

ØKONOMI OG SAMFUNN

av

Fritz C. Holte

August 1976

# INNHold

a

## DEL I

	side
Endringer i næringsliv og bosetting	1
Innledning	1
Hva er produksjon?	1
Produksjonsøkningen	1
Endringene i de sysselsattes fordeling på næringene	3
Endringene i bosettingen	5
Behovene	5
Innledning	5
Hva menes med behov?	6
Bakgrunnen for behovene	6
Er det ønskelig med økt produksjon hvis det finnes udekkede behov	7
Bør behovene bestemme sammensetningen av produksjonen?	8
De økonomiske hovedproblemene	10
"Bi-virkninger" av den økonomiske virksomheten	11
Økonomiske systemer	13a
Hva menes med et økonomisk system?	13a
Privatkapitalistiske og sosialistiske samfunn	13a
Debatten om de økonomiske systemene	13b
Kan man velge økonomisk system?	13d

## DEL II

Markedsøkonomier, sentraldirigerte økonomier og blandingsøkonomier	14
Etterspørsel og tilbud	15
Hva menes med etterspørsel?	15
Etterspørselen etter forbruksvarer	15
Etterspørselen etter produksjonsmidler	17
Hva menes med tilbud?	18
Teoriene om tilbudet	18
Omsetning og Prisdannelse	18
Fullkommen konkurranse	18
Monopol	20
Oligopol	20

	Side
Mellomformer mellom oligopol og fullkommen konkurranse	22
Merkevare-konkurranse	22
Samvirke	23
Arbeidsmarkedet	23
Teorier om sammensetningen av produksjonen	25
Den usynlige hånd	26
Hvilke endringer i produksjonens sammensetning fører til økt behovtilfredsstillelse?	27
Teorien om at produksjonen blir tilpasset behovene	28
Samfunnsmessig ineffektivitet i sammensetningen av produksjonen	30
Avvik fra fullkommen konkurranse	31
Eksterne virkninger av produksjonen	32
Inntektsfordelingens betydning for sammensetningen av produksjonen	34
Fordelingen av inntektene	35
Inntektsforskjellene	35
Tilgangen på arbeidskraft til dårlig betalte yrker	36
Debatten om hvordan inntektene bør fordeles	36
Litt om inntektsfordelingen i Norge	38
Noen trekk ved moderne markedsøkonomier	40
Større foretak	40
Avtar forbrukerens reelle innflytelse på sammensetningen av produksjonen?	41
Levetiden til varige forbruksgoder	43
Reklame	45
Markedsøkonomi som økonomisk system	46
Sammensetningen av produksjonen	47
Inntektfordelingen	49
Utvikling av ny teknikk	49
Konkurransesamfunnet	50
Maktfordeling	50
Andre temaer i debatten om markedsøkonomi	51
Avsluttende merknader	52

DEL I

INNLEDNING

## ENDRINGER I NÆRINGSLEV OG BOSETTING

### Innledning

I denne boka skal vi først og fremst ta for oss dagens og morgendagens problemer. En forståelse av hvordan forholdene i tidligere tider har skapt den situasjonen vi har i dag, vil imidlertid kunne bidra til å gi en dypere innsikt i dagens problemer. Ved å beskjeftige oss med økonomisk historie, blir vi også minnet om at samfunnsforholdene stadig endrer seg, og at det samfunnet vi kommer til å leve i om noen år ganske sikkert vil være forskjellig fra det samfunnet vi har i dag. Blant annet av disse grunner er det nærliggende å bruke det første kapittel til å se på enkelte sider ved den økonomiske utviklingen.

### Hva er produksjon?

Noen bruker ordet "produksjon" bare om framstilling av varer. For dem betyr produksjon framstilling av spiker, biler og andre gjenstander vi kan ta og føle på. Det er derfor grunn til å merke seg at sosialøkonomene bruker ordet "produksjon" både om framstilling av varer og om "framstilling av tjenester. Transport av 10 tonn olje fra Trondheim til Oppdal er et eksempel på en tjeneste; det samme er en times undervisning i matematikk. Ifølge sosialøkonomenes språkbruk er sjåføren som kjører olje fra Trondheim til Oppdal sysselsatt i produksjonen av transporttjenester. Matematikklæreren produserer undervisningstjenester.

### Produksjonsøkningen

I Norge og mange andre land har produksjonen økt meget sterkt i løpet av de siste generasjonene. Årsakene til denne produksjonsøkningen er først og fremst en ny teknikk, mer produksjonsutstyr og en sterkere arbeidsdeling.

Den nye teknikken har hatt avgjørende betydning. Det er blitt utviklet både nye produkter og mer effektive metoder for framstilling av kjente produkter. I denne utviklingen spiller

utdanningen en avgjørende rolle. God utdanning har ikke bare vært en nødvendig forutsetning for å finne fram til de nye metoder. Mange av disse metodene fordrer også god utdanning hos de personene som skal bruke dem.

Mange moderne produksjonsmetoder krever innviklede og dyre maskiner. Den høye produksjonen i dag skyldes blant annet at en del av virksomheten i tidligere perioder har bestått i å lage det produksjonsutstyret vi har i dag.

For noen generasjoner siden bodde de fleste nordmenn på gardsbruk som stort sett var selvforsynte. Den enkelte familie produserte selv det meste av maten den spiste, storparten av klærne familien hadde på seg, og vanligvis alt brenselet til koking og oppvarming. I dag er forholdene annerledes. Hver enkelt person tar gjerne del i produksjonen av store mengder av et eller noen få produkter, samtidig som han eller hun bruker forholdsvis små mengder av et stort antall produkter. Uten en slik arbeidsdeling ville det ikke vært mulig å nytte de produksjonsmetodene som danner grunnlaget for dagens høye produksjon.

Skyldes produksjonsøkningen også at det arbeides hardere enn før? Det er ikke mulig å gi noe enkelt svar på dette spørsmålet. På den ene siden er det ingen tvil om at arbeidstiden pr. sysselsatt er kortere enn før. Det er heller ikke tvil om at mye som før krevde hardt kroppsarbeid, nå blir utført av maskiner. Gravingen av grøfter er et eksempel på dette. Grøftegravere før i tiden brukte hakke og spade. De tok tyngre tak enn dagens grøftegravere, som bruker gravemaskiner. På den andre siden finnes det en rekke arbeidsplasser hvor tempoet er høyere enn før. Vi må også ta hensyn til at det på mange arbeidsplasser er innført tiltak som kan føles som en belastning for arbeidstakerne. Eksempler på slike tiltak er bruk av skiftarbeid for å utnytte dyre maskiner flere timer i døgnet, og bruk av tidsstudier for å finne fram til den raskeste måten å utføre arbeidet på.

