeidet vidare (Frisch 1949b). Det skulle utvidast i sju retningar og dekkje

- 1) dei internasjonale sidene ved norsk økonomi
- 2) investeringsproblema
- 3) hovudgruppene av økonomien
- 4) skilet mellom statlege og private foretak
- 5) faktorar på pengemarknaden
- 6) foretaksreaksjonar ved endringar i prisar, løner, skattar etc. og
- 7) sosiale mål.

Alt i 1950 var det avtalt eit samarbeid om slike modellar mellom Sosialøkonomisk institutt og Statistisk sentralbyrå. Byrået skulle arbeide med produksjonskryssløpet og pengesirkulasjonen, medan instituttet skulle ta seg av dei andre sidene ved modellen. Frisch skulle sjølv ha ansvaret for teorien for modellane (Frisch 1950a). Snart vart dette samarbeidet utvidd til å gjelde Finansdepartementet som skulle ha til hovudoppgåve å klårleggje korleis modellane burde konstruerast for å kunne forbetre nasjonalbudsjetteringa. Frisch var drivande kraft i dette trekantsamarbeidet. Han sytte for å opprette fleire samarbeidsutval, som hadde mange møte, ofte med Frisch som ein sær aktiv deltakar.

Frisch hadde etter måten mange medarbeidarar til hjelp i modellarbeidet ved Sosialøkonomisk institutt gjennom 1950- og 1960-åra. Dei fleste stelte med grupperingsproblem og talfesting, men somme utførte òg avanserte analysar. Resultatet vart i hovudsak tre numeriske modellar utvikla etter tur i tillegg til Submodellen:

1. Medianmodellen (Frisch 1956)
2. Refimodellen (Frisch 1959)
3. Kanaliseringsmodellen (Frisch 1960)

Desse modellane hadde definisjonsrelasjonar henta frå den nye nasjonalrekneskapen og strukturrelasjonar for produksjonen estimert på grunnlag av tala for produksjonskryssløpet i denne rekneskapen. Modell 1 hadde dessutan konsumrelasjonar for ulike grupper av hushald. Modell 2 hadde i tillegg finansøkonomiske definisjonsrelasjonar av det slaget som Frisch offentleggjorde i 1952 og strukturrelasjonar som gjorde det mogleg å analysere finansieringa av realinvesteringane som måtte fastleggjast eksogent. Modell 3 hadde investeringsrelasjonar som trongst for å kunne fastleggje realinvesteringane innanfor modellen.

Formålet med alle Frisch-modellane var å tene som «ei analytisk ramme som kan nyttast til å oppnå *samordning* og *system* i dei mangesidige drøftingane av grunnleggjande mål for den økonomiske politikken og dei verkemidla som kan nyttast for å nå desse måla» (Frisch 1957, sitatet omsett frå engelsk av forfattaren). Det var med andre ord konsekvensanalysar som modellane skulle nyttast til. Difor kalla han dei «desisjonsmodellar». Frisch meinte at makroøkonomiske modellar var lite tenlege til å lage prognosar.

Frå midten av 1950-åra vart Frisch meir og meir interessert i å supplere modellane sine med numeriske preferansefunksjonar for å kunne lage overslag for ein optimal politikk, istadenfor å fastleggje målsettinga intuitivt. Difor engasjerte han seg sterkt i programmeringsteknikk. Dei politiske vurderingane som preferansefunksjonane skulle gje uttrykk for, hevda han at det var mogleg å talfeste ved hjelp av intervju med politikarar. Han utforma teknikk for og jamvel eksperimenterte med slike intervju.

Ingen av dei mange desisjonsmodellane som Frisch konstruerte, vart nytta direkte ved opplegg av makroøkonomisk politikk. Til det var talfestinga for upåliteleg. Dessutan tok dei sikte på bruk av fleire verkemiddel enn dei som var tilgjengelege etter at liberaliseringa av norsk økonomi byrja først på 1950-talet.

Modellar nytta til planlegging

I 1950-åra vart makroøkonomiske produksjonsmodellar og ein konsummodell nytta til å gjere betre overslag over einskilde postar i nasjonalbudsjettet. Dette skjedde utan at den administrative metoden vart vesentleg endra. Men i 1960 vart denne metoden for somme postar avløyst av modelloverslag. Dette var eit viktig gjennombrutt. Frisch verka på fleire måtar inn på denne utviklinga.

Betre overslag over einskilde postar vart først og fremst gjort ved hjelp av ein omfattande produksjonsmodell bygd på kryssløpstabellen i nasjonalrekneskapen for 1954. Men alt i 1951 vart ein inversjon av kryssløpstabellen for 1948 (med 34 sektorar) gjennomført ved eit samarbeid mellom Sosialøkonomisk institutt og Statistisk sentralbyrå. To rekneassistentar frå kvar institusjon utførte inversjonen på to veker ved bruk av elektriske bordreknemaskinar. Ei tid etter offentleggjorde Frisch eit omfattande memorandum der han synte korleis resultat

kunne nyttast til analyse- og planleggingsformål, mellom anna ved hjelp av verknadstabellar (Frisch 1952b). Slike tabellar vart seinare ofte nytta av Finansdepartementet til å forbetre somme administrative overslag.

Leiaren av arbeidet med kryssløpsmodellar var Per Sevaldson, som vart tilsett i Statistisk sentralbyrå i 1949 og som hadde vore forskingsassistent for Frisch i studietida. Han utførte djuptgåande analysar for å klårleggje kor gyldige dei teoretiske og empiriske føresetnadene for kryssløpsanalysane var (Sevaldson 1960). I 1954 rekrutterte Byrået Arne Amundsen, som i fem år hadde arbeidd for Frisch. Ved hjelp av ein metode utvikla av Frisch, bygde han ein modell for det private konsumet, basert dels på hushaldsgranskingar (for 1951-52 og 1958) og dels på nasjonalrekneskapen (Amundsen 1957). Denne modellen kom òg til nytte i arbeidet med nasjonalbudsjettet.

Det var Sevaldson og Amundsen som stod for gjennombrøtet i 1960, ved å kombinere dei produksjons- og konsummodellane som då låg føre. Den kombinerte modellen, som seinare vart døypt MODIS (MODell av DIS-aggregert type), kunne nyttast til overslag over bruttonasjonalproduktet, importen og storparten av det private konsumet ut frå gjevne storleikar av eksporten, det offentlege konsumet, ein liten del av det private konsumet og bruttoproduktet i næringar der produksjonen i hovudsak blir fastlagd av kapasiteten (Sevaldson 1962). Slike modelloverslag vart for nasjonalbudsjettet 1961 nytta istadenfor administrativt fastlagde overslag. Nye og meir omfattande versjonar av MODIS vart seinare i stendig større monn nytta istadenfor den administrative metoden. Det reknearbeidet som MODIS-modellen kravde, vart utført ved hjelp av den elektroniske datamaskinen Deuce, som Statistisk sentralbyrå kjøpte inn i 1958.

Modelloverslag for lengre tidsrom av produksjon, selssetting og investering i ulike næringar vart frå 1968 av gjort ved hjelp av ein vekstmodell som opprinneleg vart bygd av Leif Johansen, som i mange år samarbeidde med Frisch. Denne modellen vart i 1973 integrert med den MODIS-versjonen som då var i bruk.

Vurdering

Modellutviklinga i Statistisk sentralbyrå vart i høg grad inspirert av Ragnar Frisch og fremja av den opplæringa som modellbyggjarane hadde fått på Sosialøkonomisk institutt. Samarbeidet først på 1950-åra om inversjonar og det trekantsamarbeidet som Frisch seinare organiserte, fekk mye å seie for denne utviklinga. I viss monn gav Frischmodellane òg rettleiing for modelларbeidet i Byrået. Kombinasjonen av produksjons- og konsummodellen vart såleis gjort etter mønster av Medianmodellen. Dei andre modellane som Frisch bygde, verka snautt inn på modellutviklinga i Byrået på annan måte enn ved å vise kva slags variable og strukturrelasjonar det kunne vere formålstenleg å føye til dei gjeldande MODIS-modellane. Det omfattande arbeidet med program

merings- og intervjueteknikk som Frisch utførte, kom derimot ikkje til nytte.

Samstundes som Frisch stimulerte bygginga av makroøkonomiske modellar fremja han òg bruken av slike modellar i norsk planlegging og politikk. Måten han gjorde det på, er nærare omtala nedanfor.

V. PERSONLEG INNVERKNAD

Undervisning og organisasjon av forskning

I fleire tiår etter at Ragnar Frisch vart professor, prega han norske sosialøkonomar gjennom undervisning og studieopplegg, og for ein del av dei, gjennom den forskninga han organiserte (Bjerve 1989). Han var ein stimulerande forelesar og ein inspirerende forskingsleiar. Somme gonger kunne studentane ha kjensle av å vere observatørar i arbeidsromet hans meir enn lydarar til ei vel førebudd forelesing. Men til gjengjeld vart dei fengsla av geniet i arbeid. Forskingsassistentane hans kunne bli nøydd til å vente til arbeidstida var omme før han kom til Instituttet, og somme gonger kunne han deretter halde på dei til seint på kveld. Men dei som såg andletet hans lyse opp når han fann fine formuleringar eller såg han le så den svære kroppen hans rista når han kom på ein god idé, tilgav han og gløymde det aldri.

Før krigen underviste Frisch vel så mye over mikro-teori som over makroøkonomiske emne. Men etter krigen dreidde forelesingane hans seg i høg grad om makroøkonomisk planlegging og politikk.

Frisch spela ei leiande rolle ved utforminga av ein ny fem års studieskipnad som Stortinget vedtok i 1935, og som førte til embetseksamen og dermed tilgjenge til embete i staten på like line med juridisk embetseksamen. Pensum vart samstundes utvidd og modernisert, mellom anna ved at Frisch heldt fleire forelesingsseriar som vart stensilert. Ved i viss monn å nytte matematisk framstillingsmåte, gjorde han òg stoffet vesentleg meir presist enn i vanlege lærebøker på den tida. I 1953 stødde Frisch opp om ei omlegging av pensum som gav rom for val mellom ulike emne.

Saman med professor Ingvar Wedervang fekk Frisch oppretta Sosialøkonomisk institutt frå 1. januar 1932. Dette førte til ei rekruttering til økonomisk forskning og skaping av eit sosialøkonomisk forskingsmiljø som Frisch i 1941 hevda ville ha vore umogleg utan instituttet. Kort tid etter krigen la han fram ein plan som mellom anna gjekk ut på at unge sosialøkonomar skulle kunne drive uavhengig forskning like etter eksamen, utan eller med små forelesingsplikter (Frisch 1945). Denne planen gjorde sitt til at det vitskapelege personalet ved instituttet auka frå 5 i 1947-48 til mellom 7 og 12 i dei neste 12 åra. Mellom dei 22 sosialøkonomane som arbeidde på instituttet i tidsromet 1947-48 til 1952-53, vart tre departementsrådar, åtte professorar og to dosentar. Dei andre ni fekk òg høge stillingar, særleg i det offentlege der dei fleste fekk ansvar for planlegging av makroøkonomisk politikk.

Storparten av dei stats- og sosialøkonomane som vart uteksaminerte frå midten av 1930-åra, gjekk inn i offentleg teneste, ofte i stillingar som juristar tidlegare hadde hatt nærmast monopol på. Somme fekk òg politiske til-litsverv. Så mange som 13 vart regjeringsmedlemar for kortare eller lengre tid, ein som statsminister og sju som finansminister. Frisch lykkast såleis godt med å få «infanteristane» sine plassert i stillingar der dei kunne påverke politikken.

Opplysningsverksemd

Frå først på 1930-talet nytta Ragnar Frisch ofte masse-media til å spreie opplysning om makroøkonomiske samanhengar og i viss monn til å gjere framlegg om makroøkonomisk politikk. Tidlegare hadde det vitskapelege arbeidet slukt han heilt, men den «uverdige stoda» under lågkonjunkturen fekk han til å byrja ei aktiv opplysningsverksemd.