Støy, luftforurensninger og andre forhold som følger med produksjonen kan være skadelig for arbeiderne. Noen endringer i produksjonsteknikken har skapt bedre forhold på arbeidsplassene, mens andre har skapt dårligere forhold.

### Endringene i de sysselsattes fordeling på næringene

Næringene dels ofte i *primære næringene, sekundære næringene og tertiære næringene*. De primære næringene er jordbruk, skogbruk og fiske. Blant de sekundære næringene inntar industrien en dominerende stilling. Bygge- og anleggsvirksomhet, kraft- og vannforsyning og bergverksdrift regnes også som sekundære næringene. De øvrige næringene kalles tertiære næringene. Denne gruppen omfatter bl.a. handel, samferdsel og all offentlig og privat tjenesteyting.

Grovt sagt er de som arbeider i primærnæringene, opptatt med direkte utnyttning av naturressursene. I de sekundære næringene blir først og fremst visse varer bearbeidet til nye varer, og i de tertiære næringene produseres tjenester.

Det er en vanlig oppfatning at et lands økonomiske utvikling mot velstand gjerne vil bestå av følgende faser: Først er storparten av befolkningen sysselsatt i de primære næringene. Så kommer en tid da de sekundære næringene vokser fram på bekostning av de primære. Deretter vokser de tertiære næringenes andel på bekostning av de primære næringenes andel. I siste fase vokser de tertiære næringene sterkt, mens både de primære og de sekundæres andel avtar.

Taloppgaver for velstående land viser at teorien ovenfor gir et riktig bilde av visse hovedtrekk ved utviklingen i disse landene. Som eksempel er det i tabellen på neste side gitt enkelte tall for Norge. Ifølge disse tallene er Norge nå i den fasen hvor de tertiære næringene vokser på bekostning av de primære, mens de sekundære næringenes andel av yrkesbefolkningen endrer seg lite.

Hvorfor reduseres de primære næringenes andel av sysselsettingen? Et vanlig svar er: Matvarer utgjør en vesentlig del av produksjonen i de primære næringene. Behovet for mat er viktigere enn de fleste andre behov. I land hvor produksjonen pr. sysselsatt er lav, vil derfor en vesentlig del av befolkningen arbeide med produksjon av matvarer. Hvis produksjonen pr. sysselsatt stiger, vil den velstandsøkning som da følger, bare i liten utstrekning blir brukt til å øke forbruket av mat. Det er i stedet annet forbruk som øker. Stiger produksjonen pr. syssel-

satt også i matvareproduksjonen, blir det en tendens til overproduksjon av mat. Dette fører til lave inntekter blant dem som arbeider i de matvareproduserende næringene. En del mennesker forlater derfor disse næringene og går over til andre.

## YRKESBEFOLKNINGEN I NORGE

Kilde: Statistisk årbok

	1865	1900	1950	1960	1970
Primære næringer	59,8%	40,7%	25,9%	19,5%	10,4%
Sekundære næringer	13,6%	26,4%	36,5%	36,5%	37,9%
Tertiære næringer	20,5%	30,2%	37,1%	43,6%	51,4%
Uoppgitt	6,1%	2,7%	0,5%	0,4%	0,3%

Med yrkesbefolkningen mener man her de som er sysselsatt i yrker som gir inntekter. (Etter denne definisjonen regnes for eksempel verken hjemmeverende husmødre eller ungdom under utdanning med til yrkesbefolkningen.)

Vi har pekt på at fra et visst tidspunkt er det først og fremst de tertiære næringene som øker sin sysselsettingsandel. Dette forholdet blir ofte forklart slik: Når velstanden øker, vil en del av velstandsøkningen bli brukt til større forbruk av varer, mens resten vil gå til større forbruk av tjenester. Produksjonen pr. sysselsatt i de vareproduserende næringene stiger gjerne så mye at det økende vareforbruket kan skaffes til veie av en stadig mindre andel av befolkningen. Produksjonen pr. sysselsatt i tjenestenæringene stiger også, men vanligvis ikke så mye som i de vareproduserende næringene. Dette fører med seg at bare en del av forbruksøkningen av tjenester kan skaffes gjennom høyere produksjon pr. sysselsatt i tjenestenæringene. Resten av økningen i forbruket av tjenester blir skaffet til veie ved at sysselsettingen i tjenestenæringene øker.

Følgende eksempler kan illustrere de ulike mulighetene for produksjonsøkning i de vareproduserende næringene og i en del av tjenestenæringene. Sett at en bedrift som produserer skruer tar i bruk nye maskiner. Kanskje vil dette bety at produksjonen pr. sysselsatt kan fordobles uten at kvaliteten blir dårligere. Men



hvis en frisør halverer tiden som brukes på hver kunde, vil kundene ganske sikkert få en dårligere service.

### Endringene i bosettingen

I mange land, blant dem Norge, foregår det i dag omfattende flytting. Innenfor en enkelt landsdel er det mange mennesker som flytter fra spredtbygde strøk til tettstedene. Dessuten flytter en del fra utkantlandsdeler til mer sentrale landsdeler. Etter hvert blir derfor folk boende mer samlet enn før. Mange av flyttingene er knyttet til de endringer i sysselsettingen vi har gjort rede for tidligere. Primærnæringene bidrar til spredt bosetting. Bedriftslederne i de andre næringene er som regel best tjent med å legge sine bedrifter i byer og på tettsteder. Redusert sysselsetting i primærnæringene bidrar derfor til at færre blir boende i spredtbygde strøk.

Det er flere årsaker til at industribedrifter oftest plasseres i byer og på tettsteder, blant annet følgende: En by eller et tettsted vil som regel ha gode kommunikasjoner med omverdenen, for eksempel jernbane, havn eller flyplass. Plassering av en bedrift på et slikt sted gjør det lettere å føre produktene raskt og billig fram til kundene. - I spredtbygde strøk vil det ofte være dårlig tilgang på visse former for arbeidskraft, for eksempel faglærte industriarbeidere og folk med høyere utdanning.

## BEHOVENE

### Innledning

Hva er drivkraften bak den økonomiske virksomheten? Hvordan bør den økonomiske virksomheten være, for at vi skal kunne si at den blir drevet på en "god" måte?

Stiller vi sosialøkonomer disse spørsmålene, vil det i en rekke av svarene bli vist til forbrukernes behov, dvs. til det forhold at folk ønsker forbruksvarer og forbrukstjenester. Mange vil si at behovene er utgangspunktet for all økonomisk virksomhet. Det er også mange som vil si at jo flere behov som blir tilfredsstillet, dess bedre.

### Hva menes med behov?

Når sosialøkonomer sier at det eksisterer et behov for en vare eller tjeneste, mener de som oftest at det finnes folk som føler trang til å få denne varen eller tjenesten.

*For å unngå misforståelser bør man merke seg denne språkbruken. Ordet "behov" kan jo også ha andre betydninger. Eksempel: (1) Når en ernæringsfysiolog snakker om "behovet for mat" mener han vanligvis den matmengde som er nødvendig for å unngå underernæring og mangelsykdommer. - (2) Når en bilprodusent snakker om "behovet for biler" mener han kanskje det antall biler som kan selges til dagens bilpriser.*

### Bakgrunnen for behovene

De fleste mennesker i et moderne samfunn føler behov for et meget stort antall varer og tjenester. Behovene for mat, sportsutstyr, aviser, fjernsynsapparater, legehjelp og konserter er bare et lite utvalg av dem man finner i et slikt samfunn.

Behovene har ulike bakgrunn. Blant de varene og tjenestene folk ønsker seg, er noen nødvendige for å opprettholde livet (eksempel: mat). Noen av dem kan spare en for arbeid (eksempel: vaskemaskiner), og andre er nødvendige hvis man skal kunne drive med bestemte fritidssysler (eksempel: ski).

Behovene påvirkes av reklame. Men det er ulike oppfatninger om hvor sterk og hvor dyptgående denne påvirkningen er. Noen mener reklamen betyr svært mye. De viser bl.a. til en del konkrete eksempler på at salget av visse varer har økt kraftig etter at det er blitt reklamert for dem. Andre hevder at det er forholdsvis snevre grenser for reklamens muligheter for å skape behov. De viser bl.a. til at det hvert år blir utviklet en rekke nye produkter som, tross omfattende reklame, ikke slår an hos forbrukerne.

For en rekke av behovene spiller forholdet til andre mennesker en betydelig rolle. Vi skal utdype en side av dette litt nærmere.

I mange kretser vil det kunne øke en persons anseelse om han skaffer seg en luksuriøs enebolig, en flott bil og andre dyre forbruksvarer. Denne virkningen av forbruket kan man kalle "status-effekten". Bakgrunnen for status-effekten kan bl.a.

være følgende: Som oftest er det bare den som har høy inntekt som kan kjøpe de dyreste forbruksvarene. Evne til å skaffe seg høye inntekter er én form for dyktighet. Ved å kjøpe dyre forbruksvarer kan en person vise andre at han har denne evnen, og at han således ikke er noen taper i kampen for tilværelsen.

I sine drøftinger av status-effekten har noen brukt uttrykket "The Problem of keeping up with the Jones'es". (Problemet med å holde følge med familien Jones) Med dette sikter en til en situasjon hvor den enkelte familie ikke føler seg tilfreds uten at den skaffer seg det samme som naboene, og hvor det blir en kappestrid mellom naboer om hvem som har råd til å kjøpe mest.

Ofte vil det være flere forhold som er med på å skape et bestemt behov, og det kan da være vanskelig å si noe sikkert om hvor mye hvert av dem betyr. Eksempel: En families trang til å få et privat svømmebasseng kan være et resultat dels av et ønske om å kunne ta daglige svømmeturer, og dels av et ønske om å "holde følge med" de rikeste av naboene. I et hvert fall for utenforstående kan det være vanskelig å vite hvilket av disse ønskene som teller mest. Kanskje er ikke engang familien selv klar over det. - Det er derfor grunnlag for ulike oppfatninger om hvor mye status-effekten betyr.

#### Er det ønskelig med økt produksjon hvis det finns udekkede behov?

I dagens Norge finns en rekke udekkede behov. Betyr dette at en bør prøve å øke produksjonen for å kunne dekke i et hvert fall en del av disse behovene? Noen svarer ja på dette spørsmålet, og noen svarer nei. Enkelte av "nei-folkene" hevder følgende:

I de fattige landene finns udekkede behov av grunnleggende karakter. Mange mangler både mat til å døyve sulten og klær til å holde kulden ute, og store deler av befolkningen bor svært dårlig. - Forholdene er helt annerledes i rike land (for eksempel Norge). Der har høy produktivitet gjort det mulig å tilfredsstille alle grunnleggende behov for størstedelen av befolkningen. (Enkelte befolkningsgrupper har riktignok lav levestandard. Men det er ikke først og fremst en økning i produksjonen som behøves for at de skal få det bedre.) Det

finnes imidlertid en "samfunnsmekanisme" som, uansett hvor høy produksjonen blir, sørger for at det fortsatt eksisterer udekkede behov. En del av denne mekanismen består i at mange ønsker å ha et forbruk som er litt høyere enn naboens. En annen del er bruken av reklame. Gjennom reklame kan nye behov skapes. Produsentene ønsker å være sikre på at de får avsatt sine produkter. Økes produktiviteten slik at de eksisterende behovene kanskje kunne dekkes, vil reklame bli brukt til å skape nye behov. Derfor vil det hele tiden finnes en viss mengde udekkede behov. - Det forbruket folk har vernet seg til, tas ofte som en selvfølge. Hvor godt eller hvor dårlig folk synes de har det, avhenger først og fremst av hvor mange udekkede behov de har. Siden økt produksjon i et rikt land ikke fører til færre udekkede behov, fører økt produksjon heller ikke til at folk bli mer tilfredse.

Enkelte viser i denne forbindelse til de løpehjulene man kan se på sirkus. Felgen i et slikt løpehjul er en stige, og i denne stigen løper for eksempel et ekorn. Jo forttere ekornet løper, dess forttere går hjulet rundt. - Og jo forttere hjulet går rundt, dess mer må ekornet streve for å beholde sin plass. Det har vært hevdet at de som går inn for økt produksjon i et rikt samfunn, kan sammenliknes med dem som mener det er fornuftig av ekornet å løpe i løpehjulet for å komme høyere opp.

Mange er uenige i de oppfatninger som er referert ovenfor. De mener at selv i de rikeste landene er den gjennomsnittlige levestandarden så lav at det er ønskelig med en betydelig heving av den. Det blir videre hevdet at den menneskelige natur er slik at det alltid vil eksistere udekkede behov, og at dette vil gjelde også om all reklame avskaffes.