I oktober 1931 gav han, visstnok for første gongen, eit avisintervju (i samband med at Norge nyleg hadde gått bort frå gullstandarden). Kort tid etter tilrådde han i eit avisinnlegg ein ekspansiv makroøkonomisk politikk. Frå då av offentleggjorde han både før okkupasjonen og etter frigjerings mange avisartiklar om makroøkonomisk politikk, og somme vart trykt oppatt i egne hefte. Han offentleggjorde òg populære artiklar i veke- og månadstids-skrift. I tillegg heldt han ein del foredrag både i radio og for forsamlingar i Oslo og andre stader. Berre nokre få døme på opplysningsverksemda hans kan nemnast her.

I slutten av 1932 skreiv Frisch «i hast» eit notat om: Statens plikt til sirkulasjonsregulering. Dette vart sendt fortruleg til «en rekke framtrepende politikere og bankfolk» og dessutan drøfta på møte med somme av dei. Her skildra han krisa som «en sum av ulykke og lidelser», analyserte årsakene og gjorde framlegg til rådgjerdar som ville skape ny kjøpekraft «på det strategisk avgjørende punkt: i forbruket» (Frisch 1951a). Men det «var som å renne hodet mot veggen». Kort tid etter offentleggjorde han ein serie med artiklar i Dagbladet som bygde på dette notatet.

Fleire av avisartiklane frå 1930-åra gjekk ut på å rydde bort vrangførestellingar, som han kalla «fiksjoner» eller «fiksjonstenkning». Ein av desse var «sparingsfiksjonen», nemleg trua på at auka spareinnskott i bankane gav uttrykk for reell sparing og at lågkonjunkturen kunne motverkast ved auka real sparing, altså ved mindre konsum. Ein annan fiksjon var førestillinga om at bankane måtte ha større innskott for å kunne auke utlåna sine. Frisch mynta slagordet «utlån skaper innskott». Ein tredje var at staten ville velte byrder på framtidige generasjonar ved å ta opp innanlandske lån. Frisch syntte ved dobbel bokføring at slike lån representerte like store fordringar for långjevarane som gjeld for staten. Når han nytta tid på å rydde bort slike fiksjonar, var det nok fordi han meinte det var naudsynt for å få til ein meir rasjonell makroøkonomisk politikk.

I to artiklar som Frisch offentliggjorde i Arbeidarpartidsskriftet Kontakt for oktober 1950 og februar 1951 konkluderte han at «Det burde bli en fast praksis at ikke noe stort økonomisk politisk spørsmål fikk sin avgjørelse før representanter for de politiske partier med sine økonomiske rådgivere var kommet sammen til en rundebordskonferanse omkring en samgripingsanalytisk modell» (Frisch 1951c). Analysen ved hjelp av ein slik modell måtte gjennomførast av sosialøkonomar, men i samsvar med synet på skilet mellom sak og vurdering, streka han under at dei berre skulle verke som ekspertar. Avgjerdene skulle «nå som før ligge hos de demokratiske, politiske organer».

Elles omtala Frisch nasjonalbudsjettet som «det første skritt mot en økonomisk samgripingsanalyse». Men han føydde til at «Vi må ta et langt og modig steg» ved å bygge makroøkonomiske modeller. Formålet med artiklane var tydelegvis å marknadsføre slike modeller.

Artiklane vart offentliggjorde på ny under tittelen «Økonomisk demokrati» i eit memorandum frå Sosialøkonomisk institutt i 1952. Dette viser at Frisch enno stødde opp om Arbeidarpartiet. Men seinare stilte han seg meir og meir kritisk til Arbeidarpartipolitikken. Tidleg i 1960-åra tok han jamvel fråstand frå Arbeidarpartiet, og stødde i staden opp om Sosialistisk Folkeparti. I 1965 offentliggjorde han såleis 12 artiklar i avisa til dette partiet, der han sterkt kritiserte fleire sider ved Arbeidarpartipolitikken. Desse artiklane vart trykt oppatt i ei brosjyre der ein av dei står under overskrifta «Sosialismen og fredspolitikken forlates, forfallet begynner» (Frisch 1965). I ein annan artikkel klaga Frisch over «massive tilbakefall til fiksjonsøkonomien og det uopplyste pengevelde». Fiksjonstenkjinga i dag, hevda han, går ut på «at man ved hjelp av virkemidler som i alt vesentlig er av penge- og finanspolitisk natur, skal kunne klare samtidig å sikre høy sysselsetting med rask økonomisk vekst og et stabilt prisnivå».

Endå meir polemisk var han i kampen mot å gå inn i det Europeiske Fellesskap i 1960- og 1970-åra. I denne kampen skilde han nok ikkje alltid mellom sak og vurdering (Frisch 1963).

Rådgjevande verksemd

Ragnar Frisch hadde ingen fast stilling som økonomisk rådgjevar for regjeringa, slik som professor Mahalanobis i India og professor Tinbergen i Nederland. Men både i 1930-åra og i det første tiåret etter krigen øvde han innverknad på den makroøkonomiske politikken ved andre former for rådgjeving.

Etter offentliggjeringa av Dagbladartiklane i 1933 fekk Frisch kontakt med Ole Colbjørnsen, som då var journalist i Arbeiderbladet, og gjennom han med toppleiarar i Arbeiderpartiet. Hausten 1933 vart Frisch beden om å vere med på å utforme framlegg til finansieringa av eit ekspansivt kriseprogram som Arbeidarpartiet offentliggjorde i 1934. Saman med Colbjørnsen la han den 1.

januar 1934 fram eit utkast etter å ha drøfta det med toppleiarar i partiet. Med visse endringar vart det godkjent. På oppfordring frå partileiaren Johan Nygaardsvold utforma Frisch dessutan ei fråsegn til finanskomiteen i Stortinget.

Like etter at Arbeidarpartiet fekk regjeringsmakt i 1935 kom Frisch med i «Komiteen til Utredning av Økonomiske og Pengepolitiske Spørsmål» (Pengekomiteen). Som medlem av denne komiteen offentliggjorde han i 1935 ei framstilling om marknadsoperasjonar, som kom inn i pensum for det sosialøkonomiske studiet og som verka med til at Norges Bank seinare fekk høve til å nytte dette verkemidlet (Frisch 1935). Elles fekk rådgjevinga hans snautt nokon innverknad på politikken seinare i 1930-åra.

Under okkupasjonen var fleire elevar av Frisch opptekne av korleis atterreisingsproblema etter krigen kunne løysast, og i dette arbeidet drog dei i høg grad nytte av den makroøkonomiske teorien som Frisch hadde lært dei. Men Frisch arbeidde ikkje sjølv med desse problema. Synspunkt som han hevda på lukka møte om økonomiske etterkrigsproblem i februar og mars 1945, var lite konkrete (Aukrust 1990, s. 8 og 19). På den tida var han mest oppteken av forskning på grunnlag av eksperiment med bier.

Etter frigjeringa fekk Frisch nær kontakt med Erik Brofoss. I februar 1946 hjalp han, saman med fleire andre, til med å utforme den første finanstalen som Brofoss heldt, og som varte i heile tre og ein halv time (Brofoss 1946). Fleire avsnitt av denne talen er typiske for Frisch, og somme er særskilte like med formuleringar i to artiklar som han hadde offentliggjort i januar 1936. I 1950-åra og tidleg i 1960-åra heldt kontakten med Brofoss og andre framtrekande medlemmar av Arbeidarpartiet fram, men no først og fremst ved at Frisch søkte råd frå dei om modellarbeidet sitt.

Alt i august 1945, vart Frisch medlem av ein komite som skulle gje råd om det framtidige nivået for valutakursane, og kort tid etter kom han med i eit meir varig Penge- og finansråd. Valutakurskomiteen tilrådde samrøystes ein 20 prosent auke av pundkursen, men regjeringa vedtok å ikkje endre kursnivået (Valutakomiteen av august 1945). Penge- og finansrådet kom i 1946 saman til fleire møte med Brofoss som møteleiar. Eit fleirtal som Frisch tilhørte, stødde opp om den lågrentepolitikken som regjeringa hadde gått inn for ved tiltredinga. Alle medlemmane var samde om at dette ville krevje ei meir direkte regulering av kreditttilførsla. Då det som før nemnt, enno ikkje fans statistikk over utlån gruppert etter hovudgrupper av låntakarar, rådte Rådet regjeringa til å gje kvalitative retningslinjer for forretningsbankane og sparebankane om omfanget og samansetnaden av kredittgjevinga deira.

I åra 1947-1949 kom rådet ikkje saman, men i 1950 bad Finansdepartementet på ny om rettleiing. Då hadde liberaliseringa av økonomien byrja, og rentesatsane steig slik at det vart vanskeleg å finansiere statsbankane ved obligasjonslån til så låg rente som før. Dessutan steig ut-

låna frå dei private bankane for sterkt, trass i dei kvalitative retningslinene som vart gjevne. I denne stoda gjorde rådet fleire framlegg om kredittpolitikk, budsjettpolitikk (mellom anna subsidie- og skatteendringar), lønnskompensasjon for prisstiging, sosialpolitikk og bruken av dei mengdereguleringane som enno vart haldne ved lag. Frisch tilrådde for eiga rekning innføring av ein inntektskatt lagt på konsumenteiningar og skattlegging av potensiell istadenfor faktisk inntekt. Saman med eit anna medlem kritiserte han dessutan avviklinga av importreguleringa som då hadde byrja (Frisch 1951b).

Penge- og finansrådet laga to nye utgreiningar innan det vart nedlagt i 1955. Dei viktigaste tilrådingane i desse var at rådet i 1952 gjekk inn for kredittrasjonering, finansiering av statsbankane ved lån frå staten og innføring av plikt for forretnings- og sparebankane til i viss monn å kjøpe statsbankobligasjonar til låg rente. Desse verkemidla vart seinare innførde og haldne ved lag i temmeleg lang tid. Frisch var med i eit fleirtal for denne løysinga.

Vurdering

Den rolla Frisch spela som lærar og forskingsleiar kan neppe overvurderast. Han påverka tenkjemåten til ein heil generasjon av norske sosialøkonomar, særleg ved å klårleggje korleis makroøkonomisk teori kunne kvantifiserast og kombinerast med ei talfesting av omgrep og strukturrelasjonar. I viss monn sytte han jamvel for at ein del av «infanteristane» hans vart plasserte i strategisk viktige posisjonar. Slik øvde han gjennom elevane sine ein viktig indirekte innverknad på makroøkonomisk planlegging og politikk i etterkrigstida (Bjerve 1989).

Gjennom opplysningsverksemd skapte Frisch betre allmenn forståing av måten som økonomien funksjonerar på og av aktuelle økonomiske problem. Han lykkast òg vel i kampen mot «fiksjonar», jamvel om fiksjonstenking framleis skjer, til dømes i ordsiftet om budsjettpolitikk. Framlegga til nye institusjonar eller regelverk, som han i viss monn gjorde i samband med opplysningsverksemda, var derimot som regel for kompliserte og upraktiske til å bli gjennomførde.

Den innverknaden som Frisch freista å øve som rådgjevar for Arbeidarpartiet, var avgrensa til eit tidsrom på snautt 20 år. Den ekspansive politikken som han tilrådde tidleg i 1930-åra, vart i liten monn følgt opp etter at Arbeidarpartiet fekk regjeringsmakt i 1935. Frå 1945 av derimot førte den nye Arbeidarpartiregjeringa ein i høg grad ekspansiv politikk. Rådgjevningsverksemda hans etter 1952 hadde derimot snautt nokon verknad på den makroøkonomiske politikken.

Ved ei samla vurdering må konklusjonen bli at Frisch øvde større personleg innverknad gjennom utdannings- og opplysningsverksemd enn ved rådgjeving. Viktige føresetnader for denne innverknaden var dei vitskapelege framstega han gjorde med å klårleggje makroøkonomiske omgrep og definisjonssamanhengar, med bygging av makroøkonomiske modellar og med å skape interesse for å

bruke slike modellar. Det var desse framstega som gjorde tidleg bruk av nasjonalbudsjett og planleggingsmodellar mogleg.