I debattene om det er ønskelig med økt produksjon eller ikke, nyttes det forøvrig en rekke argumenter i tillegg til dem vi har pekt på her. (Mer om dette i del III)

#### Bør behovene bestemme sammensetningen av produksjonen?

Produksjonsfaktorene kan fordeles på ulike måter mellom de forskjellige produksjoner. F.eks. kan et samfunn bruke det meste av arbeidsinnsatsen i jordbruket, eller det kan bruke

mindre av den i jordbruket og desto mer i industrien. Fordelingen av produksjonsfaktorene får selvsagt avgjørende betydning for sammensetningen av produksjonen, dvs. for hvor mye som produseres av den enkelte vare.

Det er en vanlig oppfatning at behovene - dvs. folks ønsker - bør være bestemmende for produksjonens sammensetning. Men ikke alle er enige i dette. Noen hevder følgende: Folk flest ønsker seg en rekke ting de ikke trenger.

Eksempler: Mange norske barn ønsker seg en mengde plastleker, men de trenger dem ikke. Et stort antall nordmenn ønsker seg store og luksuriøse biler, men de færreste (om noen) trenger slike biler. - Produksjonen bør innrettes ut fra hva folk trenger. Det vil i en del tilfelle innebære at man unnlater å produsere varer som står høyt på ønskelisten hos en del av befolkningen, og i stedet produserer varer som står lavere på ønskelisten, men som folk har mer bruk for.

Mange er uenige i det synet vi har skissert her. De argumenterer bl.a. på følgende måte: Hvem skal bestemme hva det enkelte individ trenger? Hvis vedkommende selv skal gjøre det, da blir det ikke særlig stor forskjell mellom å ta hensyn til hva folk ønsker og å ta hensyn til hva de trenger. Men en del mener at "samfunnet" skal slå fast hvilke varer som er nødvendige og hvilke som ikke er det. Vi vil ta avstand fra en slik idé. Vi mener den enkelte selv bør avgjøre hvordan hans eller hennes trang til å få visse varer skal avveies mot vedkommendes trang til å få andre varer. Samfunnet - dvs. de politiske myndighetene - bør begrense seg til å prøve å skape forhold som er best mulig i samsvar med samfunnsmedlemmenes ønsker.

En del mener dette: Hvis den enkeltes ønsker i en eller annen fundamental forstand hadde vært hans egne, ville det ha vært rimelig å la sammensetningen av produksjonen bli bestemt av disse ønskene. Men det er mye mindre tilfredsstillende å gjøre det hvis de fleste ønsker først og fremst skyldes påvirkninger fra andre. Særlig gir ønskene et dårlig utgangspunkt hvis de i betydelig grad er et resultat av de enkelte reklamefolks dyktighet og av de enkelte bedriftslederes beslutninger om hvor mye penger de vil bruke på reklame.

Andre er uenige i et slikt syn. De mener at det avgjørende må være hvilke ønsker nå folk en gang har, uansett hva som er bakgrunnen for disse ønskene.

Norske myndigheter aksepterer stort sett idéen om at det er folks ønsker som bør danne utgangspunktet for produksjonens sammensetning. Men det gjøres visse unntak. Eksempler:

(1) Myndighetene prøver på flere måter å redusere folks forbruk av alkohol. Bl.a. er det innført avgifter som fører til høye priser på den alkoholen som omsettes på lovlig måte. De høye prisene bidrar til at produksjonen av alkohol blir lavere enn hva den ellers ville ha vært. -

(2) Stat og kommuner yter subsidier til opera og teater. Myndighetene ønsker at omfanget av disse virksomheter skal bli større enn hva det ville bli hvis alle kostnader ved virksomhetene måtte dekkes av billettinntekter.

Tema for diskusjon i klassen: Norske myndigheter aksepterer stort sett idéen om at det er folks ønsker som bør danne utgangspunktet for produksjonens sammensetning. Men det gjøres visse unntak fra denne idéen. Er unntakene passe mange? Eller burde de vært flere? Eller burde de vært færre?

#### DE ØKONOMISKE HOVEDPROBLEMENE

Hvis sosialøkonomer blir bedt om å gi en kort beskrivelse av de økonomiske hovedproblemene, vil mange av dem si omtrent følgende:

Ser vi bort fra muligheten for å kunne skape paradisiske forhold, hvor alle kan få alt de har lyst på, så vil man alltid møte visse økonomiske problemer.

En eneboer, f.eks. Robinson Crusoe, vil stå overfor følgende tre hovedproblemer:

1. Hvilke varer og tjenester skal produseres, og i hvilket omfang skal de produseres? Når eneboeren møter dette problemet, vil han både ta hensyn til at han ønsker varer og tjenester, at han ønsker fritid, og at han ønsker ikke å slite for mye.

2. Hvordan skal varene og tjenestene produseres?  
Eksempel: Skal fisken fiskes ved hjelp av garn eller ved hjelp av håndsnøre?

3. Hvor mye skal nyttes til forbruk, og hvor mye skal nyttes til investering? Eksempel: Skal spekalven slaktes og spises, eller skal den få vokse opp?

Går vi fra eneboeren til mennesker som lever i et samfunn, vil vi finne igjen de samme tre problemene. Det økonomiske samkvemmet mellom samfunnsmedlemmene vil imidlertid innebære at de i tillegg må ta stilling til følgende spørsmål:

4. Hvordan skal naturressurser, produksjonsresultater og arbeidsinnsats fordeles mellom de enkelte individene i samfunnet?

Dessuten vil en i et samfunn møte et problem av en litt annen karakter enn de foregående. Dette problemet er følgende:

5. Av hvem og på hvilken måte skal beslutningene om produksjon og fordeling blir tatt? Eksempel: Skal den enkelte bedriftsleder fastsette produktmengden i sin bedrift, eller skal alle produktmengdene fastsettes av en sentral instans?

Problem nr. 5 kan løses på ulike måter. Enhver tenkelig løsning av dette problemet skal vi kalle et økonomisk system.

#### "BI-VIRKNINGER" AV DEN ØKONOMISKE VIRKSOMHETEN

I mange drøftinger av den økonomiske virksomheten beskjeftiger man seg utelukkende med hva og hvor mye som blir produsert, hva produksjonen krever av arbeidsinnsats og andre produksjonsfaktorer, og hvordan produktene blir brukt. Slike drøftinger kan føre til at man ser bort fra en rekke andre viktige konsekvenser av den økonomiske virksomheten. Vi skal nevne noen av dem.

Den økonomiske virksomheten betyr svært mye for det vi kaller "de sosiale relasjonene", dvs. for forholdet mellom menneskene i et samfunn. Eksempler: (1) Felles økonomisk skjebne og felles økonomiske interesser kan skape samfølelse og solidaritet. (2) Økonomiske interessemotsetninger fører i mange samfunn til skarpe klasse-skiller mellom ulike grupper av mennesker.

En del av de konsekvensene den økonomiske virksomheten

har for de sosiale relasjonene, kommer via bosettingsmønsteret. Folk bor dels i store byer, dels i mindre tettsteder og dels i spredtbygde strøk. Hvilken fordeling man for på disse ulike boformene, avgjøres hovedsaklig av økonomiske forhold. (Jfr. s. 5) De sosiale relasjonene varierer med hvordan folk bor.

Eksempler: I et lite lokalsamfunn kjenner alle hverandre. I et slikt samfunn er gjerne kontakten med naboene sterkere enn den er i en stor by. Dette fører bl.a. til at om man skulle trenge å få hjelp av andre, er som oftest mulighetene for det større i det lille lokalsamfunnet enn i de store byene. Men tendensen til å sladre om naboene er kanskje også størst i det lille samfunnet. - Det er også mange andre forskjeller mellom de sosiale relasjonene under ulike boformer. (Finn selv flere eksempler.)

Når vi sier at en person har makt, mener vi at vedkommende har muligheter for å treffe eller øve innflytelse på viktige beslutninger.

I ethvert samfunn er makten mer eller mindre ujevnt fordelt. Maktfordelingen får vanligvis store konsekvenser for de sosiale relasjonene.

Mye av makten er knyttet til den økonomiske virksomheten. Eiendomsrett til produksjonsmidler kan gi makt. Det kan også gi makt å inneha en bestemt stilling, f.eks. som direktør i en stor bedrift, eller som høy funksjonær i et offentlig organ som kontrollerer næringslivet.

Mange mennesker er sterkt interessert i å bevare den makt de har, og i å få mer makt. Økonomiske tiltak kan brukes som virkemidler i en kamp om maktfordelingen i et samfunn.

Med "det fysiske miljøet" på et sted sikter vi til om elver og vann er rene eller forurensede, om det er mye støy eller stille, osv. Den økonomiske virksomheten kan få store konsekvenser for det fysiske miljøet. Eksempel: Plasseres en fabrikk på et bestemt sted, kan dette føre til støy og luftforurensninger på stedet.

Vår generasjons økonomiske virksomhet kan få store konsekvenser for senere generasjoners muligheter for å kunne oppnå tilfredsstillende forhold. Ved å utvikle produksjonsteknikk de kan ha nytte av, og ved å lage produksjonsmidler de kan arve fra oss, kan vi bidra til å gjøre dem bedre stillet enn de ellers



ville ha vært. Og ved å bruke opp uerstattelige ressurser og ved å ødelegge naturmiljøet i visse områder, kan vi bidra til å gjøre dem dårligere stillet.

Det vi har pekt på her, gjør at mange finner det rimelig å ta hensyn til en rekke forhold når de skal vurdere den økonomiske virksomheten i et samfunn. "Konsekvenser for de sosiale relasjonene", "konsekvenser for det fysiske miljøet" og "konsekvenser for senere generasjoner" er stikkord for noen av forholdene de vil ønske å trekke inn i grunnlaget for vurderingene.

## ØKONOMISKE SYSTEMER

### Hva menes med et økonomisk system?

Begrepet "økonomisk system" er blitt definert på litt ulike måter. På s. 11 har vi gitt én definisjon. En annen består i å si at et økonomisk system er "et alternativ for organiseringen av den økonomiske virksomheten i et samfunn".

### Privatkapitalistiske og sosialistiske samfunn

En viktig side ved et økonomisk system er hvem som skal bestemme hva som skal produseres. Adgangen til å treffe produksjonsbeslutningene vil oftest, men ikke alltid, være knyttet til eiendomsretten til jord, fabrikker, maskiner og andre produksjonsmidler.

I mange moderne samfunn har vi følgende forhold: De fleste bedriftene, og dermed også det meste av produksjonsmidlene, er i privat eie. Det er ingen nær forbindelse mellom å arbeide i en bedrift og å eie bedriften. De fleste som arbeider, har ikke del i eiendomsretten til den bedriften de er knyttet til. - Et slikt samfunn kaller vi et privatkapitalistisk samfunn.

Et samfunn hvor staten eier produksjonsmidlene, kan kalles et statskapitalistisk samfunn.

Betegnelsen "sosialistisk samfunn" blir brukt på forskjellige måter. Noen setter likhetstegn mellom statskapitalisme og sosialisme. Andre vil bruke betegnelsen "sosialistisk" bare om et samfunn hvor de store befolkningsgruppene har betydelig innflytelse over bruken av produksjonsmidlene. Et statskapitalistisk samfunn hvor folk flest har liten eller ingen innflytelse over bruken av produksjonsmidlene, er etter denne språkbruken ikke

sosialistisk. Det er også mange som vil si at et samfunn er sosialistisk, bare hvis man har en "rimelig" fordeling av de forbruksvarene og forbruketstjenestene som produseres. Men hva som er en "rimelig" fordeling, vil det være delte meninger om.

Den innflytelse og de rettigheter som følger med privat eiendomsrett til produksjonsmidlene, er ikke alltid de samme. I de aller fleste samfunn gjør myndighetene bruk av forbud, påbud og andre tiltak som påvirker det som skjer i private bedrifter. Denne påvirkningen kan være mer eller mindre omfattende.

I Norge er de fleste bedriftene private. Men post, telegraf, jernbane, mange kraftverk og de fleste sykehus drives av staten, fylkene eller kommunene. Staten har videre opprettet flere banker (se side 76), og det finnes også en del offentlige industribedrifter, for eksempel jernverket i Mo i Rana.

#### Debatten om de økonomiske systemene

Drøfter man om et bestemt økonomisk system er et godt system eller ikke, kan det bli lagt vekt på følgende: (1) Fører systemet til at det produseres effektivt, dvs. til at produksjonen blir stor i forhold til innsatsen av arbeidskraft og kapital? (2) Fører systemet til en rimelig fordeling av produktene? (3) Hvem har innflytelse på de viktigste økonomiske beslutninger? (4) Fører systemet til at det skapes mange sosiale eller helsemessige problemer? (5) Fører systemet til høyt forbruk av naturressurser og til alvorlige forurensninger av naturen?

I disse diskusjonene legger deltakerne noe forskjellig vekt på punktene ovenfor. Mange tilhengere av privatkapitalisme legger stor vekt på om produksjonen blir effektiv. De hevder at privatkapitalisme i høyere grad enn andre systemer inspirerer til effektiv produksjon. De hevder videre at skal alle kunne oppnå en tilfredsstillende levestandard, er det nødvendig med høy produksjonseffektivitet. Det blir dessuten sagt at høy effektivitet må til for å skaffe tilstrekkelige ressurser til å bøte på de sosiale problemene som etter hvert oppstår. Tilhengerne av privatkapitalisme går også ofte mot statskapitalisme med den begrunnelse at statskapitalismen gir stor makt til offentlige myndigheter, og at dette reduserer den enkeltes personlige frihet.