VI. VISJONAR OG AMBISJONAR

Visjonen som Frisch hadde om seg sjølv som det «tunge artilleriet» og elevane sine som «infanteriet» i kampen for ein meir rasjonell økonomisk politikk, må seiast å samsvare godt med røynda. Innverknaden hans på politikken skjedde ikkje minst gjennom elevane. Visjonen om ei komplimentær utvikling av teori og data, har òg slege godt til, iallfall makroøkonomisk. Nasjonalrekneskapen, nasjonalbudsjettet og dei makroøkonomiske modellane er døme på det. Derimot har nok ikkje økonomikken og sosialøkonomane fremja velferda så mye som Frisch venta. Visjonen om politikarar og ekspertar sitjande saman for å rekne ut ein optimal politikk, var nok berre ein draum. Frisch hadde såleis for sterk tru på kva resultat makroøkonomisk politikk kunne gje og eit for optimistisk syn på kva avgjerder som sosialøkonomar kunne få politikarar med på.

Dei faglege ambisjonane hans var i mange tilfelle for høge. Dei makroøkonomiske omgrepa, symbola og termane som han nytta mye tid på å standardisere, vart ikkje internasjonale standardar, slik han truleg vona, og rekneskapsystemet hans for strukturanalyseformål vart for omfattande og detaljert. I modellbygginga òg vart høge ambisjonar til hinder for praktiske resultat. Modellane hans skulle dekkje så mange område av økonomien at det vart umogleg å gjennomføre ei påliteleg nok talfesting. Ønsket hans om å inkludere numeriske preferansefunksjonar var altfor ambisiøst, men jamvel så seint som i 1970 hevda Frisch at «det er så mange ting vi blir avskåret fra å gjøre i den avanserte planleggingsanalysen når vi ikke har en preferansefunksjon, at vi må gå løs på denne oppgaven med preferansefunksjonen jo før jo heller» (Bjerve og Frisch 1970).

Dei politiske ambisjonane hans auka over tid, frå hemeleg kontakt med Arbeidarpartiet tidleg i 1930-åra til sterk offentleg støtte til Sosialistisk Folkeparti i 1960-åra. Når han frå midten av 1950-åra vart meir og meir misnøgd med Arbeidarpartiet, kan det vere fordi modellane hans ikkje vart nytta av styresmaktene og at han ikkje lenger vart spurd om råd. Men viktigast var nok avskaffinga og lempinga av dei direkte reguleringane. Frisch var overtydd om at for å kunne få til sosial rettferd og sterk økonomisk vekst på same tid, må ein kunne nytte mange verkemiddel. Denne overtydinga grunna seg på «et generelt matematisk prinsipp. Nemlig det som sier at hvis man maksimerer en funksjon med visse betingelser (her: den betingelse at visse virkemidler ikke skal være tillatt) vil man aldri kunne nå et høyere maksimum enn hvis disse betingelser tas vekk» (Frisch 1962). Det økonomiske systemet han såg som formålstenleg, var nok fundamentalt ulikt det som styresmaktene ønska å ha.

REFERANSAR:

- Amundsen, A. (1957): Vekst og sammenhenger i den norske økonomi. Statsøkonomisk Tidsskrift, Oslo, 121-158
- Aukrust, O., Bjerpe, P.J., Frisch, Ragnar (1948): A system of concepts describing the economic circulation and production process. Memorandum from the Institute of Economics, 8 March, Oslo, 56
- Aukrust, O. (1990): Dagbok fra 1945. I: Sosiale og Økonomiske Studier 78. Oslo, 8 og 19
- Bjerpe, P.J. og Frisch, Ragnar (1970): Økonomisk teori og politikk. I: Økonomi og økonomisk politikk. 15 artikler. Oslo 1971, 5-13
- Bjerpe, P.J. (1986): Ragnar Frisch og Økosirkssystemet. I: Sosialøkonomen nr. 9, 17-23 og nr. 10, 26-30. Oslo
- Bjerpe, P.J. (1989): Økonomisk planlegging og politikk, Oslo, 228
- Bjerpe, P.J. (1991): Korfor fekk vi nasjonalbudsjettet? I: Norsk Økonomisk Tidsskrift, Oslo, 77-96. Dessutan offentliggjort i: Reprint series No. 56 Statistisk sentralbyrå
- Brofoss, E. (1946): Norges økonomiske og finansielle stilling. Arbeidernes opplysningsforbund. Oslo, 64
- Det norske Arbeiderparti (1945): Arbeidsprogram. Oslo, 18
- Finansdepartementet (1946): Nasjonalregnskapet og nasjonalbudsjettet. Særskilt vedlegg nr. 11 til statsbudsjettet. Oslo, 38
- Frisch, Ragnar (1932): Nyorientering av den økonomiske teori. Økonomikken som eksperimental vitenskap. Statsøkonomisk Tidsskrift. Oslo, 1-5. Trykt på ny i (Frisch 1995)
- Frisch, Ragnar (1935): Open Market Operations og deres virkninger på banksystemet. Bilag 4 til Innstilling om Markedsoperasjoner avgitt av Komiteen til Utredning av Økonomiske og Pengepolitiske Spørsmål. Oslo, 43-60
- Frisch, Ragnar, Keilhau, W. og Wedervang, I. (1936): Plan til økonomisk strukturundersøkelse for Norge. Oslo, 29
- Frisch, Ragnar (1940): Nasjonalregnskapet. I: Beretning om Det 3. nordiske statistikermøte i Oslo, 28. og 29. juni 1939. Oslo, 141-149, 152-156 og 162-163. Trykt på ny i (Frisch 1995).
- Frisch, Ragnar (1942): Noen innføringsmerknader om Økosirk-Systemet (Det økonomiske sirkulasjonssystem). Oslo, 37
- Frisch, Ragnar (1945): Økonomisk forskning og undervisning i Norge. I: Statsøkonomisk Tidsskrift. Oslo, 101-112. Trykt på ny i (Frisch 1995)
- Frisch, Ragnar (1946): Innledning til produksjonsteorien, 7. utgave. Oslo, 7-10. Trykt på ny i (Frisch 1995)
- Frisch, Ragnar (1947): The Economist and the World Problems of the Day. Address to the International Economic Club. Lake Success, 3. februar, 1-3. Stensilert
- Frisch, Ragnar (1948): Subsidielikhningssystemet. Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 9. desember. Oslo, 1
- Frisch, Ragnar (1949a): Price – Wage- Tax-Policies as Instruments in Maintaining Optimal Employment. Memorandum 28. mars. Oslo, 52
- Frisch, Ragnar (1949b): Work done and work planned at the University Institute of Economics. I: Stimulator nr. 5. Oslo, 4-10
- Frisch, Ragnar (1950a): Hovedsynspunkter for arbeidet med den økonomiske samgripningsanalyse (Decisjonsmodellen). Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 3. februar. Oslo, 3
- Frisch, Ragnar (1951a): Statens plikt til sirkulasjonsregulering. Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 11. januar. Oslo, 35. Trykt på ny i (Frisch 1995)
- Frisch, Ragnar (1951b): Særuttalelse i Penge- og Finansrådets innstilling, 15. oktober. Oslo, 40-41
- Frisch, Ragnar (1951c): Økonomisk demokrati. Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 16. oktober. Oslo, 1-20. Trykt på ny i (Frisch 1995)
- Frisch, Ragnar (1952a), i samarbeid med associat Arne Amundsen: Betalingsmiddelforskyvninger mellom sektorer i et lands næringsliv. I: Innstilling fra Penge- og finansrådet, 13. januar. Oslo, 68-82
- Frisch, Ragnar (1952b): Reperkusjonsanalytiske problemer som kan studeres på grunnlag av vare- og tjenestetilgangen oppdelt etter tilrekningsandeler, hovedkategorier av goder og næringssektorer. Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 6. november. Oslo, 156
- Frisch, Ragnar (1956): Submodell, Medianmodell og Refimodell. Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 2. januar. Oslo, 24
- Frisch, Ragnar (1957): Oslo Decision Models. Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 4. juni. Oslo, 47
- Frisch, Ragnar (1959): Aggregat-Refi-Modeller. Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 20. april. Oslo, 92
- Frisch, Ragnar (1960): Synopsis of a Channel Model for Macroeconomic Programming. Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 23. august. Oslo, 3
- Frisch, Ragnar (1962): Prinsipiell diskusjon om makroøkonomiske virkemidler. Memorandum fra Sosialøkonomisk institutt, 7. desember. Oslo, 1, 3
- Frisch, Ragnar (1963): Hva saken gjelder. Oslo, 10-64
- Frisch, Ragnar (1965): Politikk i pakt med fremtiden. Oslo, 2, 13-16, 22
- Frisch, Ragnar (1995): Troen på nøkken. (Optrykk av artiklar). Oslo, 267
- Sevaldson, P. (1960): Kryssløpsanalyse av produksjon og innsats i norske næringer 1954. Samfunnsøkonomiske studier nr. 9, Statistisk sentralbyrå. Oslo, 614
- Sevaldson, P. (1962): En produksjons – konsum – kryssløpsmodell for økonomisk planlegging. Statsøkonomisk Tidsskrift. Oslo, 69-98
- Statistisk sentralbyrå (1946): Nasjonalinntekten i Norge 1935-1943. Oslo, 159
- Statistisk sentralbyrå (1952): Nasjonalregnskap 1930-1939 og 1946-1951. Oslo, 335
- Valutakomiteen av august 1945 (1945): Innstilling. Oslo, 1-26

Bokanmeldelse forts. fra 3. omslagsside

EU-kommisjonen, professor Alexis Jacquemin, og det andre av professor Jiro Tamura ved Keio University. De har naturlig nok visse avvikende synspunkter, spesielt til gjennomfør-

barheten av Scherers forslag, men er enige om at det trenges en eller annen form for samordning og harmonisering av konkurransepolitikken på internasjonalt plan. Scherers studie re-

presenterer et viktig bidrag til etableringen av en ordning som kan bidra til å oppnå dette.

Einar Hope
Konkurransetilsynet

TOR JAKOB KLETTE OG KJELL G. SALVANES:

Jobbskaping og omstilling i norsk industri*

Er norsk økonomi lite tilpassingsdyktig som følge av ein stor velferdsstat og ein aktiv næringspolitikk? Fører dette til ein liten grad av omstilling i næringslivet?

Ved å undersøka graden av jobbskaping i norsk industri og samanlikna resultata med andre land med mindre grad av produkt- og arbeidsmarknadsrigiditetar, finn vi liten forskjell mellom omstillingsevna i Norge og andre Europeiske land, USA og Kanada. Eit kjenneteikn ved norsk industri samanlikna særleg med USA – og som kan forklara høg grad av omstilling i Norge – er at vi har ein større andel små bedrifter som er meir volatile enn større bedrifter.

1. INNLEIING

Eit synspunkt ein ofte ser framført med stor tyngde i den offentlege meningsyttinga om nærings- og arbeidsmarknadspolitik i Norge – både i aviskommentarar og i den meir lødige diskusjonen som foregår i offentlege utgreingar (jamfør NOU 1992: 26) – er at norsk økonomi er overregulert og lite tilpassingsdyktig. Dermed, ifølge mange, er effektiviteten i å skapa arbeidsplassar og å omstilla seg liten samanlikna med ein del andre økonomiar som t.d. i Nord-Amerika og i Europa. Argumenta er at ein for stor velferdstat og ein aktiv næringspolitikk fører til stivheter og for liten grad av omstilling i næringslivet. Arbeidsplassar som kanskje burde vore lagt ned for å gi rom for nye næringar, blir bevarte med subsidier og nye arbeidsplassar blir ikkje i tilstrekkeleg grad etablerte fordi reguleringar og skattar hindrar dette. Likeeins verkar ein godt utbygd velferdsstat til stivheter i arbeidsmarknaden og fører til for liten mobilitet i arbeidsstyrken.