Noen sosialister legger stor vekt på at et privatkapitalistisk system fører til en inntektsfordeling som etter deres oppfatning er urimelig. Andre hevder at man i et privatkapitalistisk samfunn vil måtte få økonomiske kriser fra tid til annen, og at dette er det viktigste argumentet mot privatkapitalismen. Det er en vanlig mening blant sosialister at under privatkapitalismen får eierne av produksjonsmidlene altfor stor innflytelse på det som skjer i samfunnet. Sosialister har også hevdet at man får følgende forhold i et høyt utviklet kapitalistisk samfunn: (1) Mange blir "fremmedgjorte", både i sitt arbeid og i forholdet til andre mennesker. (2) Mye av produksjonen går med til å tilfredsstille behov som er skapt av reklame, og som derfor er "kunstige". (3) Viktige naturressurser brukes opp i raskt tempo, og "produksjonen" av forurensninger er stor.

Sett at de viktigste trekk ved den økonomiske virksomheten skyldes beslutninger som treffes av en enkelt person eller et enkelt organ. I så fall sier vi at det økonomiske systemet er sterkt sentralisert. Hvis derimot hovedtrekkene i den økonomiske utvikling er et resultat at et stort antall beslutninger som en rekke personer treffer uavhengig av hverandre, sier vi at systemet er sterkt desentralisert.

Mange legger stor vekt på i hvilken utstrekning de enkelte økonomiske systemer fører til sentralisering av beslutningene. Både mot sterk sentralisering og mot sterk desentralisering har det vært reist innvendinger. Sterk sentralisering fører til en situasjon hvor mange har liten innflytelse over sine egne forhold. Sterk sentralisering kan også føre til et tungrodd system som er lite egnet til å ta "gode" beslutninger i perioder hvor forholdene endrer seg raskt. På den andre siden vil sterk desentralisering innebære en manglende samordning av avgjørelsene, og det kan få uheldige virkninger. Et av de mest kjente eksemplene på dette er den store arbeidsløsheten i Norge og de fleste andre land i mellomkrigstiden.

Noen tar til orde mot systemer hvor kravet om høy effektivitet i produksjonen spiller en stor rolle, og hvor det er sterk konkurranse mellom samfunnsmedlemmene. De hevder at det de kaller "effektivitetsjaget" resulterer i at mange blir utslitte i forholdsvis ung alder. De hevder videre at sterk konkurranse er uheldig fordi den fører til at mange kommer til å føle seg som "tapere i kampen for tilværelsen".

## Kan man velge økonomisk system?

Kan medlemmene av et samfunn velge hvilket økonomisk system de skal ha?

Noen mener dette spørsmålet langt på vei må besvares med nei. De hevder følgende: Hvilket økonomisk system som fins i et samfunn, bestemmes først og fremst av grunnleggende økonomiske forhold, så som folketall, ressurstilgang og produksjonsteknikk. Etter hvert som tiden går, endres disse forholdene. Det er slike endringer - og ikke "valg" fra samfunnsmedlemmenes side - som er årsakene til endringer i det økonomiske systemet.

Mest gjennomført finner man dette synet blant marxister. De mener bl.a. at det var "en historisk nødvendighet" at det føydale systemet ble avløst av det privatkapitalistiske systemet. De hevder også at det er like sikkert at det privatkapitalistiske systemet vil bli avløst av et sosialistisk system. Men de føyer til at politisk aktivitet vil bety noe for når overgangen til sosialisme vil finne sted i de ulike land.

Andre er mer eller mindre uenige i dette synet. De mener at siden et økonomisk system i siste instans er et resultat av menneskelige beslutninger, kan det også bli tale om valg mellom systemer. Bl.a. forkaster de idéen om at det fins en slags "naturlov" som vil måtte føre til at privatkapitalismen blir avløst av sosialismen.

Men også blant dem som mener at det økonomiske systemet i større eller mindre grad kan velges, regner antakelig de fleste med at "de grunnleggende økonomiske forholdene" legger begrensninger på valget. For eksempel er det nok en vanlig oppfatning at i et moderne industrisamfunn vil det neppe være mulig å organisere den økonomiske virksomheten etter prinsipper som er vanlige i primitive jordbrukssamfunn.

Mulighetene for å velge økonomisk system vil kunne bli større om de som skal velge, både kan og vil styre den tekniske utviklingen. Noen hevder at for å kunne skape eller opprettholde små og oversiktlige samfunn, bør man si nei til den slags produksjonsteknikk som krever at det organiseres store og innviklede samfunn. Andre mener at forsøk på å stanse utvikling eller bruk av slik teknikk vil måtte mislykkes.

DEL II

MARKEDSØKONOMI

MARKEDSØKONOMIER, SENTRALDIRIGERTE  
ØKONOMIER OG BLANDINGSØKONOMIER

Når vi snakker om et marked for visse varer, tenker vi kanskje på et bestemt sted hvor vi kan få kjøpt eller solgt disse varene. Eksempler på slike markeder er fisketorget i Bergen og grønnsakmarkedet på Youngstorget i Oslo. Men vi bruker også ordet "marked" i en videre betydning. Selv om biler selges på en rekke forskjellige steder i Norge, snakker vi om "det norske bilmarkedet". Med det sikter vi til all omsetning av biler i Norge. På tilsvarende måte bruker vi uttrykk som valutamarkedet, arbeidsmarkedet osv. Når vi i det følgende snakker om markeder, bruker vi som regel ordet i den videre betydning.

Med en ren markedsøkonomi mener vi vanligvis et økonomisk system hvor følgende gjelder: Det finnes markeder for alle varer og tjenester. Det som skjer i disse markedene blir bestemmende for hvordan prisene blir, hva som blir produsert, og hvordan produktene blir fordelt. - Som regel blir det også underforstått at markedsdeltagerne, dvs. selgerne og kjøperne, stort sett er private bedrifter og privatpersoner, og at det som skjer i markedene ikke styres gjennom offentlige tiltak.

Motpolen til en ren markedsøkonomi er en sentraldirigert økonomi. Det er et økonomisk system hvor alle viktige økonomiske beslutninger blir truffet av landets regjering eller av organer som er direkte underlagt regjeringen.