I våre analyser har vi studert graden av omstilling og jobbskaping i norsk industri. Ved å samanlikna våre resultatar med studier frå andre land som har mindre grad av produktmarknads- eller arbeidsmarknadsrigiditetar, kan vi få innsikt i nokre av konsekvensane av reguleringane i norsk økonomi. Brutto jobbskaping er definert som summen av all sysselsetjingsauke i alle ekspanderande bedrifter i den sektoren ein analyserer, t.d. heile industrien eller ein bransje, samt sysselsettingsauke ved nyetablering av bedrifter. Likeeins blir brutto reduksjon av arbeidsplassar definert som summen av sysselsetjingsnedgang i alle bedrifter som reduserer arbeidsstokken i sektoren pluss sysselsettingsnedgang ved avgang av bedrifter frå næringa. Omsetnaden eller samla «turnover» av fylde posisjonar eller arbeidsplassar er då summen av brutto jobbskaping og brutto reduksjon av arbeidsplassar. Netto jobbskaping er forskjellen mellom brutto jobbskaping og brutto reduksjon av arbeidsplassar, og er det tradisjonelle målet i arbeidsmarknadsstatistikken for sysselsetjingsvekst.

Tilleggsinformasjonen ein får ved å studera brutto flyt av arbeidsplassar, er fyrst og framst at ein får kunnskap om dynamikken i arbeidsmarknaden som ein ikkje får ved tradisjonell netto arbeidsmarknadsstatistikk. For eksempel, dersom aggregert etterspurnad etter arbeidskraft vaks i ein periode med 2 prosent kan dette vera eit resultat av 6 prosent jobbskaping og 4 prosent reduksjon eller av 30 prosent jobb-

* Forfattarane takkar Torstein Bye og Lars Mathisen for kommentarar til eit tidlegare utkast til artikkelen.

¹ Sjå Leonard 1987; OECD, 1987; Dunne, Roberts and Samuelson, 1989; Davis and Haltiwanger, 1992; Blanchard and Diamond, 1990; Boeri and Cramer, 1992; Davies, Haltiwanger & Shuh, 1993; Baldwin, Dunne and Haltiwanger, 1994; OECD, 1994; Konings, 1995.

skaping og 28 prosent reduksjon. Om nettoeffekten kjem av det eine eller andre alternativet, kan ha stor betydning for å forstå mekanismene i arbeidsmarknaden og dermed effekten av arbeidsmarknadstiltak. Ein situasjon med liten «turnover» i arbeidsmarknaden medfører mindre transaksjons-, søke- og ansetjingkostnader, enn i høvet der ein treng større reallokering av ressurser for å få same nettoeffekten.

Ved å dekomponera «turnover» i reallokeringa innan ein bransje, mellom bransjar og konjunkturrendring for alle bransjar, får ein eit visst innblikk i om det er konjunkturledighet, strukturledighet eller friksjonsledighet som er eit potensielt problem i økonomien. Likeins kan ein få informasjon om korleis konjunktursvingingar har (ulik) effekt for ulike næringer og eventuelt grupper av bedrifter i ein bransje. Vi kan også dela inn i vekst ved nyetablering og vekst i etablerte bedrifter, og likeins for reduksjon i sysselsetjing for etablerte bedrifter og for avgang av bedrifter. Dette gir innsikt i om det er nyetableringar eller vekst i eksisterande bedrifter som står for vekst i ei næring.

Denne typen spørsmål finst det analyser av på data frå USA og nokre Europeiske land.¹ I denne artikkelen vil vi presentera analyser av desse spørsmåla basert på data frå norsk industri (Klette og Mathiassen, 1995a,b; Salvanes, 1995a,b; Salvanes og Tveterås, 1995). Vi nyttar data for perioden 1976 og fram til 1986 sidan statistikken for tilgang og avgang berre var lagt til rette fram til 1986.

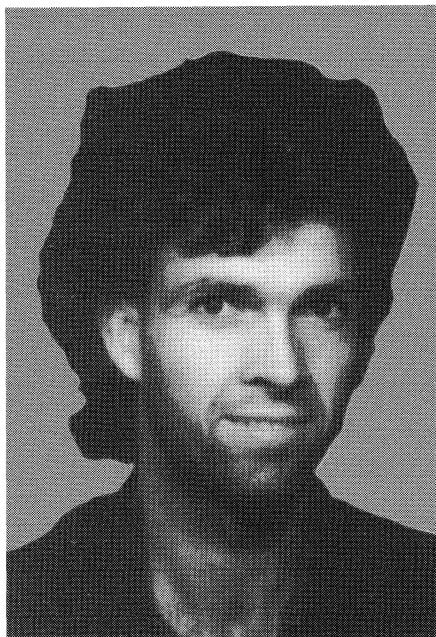
2. PRESENTASJON AV DATAMATERIALET OG METODISK TILNÆRMING

Bruttomåla for «turnover» av arbeidsplassar for industrien eller enkeltbransjar, er basert på fordelinga av netto sysselsetjingsendringar eller vekstrater for enkeltbedrifter. Samanhengen med etterspurnadsfunksjonane etter arbeidskraft for bedrifter er dermed direkte. Enkeltmåla vi nyttar er utrekna som vegde gjennomsnitt av fordelingane av vekstratene til bedrifter i industrien for å karakterisera dynamikken i næringsutviklinga. Bruttomåla omfattar dei fylgjane definisjonane²:

A *Brutto jobbskaping for etablerte bedrifter på tidspunkt t er lik sysselsetjingsauke summert over bedrifter som eksplanederer frå tidspunkt t-1 til t. Etablerte bedrifter tyder at bedriftene hadde produksjon i perioden t-1.*

B: *Brutto jobbskaping for nyetablerte bedrifter på tidspunkt t er lik sysselsetjing summert over bedrifter som hadde sysselsetjing i periode t, men ikkje i periode t-1.³*

C *Brutto reduksjon i sysselsetjing for etablerte bedrifter på tidspunkt t er lik sysselsetjingsreduksjon summert over bedrifter som reduserer sysselsetjinga frå tidspunkt t-1 til t.*



*Tor Jakob Klette,
Dr. polit fra 1990, er forskar i
Forskningsavdelingen,
Statistisk Sentralbyrå og er
tilknytta Institutt for
samfunnsøkonomi,
Norges Handelshøyskole*

D *Brutto reduksjon p.g.a. avgang av bedrifter på tidspunkt t er lik sysselsetjing summert over bedrifter i avgang i periode t. Avgang er definert som bedrifter som hadde produksjon i periode t-1, men ikkje i periode t.*

Samla jobbskaping er summen av A (VEKST) og B (ETAB), og vi nyttar nemninga (POS) for A+B. Samla jobbreduksjon er summen av C (RED) og D (AVG) og vi nyttar nemninga (NEG) for C+D, og samla omsetnad av arbeidsplassar eller «turnover» er summen av A, B, C og D (SUM). Nettoendringa i sysselsetjing i ein periode (NET) er POS minus NEG.

Jobbreallokering refererer til flyten av arbeidsplassar (fylde posisjonar) mellom bedrifter og frå bedrifter og til andre næringer. Dette er mål basert på nettoendringar i sysselsetjinga for enkeltbedrifter slik at endringar innan ein bedrift ikkje er tatt med. Slik sett foregår det meir reallokering av jobbar enn

det vi fangar opp ved våre variablar. Vidare kan det vera slik at tilsetjing og reduksjonar gjennom året opphevar kvarandre slik at kortare intervall mellom måleperiodane enn årlege observasjonar som er nytta her, ville gitt eit høgare nivå på reallokeringa. Ein må også merka seg at vi måler endring i fylde posisjonar slik at om jobbar blir etablerte, men ikkje nokon blir tilsette, blir ikkje dette rekna som jobbskaping i vår samanheng. Vakanserata kunne vore inkludert for å kompensera for dette, men vi har ikkje tilgjengelege data for å konstruere denne rata. Vidare må jobbreallokering generelt skiljast frå reallokeringa av arbeidarar. Ein må sjå på jobbreallokeringa som ei drivkraft bak reallokering av arbeidarar i tillegg til andre drivkrefter som påverkar reallokering av arbeidarar gitt eit fast antal jobbar.⁴

Datasettet er industristatistikken på bedriftsnivå i perioden 1976-86. Alle bedrifter unntatt bedrifter der eigaren også arbeidar aleine og bedrifter under konstruksjon er med.⁵ Det er viktige å merka seg at bedriften er produksjonseininga vi nyttar og ikkje føretaket. Skifte av eigarskap ved oppkjøp osv, vil ikkje bli rekna som at bedriften blir lagt ned og heller ikkje som tilgang for den nye eigaren (føretaket).

² Sjå Davies og Haltiwanger, 1992, og Klette og Mathiassen, 1995a,b, Salvanes og Tveterås, 1995, for meir formelle definisjonar og tillempling for norske høve.

³ Dei såkalla tilgangs- og avgangsfilene er nytta slik at desse filene er kontrollerte for at det er reelle avgangar og nyetableringar. T.d er det ikkje manglande innsende skjema osv som er årsaken til at ei bedrift forsvinn frå periode t-1 til t.

⁴ Sjå Hamermesh, Hassink og Ours (1994) for ein analyse av forskjellen mellom jobb- og arbeidarreallokering.

⁵ Detaljerte oversikter og beskrivelse av datasettet er å finna i Halvorsen, Jenssen og Foyen (1991) og i Industristatistikken, Statistisk Sentralbyrå (fleire årgangar).

Tabell 1 Jobbskaping og reduksjon av arbeidsplassar i perioden 1977-86.

År	POS		NEG		POS	NEG	NET	SUM
	VEKST	ETAB	RED	AVG				
1977	0,060	0,009	0,054	0,012	0,069	0,066	0,003	0,134
1978	0,058	0,014	0,069	0,017	0,072	0,085	-0,013	0,158
1979	0,055	0,013	0,065	0,015	0,067	0,080	-0,013	0,148
1980	0,056	0,007	0,054	0,013	0,064	0,067	-0,003	0,131
1981	0,053	0,010	0,066	0,014	0,063	0,080	-0,017	0,144
1982	0,040	0,006	0,065	0,012	0,047	0,077	-0,030	0,123
1983	0,045	0,010	0,099	0,023	0,055	0,121	-0,066	0,176
1984	0,060	0,012	0,063	0,020	0,072	0,083	-0,011	0,155
1985	0,066	0,013	0,058	0,013	0,080	0,070	0,010	0,150
1986	0,074	0,013	0,059	0,023	0,087	0,083	0,005	0,170
Gj.sn..	0,057	0,011	0,065	0,016	0,067	0,081	-0,014	0,148
Std. avv.	0,010	0,003	0,013	0,004	0,012	0,016	0,022	0,017

3. ARLEG JOBBSKAPING I NORSK INDUSTRI

Tabell 1 gir resultata for heile industrien i perioden med årlege gjennomsnittstal for prosentvis vekst (POS) fordelt på vekst for etablerte bedrifter (VEKST) og for ny-etableringar (ETAB), og tilsvarende for nedgang (NEG) fordelt på nedgang for etablerte bedrifter (RED) og avgang av bedrifter (AVG). SUM er total turnover og NET er netto vekst i sysselsetjing. Sysselsetjinga i ein bedrift omfatter alle som har arbeid i bedriften, både heil- og deltidstilsette, eigarar osb. (sjå Halvorsen m.fl., 1991, for ein detaljert definisjon).⁶

Fleire høve av interesse kan merkast ved denne oversiktstabellen. For det fyrste er det stor forskjell mellom brutto- og nettoendring av sysselsettjinga eller «turnover» i perioden som det framgår av forskjellen mellom kolonne 9, (SUM) og 8, (NET). I gjennomsnitt blir omkring 14,8 prosent av arbeidsplassane i industrien reallokert per år. Med andre ord foregår det ei stor grad av flytting av arbeidsplassar i industrisektoren i denne periode. Brutto reallokering er omkring 10 gonger større enn nettoendringa (i absoluttverdi), slik at det er klårt at ein misser mykje av informasjonen om dynamikken i arbeidsmarknaden med berre å analysere med basis i nettotal. Til dømes vil ein kraftig undervurdere stabiliteten av jobbane i industrien ved berre å analysere nettoendringar. Sjølv om det er eit klårt mønster over konjunktursyklusen i allokeringa av arbeidsplassane, er det eit høgt og relativt stabilt nivå på reallokering av jobber i heile perioden. Måler vi konjunkturane med netto jobbskapsrate, ser vi at det er relativt klare sykliske trekk i jobbreallokeringa. Samla turnover (SUM) er faktisk motsyklisk; reallokeringa er styrt ved lågkonjunktur. Det viktigaste bidraget til det motsykliske forløpet for den samla turnover er den sterke variasjonen for bedrifter med sysselsettingsfråfall framfor variasjonar ved nyetableringar og i bedrifter med vekst. Dette vil vi koma tilbake til nedanfor.