I dagens Norge har vi følgende forhold:

- (a) Det finnes markeder for de fleste varer og tjenester. Privatpersoner og private bedrifter står for det meste av kjøpene og salgene.
- (b) I noen markeder spiller stat og kommuner en vesentlig rolle som kjøpere eller selgere.
- (c) Priser, produksjon og produktfordeling påvirkes i større eller mindre grad av offentlige tiltak. Disse tiltakene omfatter i dag bl.a. skatter, avgifter og subsidier. I visse perioder har vi også hatt varerasjonering og offentlig fastsetting av de fleste priser.

Dette økonomiske systemet er en blanding av elementer som hører hjemme i en ren markedsøkonomi og elementer som hører hjemme i en sentraldirigert økonomi. Noen ganger kalles derfor systemet en blandingsøkonomi. Slike systemer finner man i dag i alle land i den vestlige verden, men "blandingsforholdet" mellom innslag av ren markedsøkonomi og innslag av sentraldirigert økonomi, varierer noe fra land til land.

Når vi i det følgende snakker om markedsøkonomier, skal vi med dette mene både rene markedsøkonomier og blandingsøkonomier hvor innslagene av ren markedsøkonomi er forholdsvis stort. Etter denne språkbruken har vi markedsøkonomi i Norge i dag.

## ETTERSSPØRSEL OG TILBUD

### Hva menes med etterspørsel?

Med en persons eller bedrifts etterspørsel etter en vare mener vi den mengden av varen vedkommende ønsker å kjøpe i løpet av en bestemt periode.

*Etterspørselen etter tjenester defineres på tilsvarende måte. - For å forenkle framstillingen bruker vi ordet "vare" på en del steder hvor vi gjerne kunne ha brukt ordene "varer eller tjenester". Av samme grunn skal vi noen ganger bruke ordet "han" på steder hvor det ville ha vært riktigere å bruke ordene "han eller hun".*

### Etterspørselen etter forbruksvarer

Det har vært tenkt en god del på hva som bestemmer etterspørselen etter den enkelte forbruksvare. Det er også blitt foretatt et stort antall undersøkelser for å finne ut hvordan etterspørselen blir påvirket av ulike forhold. På grunnlag av disse spekulasjonene og disse undersøkelsene har man kommet fram til visse nokså allment aksepterte teorier. Vi skal se litt på noen av disse teoriene, og vi skal gjøre det ved å ta for oss en tenkt person som lever under nokså vanlige forhold og opptrer på en nokså vanlig måte. La oss kalle han "den typiske forbruker"

Den typiske forbruker prøver å oppnå størst mulig behovstilfredsstillelse. Hans inntekt er ikke så stor at han kan kjøpe alle de varene han ønsker seg. Endringer i behovene fører t

endringer i etterspørselen. Det betyr bl.a. at alle de forholdene som påvirker behovene, kan få konsekvenser for etterspørselen. (Jfr. s. 6 - 7)

Den typiske forbrukers etterspørsel påvirkes av hans inntektsforhold. For mange varer gjelder det at jo mer forbrukeren tjener, dess mer vil han være villig til å kjøpe av dem. Inntil et visst inntektsnivå vil f.eks. hans smøretterspørsel være større jo mer han tjener. Noen varer vil han imidlertid kjøpe mindre av etter hvert som inntekten stiger. Eksempel: Vi skal forutsette at den typiske forbruker foretrekker den dyre varen smør framfor den billige varen margarin. Innenfor visse inntektsgrenser vil det da være slik at jo større hans inntekt er, dess mindre vil hans margarinetterspørsel være.

Den typiske forbrukers etterspørsel etter en vare avhenger bl.a. av prisen på varen. For de fleste varer vil etterspørselen være mindre jo høyere prisen på vedkommende vare er. En prisendring på en vare vil imidlertid få små eller ingen virkninger på den typiske forbrukers etterspørsel etter varen hvis han anser varen for å være nødvendig. For eksempel vil enhver noenlunde rimelig prisendring på brød få små konsekvenser for etterspørselen etter brød. Etterspørselen etter en vare vil også i alminnelighet påvirkes lite av prisendringer hvis varen i alle tilfelle vil legge beslag på bare en svært liten del av forbrukerens inntekter. Eksempler på slike varer er fyrstikker og sytråd. På den annen side vil prisendringer bety relativt mye for etterspørselen etter en vare som ikke anses for å være helt nødvendig, dersom utgiftene ved å kjøpe denne varen ikke er ubetydelige. Eksempler på slike varer er finere matvarer.

Den typiske forbrukers etterspørsel etter en bestemt vare blir påvirket av prisene på andre varer og tjenester. Det er her flere forhold som gjør seg gjeldende. Ett av dem er at hvor mye forbrukeren alt i alt kan makte å kjøpe, avhenger av inntektens størrelse og av samtlige priser. En økning i én pris, men ingen endring i andre priser eller i inntekten, vil føre til at inntekten rekker kortere enn før. En prisøkning på én vare eller tjeneste kan derfor føre til at etterspørselen etter en rekke varer avtar. Således vil kanskje en økning av den typiske forbrukers husleie bl.a. føre til at hans smøretterspørsel blir mindre.



Et annet forhold av betydning er at i en del tilfelle kan to forskjellige varer tilfredsstillende noenlunde det samme behov. For å tilfredsstillende dette behovet kan en enten bruke den ene varen eller den andre. Vi sier da at varene er alternative. Ett eksempel på alternative varer er smør og margarin. Et annet eksempel er kneippbrød og loff. En forbrukers etterspørsel etter en vare som er alternativ til en annen vare, vil i alminnelighet avhenge bl.a. av prisen på den alternative varen. Således kan hans smøretterspørsel bli større jo høyere margarinprisen er.

I en del tilfelle vil bruken av én vare til en viss grad betinge bruk også av en annen vare. Vi sier da at varene er komplementære. Et eksempel på komplementære varer er bensin og biler. Et annet eksempel er ski og skistaver. En forbrukers etterspørsel etter en vare som er komplementær til en annen vare, vil i alminnelighet avhenge bl.a. av prisen på denne andre varen. Således kan hans bensinetterspørsel avhenge av bilprisene.

### Etterspørselen etter produksjonsmidler

Kraftfor kan ikke tilfredsstillende forbrukernes behov på samme måten som f.eks. melk eller tannpasta kan gjøre det. Likevel eksisterer det en viss etterspørsel etter kraftfor. Kraftforet blir etterspurt fordi en har nytte av det under produksjonen av melk og andre varer forbrukerne er interessert i å skaffe seg. Også når det gjelder kraftfor, er det derfor i siste instans forbrukernes behov som danner grunnlaget for etterspørselen. På tilsvarende måte vil enhver etterspørsel etter produksjonsmidler være avledet av etterspørselen etter forbruksvarer.