Sjølv om det i industrien er ein generell reduksjon av arbeidsplassar på omkring 12 prosent i perioden, foregår

det betydeleg etablering av bedrifter og sysselsetjingsvekst i etablerte bedrifter. Samtidig med jobbskapinga har ein også nedgang i bedrifter og reduksjon for etablerte bedrifter. For kvar arbeidsplass som blir lagt ned per år i perioden blir det etablert 0.83 nye arbeidsplassar. Dette gir ein klår indikasjon på at det må vera stor grad av heterogenitet i tilpassinga for bedrifter i industrisektoren. For heile industrisektoren som omfattar mange forskjelligearta industrigreiner, er kanskje ikkje dette så overraskande, men vi vil visa i avsnitt 4 at graden av heterogenitet er nesten like stor sjølv når vi deler inn industrien i snevre bransjar.

Ein årleg brutto-reduksjonsrate av arbeidsplassar på 8,1 prosent, tyder at omkring 28000 arbeidsplassar forsvann i industrien per år, medan omkring 24000 arbeidsplassar i andre bedrifter i industrien vart skapt. At så mykje som 8,1 prosent av industriarbeidsplassane forsvinn, er sjølvst sagt både gode og dårlege nyheter.⁷ På den negative sida tyder dette på at dersom det er noko grad av friksjon i tilpassinga, er det eit stort potensiale for arbeidsløyse. På den andre sida viser dette at det er ein stor grad av fleksibilitet i økonomien generelt og arbeidsmarknaden spesielt. Dersom ein antar stasjonaritet og ei stabil fordeling av jobbreallokeringa, er venta levetid for ein jobb det inverse av jobbreduksjonsrata, som gir oss ei venta levetid på 12.3 år for ein industriarbeidsplass. Graden av omstilling – målt ved levetida – kan samanliknast med andre land som t.d. USA og Kanada, som har ei venta levetid på 9.6 og 10 år.

Meir informasjon angående graden av strukturell tilpassing kan vi få ved å analysere forholdet mellom «turnover» av arbeidsplassar i etablerte bedrifter og «turnover» av bedrifter. Klårt den styrste delen av jobbreallokeringa har dei etablerte bedriftene, men jobbreallokering ved fødsel og død av bedrifter står for ikkje ubetydelege deler av den år-

⁶ Klette og Mathiassen (1995a) har sett på konsekvensar av å endra definisjonen på sysselsetjinga.

⁷ Sidan dette er ei positiv analyse av norsk industri, gir vi ikkje ei vidare drøfting av omstilling i eit normativt perspektiv.

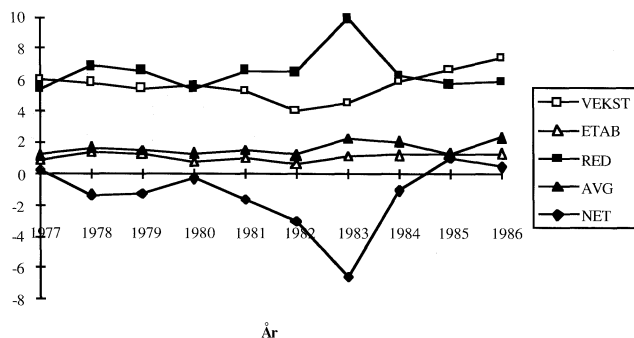
lege omsetjinga av arbeidsplassar. Som det framgår av tabell 1, er det ein sjettedel av nye arbeidsplassar som blir skapt ved nyetableringar, og omkring ein femdel av reduksjonen står nedlagde bedrifter for.

Årsaken til at vi kan tolka desse årlege jobbskaperingsratene og generelt reallokeringsratene som uttrykk for at det foregår ein kontinuerleg strukturell endring eller tilpassing i økonomien, er at arbeidsplassane som blir skapte er i stor grad permanente. Dei reflekterer altså ikkje midlertidige endring i etterspørselen etter arbeidskraft hos bedrifter. Arbeidsplassane som blir skapte, er varige, og arbeidsplassane som blir lagde ned, er i stor grad borte for godt. Til dømes eksisterer 68 prosent av dei nye jobbane etter eitt år, 58 prosent etter to år og 43 prosent etter fem år. Likeeins er det for bedrifter som legg ned arbeidsplassar; 66 prosent av dei nedlagde har ikkje blitt etablerte igjen etter eitt år og etter fem år er det tilsvarende talet 63 prosent (Klette og Mathiassen, 1995a, Salvanes og Tveterås, 1995).

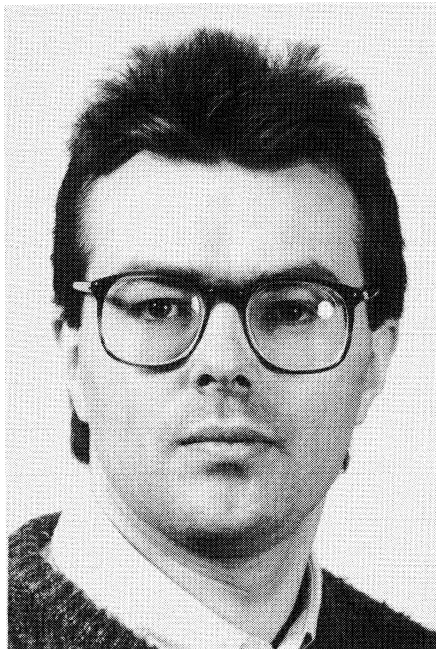
Over ein tiårsperiode (1977-86) fann vi ei rate på total «turnover» på 71 prosent. Betydninga av nyetableringar og nedleggingar av bedrifter var også betydeleg høgare i tiårsperioden sett under eitt. Nyetableringar stod for nesten ein tredjedel av dei nye jobbane, medan nedlegginga utgjorde omlag halvparten av dei tapte arbeidsplassane (Klette og Mathiassen, 1995a).

Det kan vera interessant å sjå korleis nyetableringar, nedleggingar, vekst og reduksjon i arbeidsplassar endrar seg gjennom konjunktursyklusen. Dette er vist i figur 1.

Figur 1. Total jobbreallokering (SUM), Nyetableringar (ETAB), nedleggingar (RED), VEKST og reduksjon (RED) for permanente bedrifter i høve til konjunktursyklusen representert ved netto jobbskaping (NET) for norsk industri i perioden 1976-86.



La nettoendring i arbeidsplassar representera konjunkturedringar. Det framgår klårt frå figuren at sysselset-



*Kjell G. Salvanes,
Dr. oecon frå 1988, er professor-
stipendiat ved
Institutt for samfunnsøkonomi,
Norges Handelshøyskole, og er
tilknytta Stiftelsen for samfunns-
og næringslivsforskning*

jingsendringa som kjem av utskiftinga av bedrifter ved nyetableringar og avgang, er svært stabil over konjunktursyklusen. Endring i sysselsetjing for etablerte bedrifter, både vekst og nedgang, var brukt syklisk. Total «turnover» av arbeidsplassar er motsyklisk, og drivkrafta er auka reduksjon i antall arbeidsplassar for etablerte bedrifter ved ein konjunkturedgang. Det er med andre ord dei etablerte bedriftene som tilpassar sysselsetjinga til svingingar i makrostorleikar, og ikkje t.d. at ein får færre nyetableringar eller fleire avgangar i dårlege tider. Vi merkar oss frå figuren at det er i nedgangsperioden ein har aktivitet for etablerte bedrifter, og at det aller meste av endringa er reduksjon av sysselsetjinga, medan veksten i sysselsetjinga er relativt stabil. Med andre ord ser det særleg ut til å vera i nedgangsperiodar strukturell endring skjer, og det er primært etablerte bedrifter som står for endringa ved at dei reduserer syssel-

setjing og ikkje ved avgangar av bedrifter.⁸ Nyetableringar og avgangar er knytta til den meir langsiktige trenden i utviklinga i ein økonomi (Salvanes, 1995b).

4. JOBBSKAPING PÅ BRANSJENIVÅ

Heterogenitet i industrisektoren fører til at nokre bedrifter aukar sysselsetjinga og andre reduserer sysselsetjinga i same periode. Dette kan skyldast at nokre industribransjar veks og at nokre har nedgang, dvs. strukturell endring forstått som endringa mellom bransjar og som gir eit potensiale for strukturledighet. Det kan også vera at bedrifter innan smalt definerte industribransjar er heterogene, noko som kan gi mogleghet for friksjonsledighet dersom det er tregheter i tilpassinga. For å belysa dette spørsmålet, disaggregerer vi dei årlege reallokeringsratene for heile industrien i tilsvarende rater for industri-sektorar eller bransjar (for 3-siffer industrikodenivå), for å sjekka om ein også finn denne graden av heterogenitet på bransjenivå. I tillegg dekomponerer vi reallokeringa i generell nedgang i industrien, mellom bransjar (her på 3-siffer industrikodenivå) og innan desse bransjane.

4.1 Jobbskaping på bransjenivå

Frå Tabell 2 ser vi at det er stor forskjell mellom brutto og netto jobbskaping i dei fleste bransjar. Med andre ord er det slik at heterogenitet innan same bransje er eit viktig trekk ved nesten alle bransjer.

⁸ I Salvanes (1995b) finn ein ei grundigare analyse av stukturell endring over konjunktursyklusen. Caballero and Hammour (1994) er eit døme på ein teoretisk analyse av strukturell endring og jobbskaping.

Tabell 2. Jobbreallokering for delt på bransjar på 3-siffer industrikodenivå sortert etter total reallokering (SUM).

SIC	Industri	VEKS	ETAB	RED	AVG	NET	SUM
353	Raffinering av jordolje	0,039	0,000	0,007	0,000	0,031	0,046
372	Ikkje-jernholdige metall	0,030	0,001	0,031	0,001	-0,001	0,063
314	Tobakksvarer	0,018	0,000	0,053	0,003	-0,037	0,073
313	Drikkevarer	0,048	0,001	0,046	0,008	-0,005	0,103
362	Glas og glasvarer	0,043	0,009	0,050	0,005	-0,003	0,106
351	Kjemiske råvarer	0,033	0,016	0,053	0,005	-0,009	0,106
361	Keramiske produkter	0,019	0,016	0,057	0,016	-0,037	0,107
355	Produksjon og reparasjon av gummiprodukter	0,029	0,004	0,069	0,007	-0,043	0,109
371	Jern, stål og ferrolegeringar	0,025	0,001	0,078	0,011	-0,063	0,115
354	Jordolje- og kullprodukter	0,040	0,008	0,060	0,008	-0,020	0,116
341	Treforedling	0,031	0,008	0,063	0,017	-0,040	0,119
342	Grafisk produksjon og forlagsvirksomhet	0,054	0,008	0,049	0,009	0,004	0,121
383	Elektriske apparat	0,053	0,009	0,049	0,013	0,000	0,124
332	Møbler og innredninger av tre	0,054	0,007	0,055	0,016	-0,010	0,132
369	Mineralske produkter ellers	0,055	0,008	0,061	0,011	-0,009	0,135
352	Kjemisk-tekniske produkter	0,058	0,007	0,063	0,009	-0,008	0,136
311	Næringsmidler	0,064	0,009	0,057	0,019	-0,004	0,149
356	Plastvarer	0,059	0,011	0,067	0,014	-0,011	0,150
331	Trevarer, unntatt møbler og innredninger	0,058	0,009	0,065	0,019	-0,017	0,151
321	Tekstilvarer	0,048	0,007	0,076	0,022	-0,043	0,154
323	Lær og skinnvarer, unnt. klær og skotøy	0,051	0,004	0,068	0,031	-0,045	0,154
385	Tekn., vitensk., foto- og optiske artikler	0,059	0,011	0,074	0,012	-0,016	0,156
390	Industriproduksjon ellers	0,054	0,018	0,067	0,020	-0,015	0,159
312	Dyrefôr og div. næringsmidler	0,077	0,017	0,054	0,012	0,028	0,160
381	Metallvarer	0,067	0,018	0,069	0,015	0,001	0,169
384	Transportmidler	0,054	0,009	0,086	0,025	-0,049	0,174
324	Skotøy	0,039	0,006	0,096	0,040	-0,091	0,181
322	Klær, unntatt skotøy	0,056	0,012	0,088	0,041	-0,061	0,197
382	Maskinar	0,091	0,027	0,082	0,017	0,019	0,217
Totalt		0,056	0,011	0,065	0,016	-0,014	0,148

Forskjellen mellom sektorane er også iaugnefallande. Brutto reallokering (SUM) varierer mellom 4,6 og 21,7 prosent årleg for enkeltbransjar. Dette er langt over kva ein treng for å dekkja nettoendringa av arbeidsplassar. Viktig å merka seg er også at næringar med tildels kraftig reduksjon i arbeidsplassar, som bransjen «Produksjon av fottøy» (SIC 324) med ein årleg reduksjon på 9,1 prosent og samla reduksjon i antall arbeidsplassar på 68,1 prosent i perioden, også hadde ein betydeleg grad av nyetableringar og vekst for nokre bedrifter; «Produksjon av fottøy» hadde t.d. 0,6 prosent nyetableringar og ei gjennomsnittleg vekstrate på 3,9 for bedrift som ekspanderte. Samstundes hadde ei industrigrein som «Produksjon av maskinar» (SIC 382) ein samla vekst i perioden på 38 prosent, også ein betydeleg reduksjon av arbeidsplassar gjennom ein avgang på 1,7 prosent og ein reduksjon på 8,2 prosent. Med andre ord er det både veksande industrigreiner og bransjar i kraftig reduksjon som har høg grad av jobbreallokering med både ekspansjon og innskrenkingar for baae grupper.

Vi rekna ut rangkorrelasjonar for å sjekka om det er stor grad av årlig variasjon for enkeltbransjane eller om

det er dei same bransjane som har høg grad av jobbreallokering over år. Resultata tyder på at bransjar har same plasseringa over år når det gjeld grad av jobbskaping, som tyder på at graden av heterogenitet innan bransjar er eit stabilt og relativt varig fenomen. Dette indikerer også at strukturelle karakteristika er ein viktig forklaringsfaktor for bransjevisse forskjellar (Salvenes og Tveterås, 1995).

4.2 Dekomponering av jobbreallokering

I tabell 3 har vi dekomponert turnover i effekten av generell nedgang i industrien, mellom bransjar (her på 3-siffer industrikodenivå) og innan desse bransjane.

Som det framgår av tabellen foregår noko overraskande, men i samsvar med anna tilsvarende litteratur, det meste av reallokeringa av ressursane innanføre enkeltbransjane.⁹ I gjennomsnitt over åra og over bransjane kan

⁹ I Klette og Mathiassen (1995a) er det også vist at ei endå finare inndeling, i 5-siffer industrikodenivå, gir nesten same grad av heterogenitet innan kvar industrigrein. I Salvenes (1995a) har ein dekomponert i industrigrein/region, og resultatet tyder på at reallokeringa skjer også innan same industrigrein/region.

78 prosent av jobbreallokeringa tilbakeførast til reallokering innan enkelt næringssektorene. Med andre ord er det ekspansjon og reduksjon i sysselsetjinga innan bransjane som er viktigaste forklaringsfaktor, og t.d. ikkje strukturell endring ved at arbeidsplassar blir lagt ned i ei næringsgrein og overført til ei anna. Konjunkturmessige endringar og makroendringar påverkar også jobbskapinga i relativt liten grad, – det er omstillingar innan næringsgreiner som er mest påfallande. Eit viktig spørsmål er derfor kva som karakteriserer dei bedrifter som veks eller er suksessfulle i å skapa jobbar, og kva er det mogleg å finna av felles trekk for dei som er mislukka?

Tabell 3. Dekomponering av «turnover» i effekten av generell nedgang i industrien, mellom bransjar (her på 3-siffer industrikodenivå) og innan desse bransjane.

År	Tot.Ind. [NET]	Mellom ind.	Innad i ind.
1977	0,020	0,115	0,865
1978	0,084	0,122	0,794
1979	0,089	0,151	0,760
1980	0,027	0,121	0,852
1981	0,118	0,088	0,795
1982	0,246	0,017	0,738
1983	0,373	0,002	0,625
1984	0,072	0,107	0,821
1985	0,064	0,113	0,823
1986	0,027	0,248	0,725
Gj.sn.	0,112	0,108	0,780
Std.avv.	0,107	0,065	0,067
Min	0,020	0,002	0,625
Maks	0,373	0,248	0,865

Våre resultat tyder på at å forstå mekanismene betrefte jobbskaping med utgangspunkt i karakteristika ved jobbskapingprosessen og «matching»-prosessen på mikronivå, er eit interessant forskingsstema. For arbeidsmarknadspolitikken er fokusering på mogleg friksjonsledighet sentralt. Sjølv sagt er ikkje endringar i makrostorleikar uinteressant som forklaring på ledighet sjølv om ein relativt liten del av reallokeringa av arbeidsplassar kan forklarast med utgangspunkt i reine konjunktursvingingar, men ein bør studera i større grad samspelet mellom friksjon-, struktur- og konjunkturledighet. Det kompliserte her er sjølv sagt at ein ikkje kjenner karakteristika ved dynamikken i jobbskapinga. Vi har lite kunnskapar om kva som karakteriserer bedrifter som overlever og skaper arbeidsplassar og bedrifter som blir nedlagde. I neste avsnitt presenterer vi nokre resultat langs to dimensjonar som kan vera ei fyrste tilnærming for å karakterisera slike ulike bedrifter.

tursvingingar, men ein bør studera i større grad samspelet mellom friksjon-, struktur- og konjunkturledighet. Det kompliserte her er sjølv sagt at ein ikkje kjenner karakteristika ved dynamikken i jobbskapinga. Vi har lite kunnskapar om kva som karakteriserer bedrifter som overlever og skaper arbeidsplassar og bedrifter som blir nedlagde. I neste avsnitt presenterer vi nokre resultat langs to dimensjonar som kan vera ei fyrste tilnærming for å karakterisera slike ulike bedrifter.

5. JOBBSKAPING I LYS AV BEDRIFTENS ALDER OG STORLEIK

Ulik alder og storleiken på enkeltbedrifter er i utgangspunktet to rimelege kandidatvar som kan forklåra graden av heterogenitet innan industribransjar. Årangsmodellar for kapital er ein mogleg forklaringsmodell for heterogen åtferd innan bransjar ved at den predikerer at dei eldste bedriftene har høgast grad av reallokering ved at desse har styrst avgang (Johansen, 1972, Klette og Mathiassen, 1995b). Ein annan litteratur argumenterer sterkt for at det er primært små bedrifter som skaper mest arbeidsplassar (T.d Birch, 1981). Det siste er heller ikkje ukjent i den offentlege debatten i Norge.

5.1 Forskjellar mellom små og store bedrifter i Norge

Ved utrekninga av dei gjennomsnittlege reallokeringsratene for ulike storleiksgrupper har vi tatt omsyn til at midlertidige endringar i bedriftsstorleik (målt i sysselsetjing) kan gi opphav til ein skeivhet («regression to the mean bias»; sjå Davis m.fl., 1994, for ei drøfting). Vi har nytta den gjennomsnittlege bedriftsstorleiken i dataperioden for å unngå denne skeivheten. Vidare gjorde vi ei finare inndeling i storleikskategoriar enn ein t.d. har som standard i OECD (OECD, 1987, 1994), sidan storleiksfordeling i Norge ser ut til å vera noko ulik enn for andre land. Dette er forøvrig eit tema vi kjem tilbake til i avsnitt 6 der vi gjer ei samanlikning med andre land. I tabell 4 presenterer vi netto og brutto jobbreallokeringsrater etter storleikskategoriar, samt sysselsetjingsandel for dei ulike gruppene.

Små bedrifter har dei høgaste vekst- og nyetableringsratene, men dei har også dei høgaste ratene for nedleggingar. Med andre ord er det slik at små bedrifter er mest

Tabell 4. Netto og brutto jobbreallokeringsrater etter bedriftsstorleik for norsk industri i perioden 1977-86

Størrelse	VEKST	ETAB	RED.	AVGANG	NET	SUM	Syss. andel
0-20	0,083	0,029	0,077	0,031	0,003	0,221	0,173
20-50	0,064	0,011	0,064	0,020	-0,009	0,160	0,151
50-100	0,055	0,008	0,065	0,015	-0,017	0,144	0,148
100-250	0,052	0,007	0,066	0,013	-0,020	0,139	0,196
250-500	0,045	0,005	0,062	0,012	-0,024	0,124	0,140
500-1000	0,048	0,005	0,057	0,004	-0,009	0,114	0,098
1000-	0,034	0,003	0,054	0,005	-0,022	0,096	0,094
Totalt	0,057	0,011	0,065	0,016	-0,014	0,148	1,000

ustabile. Dette er eit viktig poeng å få fram. Vel er det slik at små bedrifter veks raskare og har ein høgare grad av etablering, men det er også slik at blant desse finn ein den styrste graden av nedlegging.

Vidare merkar vi oss at netto er det dei minste bedriftene som er dei einaste som har ein positiv auke i sysselsetjinga i gjennomsnitt i perioden (kolonne seks). Nettoauken er liten – berre 200 arbeidsplassar årleg i absolutte tal – både fordi netto vekstrata er liten og fordi bedrifter med inntil 20 arbeidsplassar har ein liten andel av sysselsetjinga. Ikkje desto mindre viser dette resultatet at svært små bedrifter aukar sin andel av sysselsetjinga i perioden. Størrelsen på gjennomsnittsbedriften i industrien har då også falt litt i denne perioden (frå 25.7 sysselsatte per bedrift i 1976 til 24.5 i 1986). Den negative trenden ein har hatt i sysselsetjinga i industrien i perioden, har dei større bedriftene stått for; særleg dei over 50 tilsette. Årsaken er både at dei har ein større andel av samla sysselsetjing i industrien – 70 prosent for bedrifter over 50 tilsette – og fordi dei negative vekstratene har vore større.

Sjølvom nettoauken har vore positive berre for små bedrifter, har det vore skaping av arbeidsplassar også for større bedrifter som det framgår av tabellen ved å sjå på bruttoratene. I kolonnene to og tre, ser vi at alle storleikskategoriane har ein positiv auke i arbeidsplassar både ved at eindel permanente bedrifter veks og at det er nyetablering i kvar storleikskategori. Merk at det er bedrifter inntil 50 tilsette som både har høgast vekstrater og styrst tilgang av nye bedrifter i perioden. Til dømes er det slik at 50 prosent av nye arbeidsplassar som blir skapt i perioden ved nyetableringar, er ved bedrifter inntil 50 tilsette.

5.2 Alder på bedrifter

Ein finn svært stor skilnad i graden av jobbreallokering mellom bedrifter av ulik alder.

Det framgår av tabellen at total reallokering (SUM) for bedrifter som er inntil tre år, er meir enn 30 prosent. Resultat som ikkje er rapport her syner at total reallokering er 50 prosent for bedrift som er inntil eitt år. Kjeldene til denne graden av total omsetnad eller «turnover» av arbeidsplassar for unge bedrifter er at dei har ei mykje høgare vekstrate for dei bedriftene som har ein positiv vekst, og samstundes at avgangsrata er svært mykje høgare enn for eldre bedrifter. Reduksjonen i sysselset-

jinga er derimot på nivå med dei andre storleiksgruppene. Vidare gir også unge bedrifter – ofte synonymt med små bedrifter – eit positivt bidrag til netto jobbskaping i perioden. Når dette er sagt er det også klårt frå tabell 5 (sjå kolonne 10 som viser sysselsetjingsandel) at det er eldre bedrifter og særleg frå 10 år og eldre, som står for styrsteden av jobbar som blir skapt og lagt ned, og for nettoreduksjonen ein har i sysselsetjinga i industrien frå 1977-1986.

6. SAMANLIKNING AV JOBBSKAPING I NORGE MED ANDRE LAND

I tillegg til å gi ei beskriving av viktige fakta omkring jobbskappingsprosessen i Norge, er eit føremål med vår studie å samanlikna resultata med undersøkingar som eksisterer for andre land. Nokre tidlegare studiar meinte seg å finna prov på at regulerte økonomiar fører til låg grad av jobbskaping og ein viktig årsak til arbeidsløyse (Leonard og van Audenrode, 1993). Det er eit interessant spørsmål om ein økonomi som den norske, som mange omtalar som lite fleksibel og tilpassingsdyktig p.g.a. reguleringar i produkt og arbeidsmarknaden, har samanliknbare resultat med omsyn på jobbskaping som andre OECD land. Meir generelt er spørsmålet om relativt regulerte økonomiar likevel er fleksible i tilpassinga eller i «matching»-prosessen i arbeidsmarknaden, og kva mekanisme er. Før vi går laus på samanlikninga over land, gjer vi merksam på at kvaliteten på dataene er ulik mellom land og ei varsemd i tolkinga må nyttast. Noko ulike tidsperioder er nytta, ulikt nivå (bedrift versus foretak), ulike storleikskategoriar er med osv. Studiane frå USA og Kanada er dei mest samanliknbare med norske data.

Generelt sett er resultata for Norge ikkje ulike med kva ein finn i studiar for USA og andre land i Europa, t.d. Tyskland og England, for tilsvarende periode, sektor og metodisk tilnærming og datanivå. Litt overraskande er det at nivået på turnover i arbeidsmarknaden målt slik som dette er relativt høgt i Norge. Omkring 15 prosent turnover er omkring det same som i England og Tyskland. For USA og Canada er den omkring 20 prosent¹⁰.

¹⁰ Sjå Leonard 1987; OECD 1987, 1994; Dunne, Roberts and Samuelson, 1989; Davis and Haltiwanger, 1992; Blanchard and Diamond, 1990; Boeri and Cramer, 1992; Baldwin, Dunne and Haltiwanger, 1994; Konings, 1995

Tabell 5. Jobbreallokeringsrater etter bedriftsalder for norsk industri 1976-86.

Ald.	Prod. einingar	Syss. i år t-1.	Syss. i år t.	VEKST	RED.	AVG.	NET	SUM	Syss. andel
0-3	1,136	9,304	10,728	0,186	0,087	0,046	0,053	0,319	0,028
3-6	1,318	13,811	13,902	0,118	0,084	0,027	0,007	0,229	0,039
6-10	1,323	15,784	15,646	0,098	0,082	0,023	-0,007	0,202	0,044
10-	10,511	318,584	308,744	0,047	0,062	0,014	-0,029	0,124	0,888
Totalt	14,288	357,484	349,018	0,069	0,069	0,029	-0,029	0,149	1,000

Tabell 6. Reallokering av arbeidsplassar i norsk og amerikansk industri etter storleik på bedrifter.

Størrelse	Norge					USA				
	POS	NEG	NET	SUM	Andel	POS	NEG	NET	SUM	Syss. andel
0-100	0,084	0,094	-0,009	0,178	0,470	0,140	0,164	-0,023	0,304	0,246
100-250	0,059	0,079	-0,020	0,138	0,196	0,099	0,120	-0,021	0,219	0,185
250-500	0,053	0,074	-0,022	0,127	0,143	0,086	0,105	-0,019	0,191	0,162
500-1000	0,052	0,059	-0,007	0,111	0,099	0,070	0,093	-0,023	0,163	0,134
1000-	0,037	0,055	-0,018	0,092	0,092	0,060	0,078	-0,019	0,138	0,273
Totalt	0,067	0,081	-0,014	0,148	1,000	0,092	0,113	-0,021	0,205	1,000

a) For Norge er dataene henta frå perioden 1977-86, og for USA er dei henta frå perioden 1973-86.

Kjelde USA: Davis and Haltiwanger (1992, s. 841).

Nå kan det førast som argument at storleiksfordelinga i Norge er noko forskjellig enn i dei landa ein samanliknar med, i og med at vi antakeleg har ein skeivhet som heller mot fleire små bedrifter. Sidan små bedrifter generelt sett har forholdsvis stor grad av jobbreallokering vil dette påverka resultatane. I stor mon er dette tilfelle. I tabell 6 presenterer vi jobbreallokeringsstal for Norge og USA med same storleiksinndelinga.

Det framgår av tabellen at fordelinga av bedrifter er ulik i Norge og USA, og som vi skulle venta har norsk økonomi ei overvekt av små bedrifter under 100 tilsette. Ein må merka seg at bedrifter under fem tilsette ikkje er med for USA, slik at dette antakeleg er ei overdriving av forskjellen. Det viktigaste er imidlertid at graden av reallokering er høgare for alle storleiksgruppene i USA enn i Norge. Dette tyder på at iallefall eindel av forklåringa på høg grad av fleksibilitet i norsk økonomi når ein nyttar jobbskaping som mål, skyldast at vi har ein sto del relativt små bedrifter. På denne andre sida er det mogleg å tolka det faktum at norsk industri består av mange små bedrifter som ei tilpassing som nettopp gir stor grad av fleksibilitet. Norsk industri har ein forholdsvis stor «omstillingsevne» ved at vi har mange små bedrifter.

7. AVSLUTTANDE KOMMENTARAR

Spørsmålet vi starta med var om norsk økonomi har liten evne til omstilling og nyskaping som i fleire samanhengar har blitt halde fram. Våre resultat så langt, er at vi ikkje kan bekrefte dette synet, men at norsk økonomi ser ut til å ha ei omstillingsrate på nivå med dei andre OECD-land i Europa. Dei fleste landa vi samanliknar med har ein samla «turnover» av arbeidsplassar mellom 10 og 20 prosent, medan Norge ligg midt i laget her med 14,8 prosent. USA og Kanada har rett i overkant av 20 prosent. Nå kan det diskutast om forskjellen mellom Norge og dei nord-amerikanske landa er stor eller liten; det er som å diskutera om flaska er halvtom eller halvfull – det avheng av augene som ser. Ein kjem ikkje vidare med ei slik problemstilling før spørsmålet blir sett inn i ein større samanheng og ein teoriramme.¹¹

Eit interessant perspektiv å ha i minne, er det faktum at det er stor grad av kontinuerleg omstilling også i Norge, og dermed er det eit betydeleg potensiale for ledighet dersom ein har tregheit i tilpassingsprosessen. I den perioden vi undersøker var ledigheten svært låg i Norge, medan den i dei fleste andre Europeiske OECD-land var på omkring 10 prosent. Det ser altså ut til at «matchingprosessen» i arbeidsmarknaden i Norge fungerte bra i denne perioden. Tiltak på tilbodssida i arbeidsmarknaden med arbeidsmarknadstiltak som blir holdt fram av t.d. OECD som særleg stor i Norge, kan vera noko av årsaken til ein god tilpassing.

Eit anna tema med tilknytning til økonomisk politikk er om ein skal nytta generelle versus spesielle verkemiddel i industripolitikken. Det resultatet viser både for Norge og for andre land, er den store graden av heterogenitet i tilpassinga av bedrifter sjølv i smalt definerte industrigreiner. Slik sett er det vanskeleg å peika på spesielle satsingsområder blant enkelte bransjar eller områder sidan heterogeniteten innan bransjar eller områder er så sterk. Å peika ut vinnarbransjar er svært vanskeleg p.g.a. denne heterogeniteten. Vidare er det uklårt kva som karakteriserer dei bedriftene som overlever og veks raskt eller står for omstilling og skapar arbeidsplassar. Vi veit foreløpig svært lite om dette. Generelle verkemiddel i næringspolitikken kan utifrå denne typen resonnement vera å føre-trekkja framfor selektive tiltak.

Eit underliggjande tema i artikkelen er i kva grad reguleringar og subsidier verkar negativt på omstillingsprosessen i økonomiar. Noko på veg kjem ein ved samanlikning over land for industrien. Vidareføringar under arbeid, er å utvida til tenesteyting, og å undersøka meir pre-sist på næringsnivå i Norge korleis reguleringar og graden av subsidier verkar. Vidare er det slik at ein fekk høg arbeidsledighet i Norge mot slutten av 80-talet, og vi har planlagt arbeid for å forstå denne omstillingsprosessen betre. Blant anna har vi planar om å analysa samanhengen mellom omstilling av bedrifter eller «turnover» av arbeidsplassar og «turnover» av arbeidstakarar. Eit av

¹¹ Sjå f.eks. Hopenhayn og Rogerson (1994) og Atkeson m.fl. (1995).

spørsmåla her er både om det går an å karakterisera bedrifter som har stor grad av omstilling i ein nedgangssperiode, og om det er spesielle arbeiddtakargrupper som misser arbeid. Dette har konsekvensar for korleis ein skal tolka den type arbeidsledighet ein har idag og kva varighet ein skal venta. Vidare er det arbeid i gang med å analysere jobbskaping og omstillinga i kunnskapsintensive bedrifter (Klette og Førre, 1995).

Skal ein forstå prosessane for omstilling, mekanismene for tilpassing av bedrifter betre og effekten rigiditetar har, må ein ta innover seg den framtrekande graden av heterogenitet på mikroplan som både våre analyser syner og som samsvarar godt med resultat for andre land. Ein representativ produsent er ein metafor som det er vanskeleg å halda fast ved og som vanskeleg kan forklåra den vedvarande observerte heterogeniteten i bedriftstilpassinga. Teoriutviklinga for å forstå desse mekanismene som produserer heterogenitet er komen kort, og det er store utfordringar for å koma til plausible modellar som kan forklåra observert atferd. Interessant å merka seg for norske leserar, er at Wedervang i sitt arbeid frå 1965 (som i stor grad blei utført på 50-talet på Norges Handelshøyskole), ganske klårt påviser denne graden av heterogenitet som ein av dei fyrste også i internasjonal samanheng.¹² I tillegg kom eit av dei fyrste bidraga i den teoretiske litteraturen også frå Norge ved Leif Johansen (1959, 1972) sin modell for årgangskapital. Dette var ein av dei fyrste analysane som påpeikar og prøver å utvikla ein teoretisk modell for at ulik bedriftatferd og teknologi-valg kan observerast samstundes.¹³

LITTERATUR:

- Atkeson, A., A. Kahn og L. Ohanian (1995): «Are Data on Industry Evolution and Gross Job Turnover Relevant for Macroeconomics?», Mimeo. Presentert på NBER Summer Institute 1995.
- Baldwin, J. R., T. Dunne og J. Haltiwanger (1994). «A Comparison of Job Creation and Job Destruction in Canada and the United States.» National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA), Working Paper No. 4726.
- Blanchard, O. J og P. Diamond (1990). «The Cyclical Behaviour of gross Flows of Workers in the US.» *Brookings Papers of Economic Activity*, 2: 85-55.
- Boeri, T. og U. Cramer (1992). «Employment Growth, Incumbents and Entrants. Evidence from Germany». *International Journal of Industrial Organization*, 10: 545-65.
- Birch, D.L. (1981). «Who Creates Jobs?» *The Public Interest*, 65: 3-14.
- Caballero, R. J. og M. L. Hammour (1994). «The Cleansing Effect of Recessions» *American Economic Review*, 84(5): 1350-68.
- Davis, S. og J. Haltiwanger (1992). «Gross Job Creation, Gross Job Destruction and Employment Reallocation», *Quarterly Journal of Economics*, Vol 107 (3), 819-863.
- Davis, S., J. Haltiwanger og S. Shuh (1993). «Small Business and Job Creation: Dissection the Myth and Reassessing the Facts», National Bureau of Economic Research, (Cambridge, MA), Working Paper No. 4492.
- Dunne, T., M. J. Roberts og L. Samuelson, (1989). «Plant Turnover and Gross Employment Flows in the US Manufacturing Sector.» *Journal of Labor Economics*, 7(1): 48-71.
- Halvorsen, R., R. Jensen og F. Foyen (1991). «Dokumentasjon av Industristatistikkens Tidsseriebase», Mimeo, Statistisk Sentralbyrå.
- Hamermesh, D. S., W. H. J. Hassink og J. C. van Ours (1994). «New Facts About Factor-Demand Dynamics: Employment, Jobs and Workers.» National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA), Working Paper No. 4625.
- Hopenhayn, H.A. og R. Rogerson (1994): «Job Turnover and Policy Evaluation: A General Equilibrium Analysis». *Journal of Political Economy* 101: 915-38.
- Johansen, L. (1959): «Substitution versus Fixed Production Coefficients in the Theory of Economic Growth: A Synthesis», *Econometrica* 27, 157-76.
- Johansen, L. (1972). *Production Functions*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- Klette, T.J. og S.E. Førre (1995): «Innovation and Job Creation in a Small, Open Economy», Mimeo, Statistisk Sentralbyrå.
- Klette, T.J. og A. Mathiassen (1995a): «Vekst og fall blant norske industribedrifter – Om nyetableringer, nedlegginger og omstilling i norsk industri», kommer i serien Sosiale og Økonomiske Studier, Statistisk Sentralbyrå.
- Klette, T.J. og A. Mathiassen (1995b) «Job Creation, Job Destruction and Plant Turnover in Norwegian Manufacturing», Discussion Papers 136, Statistisk Sentralbyrå. Kommer i *Annales d'Economie et de Statistique*.
- Konings, J. (1995). «Job Creation and Job Destruction in the UK Manufacturing Sector.» *The Oxford Bulletin Economics and Statistics*, (kommer).
- Leonard, J. (1987). «In the Wrong Place at the Wrong Time: The Extent of Frictional and Structural Unemployment.», i Lang, K. og Leonard, J. (red.), *Unemployment and the Structure of Labor Markets*, London: Blackwell.
- Leonard, J. og M. Van Audenrode (1993). «Corporatism Run Amok: Job Stability and Industrial Policy in Belgium and the United States.» *Economic Policy*, : 356-400.
- NOU (1992). «En nasjonal strategi for økt sysselsetting i 1990-årene», nr 26.
- OECD (1987). «The Process of Job Creation and Job Destruction.» in *Employment Outlook*, OECD: Paris.
- OECD (1994). «Job Gains and Job Losses in Firms» in *Employment Outlook*, OECD: Paris.
- Salvanes, K.G. (1995a) «The Flexibility of the Norwegian Labour Market: Job Creation and Job Destruction in Manufacturing 1977-86», Arbeidsnotat, NHH.
- Salvanes, K.G. (1995b) «Job Creation and the Business Cycle in Norway», Arbeidsnotat, NHH.
- Salvanes, K.G. og R. Tveterås (1995). «Job Turnover in Norwegian Manufacturing 1977-1986», Rapport, SNF.
- Wedervang, F. (1965). «Development of a Population of Industrial Firms. The Structure of Manufacturing Firms in Norway 1930-1948». Universitetsforlaget, Oslo.

¹² I Salvanes (1995a) er det gjort ei samalikning av resultat for jobbskaping på trettitalet, basert på Wedervang (1965), med perioden 1976-86.

¹³ Sjå Klette og Mathiassen (1995b) for ein analyse av årgangsmodellen.

F. M. Scherer:
COMPETITION POLICIES FOR
AN INTEGRATED WORLD ECO-
NOMY

Brookings Institution,
 Washington DC, 1994
 126 s + index.

Denne boken er første utgivelse i en serie fra Brookings Institution som er kalt «Studies on Integrating National Economies». Formålet med dette prosjektet, som ble startet i 1992, har vært å sette søkelyset på økonomisk-politiske forhold knyttet til utviklingen i retning av økende økonomisk integrasjon og avhengighet mellom land i en global økonomi.

Oppdragsgiverne kunne knapt ha valgt en mer egnet person til å behandle spørsmålet om å utforme og håndheve en konkurransepolitikk for en integrert internasjonal økonomi enn nettopp professor Fred M. Scherer. Han har vært en av de ledende akademiske økonomer innenfor konkurranseøkonomisk analyse og konkurransepolitikk fra 1960-tallet, men har også arbeidet med konkurransepolitikk fra et mer praktisk synspunkt, bl.a. som sjefsøkonom ved Federal Trade Commission i USA. Hans lærebok «Industrial Market Structure and Economic Performance» er velkjent for alle innen feltet Industrial Organization og er nærmest blitt en klassiker. Han er nå professor i «business and government» ved John F. Kennedy School of Government ved Harvard University.

I boken gir Scherer en bred oversikt over utviklingen i konkurransepolitikken i utvalgte land fra det tidspunkt man kan si at det ble utformet en konkurransepolitikk, og drøfter i den forbindelse også forholdet mellom konkurransepolitikk og handelspolitikk. Han vier naturlig nok mest plass og oppmerksomhet til utviklingen av konkurransepolitikken i USA som et nasjonalt politikkområde, og til utviklingen i EU som eksempel på en transnasjonal konkurransepolitikk. I omtalen av andre nasjoner gjør han i denne forbindelse en observasjon om at det på en internasjonal konferanse i London i 1930 ble

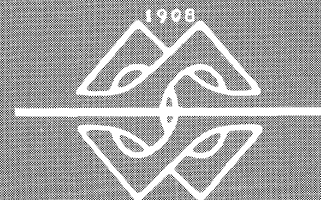
dokumentert at det bare var to europeiske land – Tyskland og Norge – som hadde spesifikke bestemmelser i sin lovgivning vedrørende kontroll av karteller og monopoler.

I kapittel 4 går Scherer nærmere inn på en analyse og drøfting av noen områder hvor konkurransepolitikk, nasjonal næringspolitikk og internasjonal handelspolitikk møtes, og der det kan oppstå målkonflikter og kryssende hensyn mellom de ulike politikkområdene. Han behandler i den forbindelse standard emner som karteller, dominerende foretak og sammenslutninger, vertikale bindinger, prisdiskriminering m.v. Kapitlet er meget lesverdig og viser Scherers evne til å kombinere teori, empiri og politikk på en innsiktsfull måte.

Det mest interessante med boken er kanskje likevel den avsluttende del, der Scherer drøfter hvordan man kan utforme en konkurransepolitikk for en integrert økonomisk verdensordning med sikte på å oppnå en mer effektiv ressursutnytting på global basis. Dette er utformet som forslag til et program for politikktutforming i 11 punkter. Det første forslaget går ut på at det etableres en «International Competition Policy Office» (ICPO) i tilknytning til den nye World Trade Organization. Denne organisasjonen tenkes både å ha undersøkelses- og analyseoppgaver på konkurransepolitikens område, og vil etter forslaget etter hvert også bli tillagt internasjonalt håndhevingsansvar. De øvrige punkter utdyper hvilke oppgaver ICPO skal arbeide med, og hvordan prosessen med å etablere og implementere denne nye ordningen kan tenkes gjennomført. Forfatteren legger vekt på at det oppnås konsensus mellom de land som slutter seg til ICPO om prinsippene som skal legges til grunn for konkurransepolitikken og om hvilke tiltak som konkret bør iverksettes.

Det er et djervt forslag Scherer kommer med, men det er et forslag som fortjener oppmerksomhet og debatt. To debattinnlegg er allerede innlagt i boken; det ene av rådgiver til

Forts. s.35



Redaktør:
 Torstein Bye

Redaksjon:
 Jan Morten Dyrstad
 Tor Arnt Johnsen
 Tore Nilssen
 Kjell Gunnar Salvanes
 Lars Sørgard
 Jon Vislie
Produksjonskonsulent:
 Inger Kurås

Utgitt av
 Sosialøkonomenes
 Forening
Leder: Frank Myhre
Generalsekretær
 Birgit Laudal

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 480,-
Studentabonnement
kr 240,-
Enkeltnr. kr 70,- inkl. porto.

ANNONSEPRISER
 (ekskl m v a):
 1/1 side kr. 4 300,-
 3/4 side kr. 3 800,-
 1/2 side kr. 3 300,-
Byråprovisjon 10%

Frist for annonser:
 Den 5. i hver måned.

Trykt i offset.
Grafisk Hus a/s, Bergen



NILF

Norsk institutt for
landbruksøkonomisk forskning

Norsk institutt for landbruksøkonomisk forskning er en frittstående forskningsinstitusjon under Landbruksdepartementet. Det foreligger forslag om omgjøring til egen stiftelse fra 1. januar 1997. De viktigste arbeidsoppgavene er forskning, utredning og rådgivning på det landbruksøkonomiske området. Instituttet har ca. 80 ansatte, fordelt på fire distriktskontorer og hovedkontoret i Oslo.

Forskningsdirektør

Forskningsdirektøren skal lede en nyopprettet forskningsavdeling som samler alle forskningsaktivitetene i NILF. Satsningsområdene er nasjonal og internasjonal landbrukspolitikk, matvareindustri og marked, foretaksøkonomi, næringsutvikling/bygdeutvikling og miljøøkonomi. NILFs mål er å være ledende nasjonalt og samtidig hevde seg godt internasjonalt på disse områdene.

Vi søker en person som kan lede og videreutvikle forskningsvirksomheten i NILF. Den som tilsettes må ha gode lederegenskaper og evne til å representere NILF utad. Vedkommende må kunne bidra til å markere NILF som et tyngdepunkt i den nasjonale landbruksøkonomiske debatt. Vi vil videre legge vekt på evne til samarbeid og til koordinering av FoU-aktiviteter. Det kreves høyere samfunnsfaglig utdanning, betydelig forskererfaring og formell forskerkompetanse minimum på førsteamanuensisnivå. God kjennskap til norsk landbruk og landbrukspolitikk vil være en fordel.

Avdelingssjef

Avdelingssjefen skal lede en nyopprettet avdeling for grunnlagsdata, statistikk og dokumentasjon. Avdelingen skal samle inn og analysere økonomiske data om norsk landbruk og tilknyttede næringer og formidle dette til aktuelle brukere innen forskning, forvaltning, primærjordbruket og i næringslivet. Driftsgranskingene og sekretariatsfunksjonen for Budsjettnemnda for jordbruket er sentrale oppgaver i avdelingen.

Vi søker en person som kan lede og videreutvikle NILFs aktiviteter på disse områdene. Vedkommende må ha gode lederegenskaper og evne til å representere NILF utad. Vi vil videre legge vekt på evne til samarbeid og til utvikling av nye produkter på avdelingens kerneområder. Det kreves høyere samfunnsfaglig utdanning, og det er ønskelig med forskererfaring. God kjennskap til norsk landbruk og landbrukspolitikk vil være en fordel.

Begge stillingene lønnes etter avtale fra ltr. 47 opp til ltr. 55 (kr. 290.600 – 329.800). Medlemskap i Statens pensjonskasse.

Kvinner oppfordres til å søke.

Nærmere opplysninger gis av direktør Knut Børve, tlf. 22 17 35 40.
Søknadsfrist er 25. november.

Søknaden sendes til
Norsk institutt for landbruksforskning, postboks 8024 Dep., 0030 Oslo