Forbindelsen mellom forbruksvare-etterspørsel og produksjonsmiddel-etterspørsel vil i mange tilfelle omfatte flere ledd. Eksempel: Forbrukernes etterspørsel etter ulldresser fører til konfeksjonsfabrikkenes etterspørsel etter ullstoffer. Konfeksjonsfabrikkenes etterspørsel etter ullstoffer fører til veverienes etterspørsel etter ullgarn. Veverienes etterspørsel etter ullgarn fører til spinnerienes etterspørsel etter ull.

### Hva menes med tilbud?

Med en persons eller bedrifts tilbud av en vare mener vi den mengden av varen vedkommende ønsker å kjøpe i løpet av en bestemt periode.

*Sammenlign denne definisjonen med definisjonen av etterspørsel på side 15. De to definisjonene er laget over samme lest. Bortsett fra at vi har byttet ut ordet "etterspørsel" med ordet "tilbud", og ordet "kjøpe" med ordet "belge", er definisjonene helt like.*

### Teoriene om tilbudet

Det man kan kalle "de tradisjonelle teoriene om tilbudet" ble utviklet i det nittende århundre. Disse teoriene bygde på den forutsetning at tilbyderne har et eneste mål, nemlig å oppnå størst mulig fortjeneste.

En produsents fortjeneste er differansen mellom de bruttoinntektene han oppnår ved å selge sine produkter og kostnadene ved å produsere dem. Kostnadene vil i sin tur avhenge bl.a. av hvor mye som må brukes av produksjonsfaktorene for å framstille gitte produktmengder. Produksjonskostnadene avhenger også av prisene på de ulike produksjonsfaktorene. - De tradisjonelle markedsteoriene gir en detaljert analyse av hva den enkelte produsent bør gjøre for å oppnå størst mulig fortjeneste, under forutsetning av at han står overfor (1) gitte avsetningsmuligheter for sine produkter, (2) gitte tekniske sammenhenger mellom innsatsen av produksjonsfaktorene og størrelsen av produksjonen, og (3) gitte priser på produksjonsfaktorene.

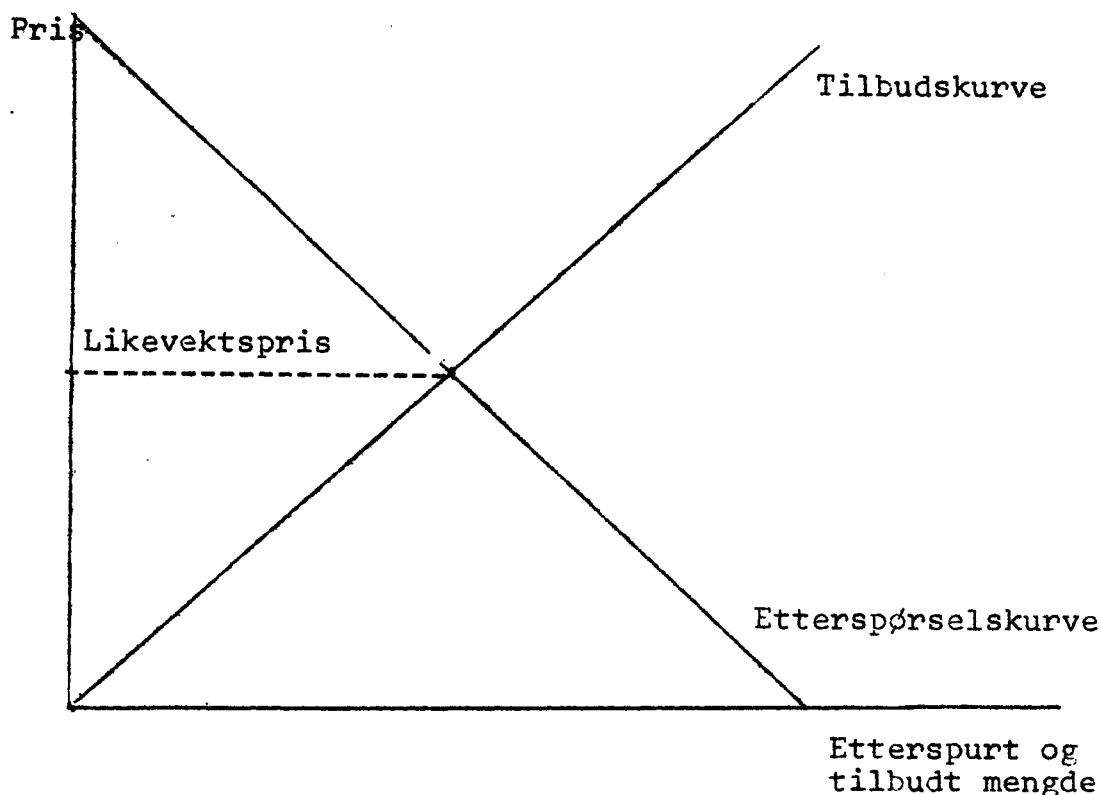
## OMSETNING OG PRISDANNELSE

### Fullkommen konkurranse

Når en vare omsettes under fullkommen konkurranse, har vi følgende situasjon: Det finnes mange kjøpere og mange selgere av varen. Den enkeltes kjøp og salg utgjør en ubetydelig del av den samlede omsetningen av varen. Det er etterspørrerne / og tilbyderne som blir bestemmende for prisutviklingen for en vare som omsettes under fullkommen konkurranse. Men den innflytelsen på prisen som

etterspørrerne og tilbyderne har, er fordelt på så mange, at hver enkelt etterspørrer og tilbyder får svært liten innflytelse.

Prisdannelsen på en vare som omsettes under fullkommen konkurranse, kan forklares ved hjelp av figuren nedenfor.



Langs den loddrette aksene i figuren måler vi varens pris, og langs den vannrette aksene etterspørselen og tilbudet. Figuren inneholder to kurver. Den ene kurven (etterspørselskurven) gir uttrykk for at jo lavere prisen på varen er, dess større er etterspørselen etter varen. (Jo billigere man kan få en vare, dess større interesse er det for å få kjøpt den.) Den andre kurven (tilbudskurven) viser at jo høyere prisen på varen er, dess større er tilbudet på varen. (Jo mer man kan få for en vare, dess større interesse er det for å få solgt den.) Ved en bestemt pris er etterspørsel og tilbud like store. Denne prisen kalles likevektsprisen.

Hvis prisen av en eller annen grunn er høyere enn likevektsprisen, er tilbudet større enn etterspørselen. I en slik situasjon vil prisen ha en tendens til å synke. (Er tilbudet større enn etterspørselen, vil noen av produsentene ikke få solgt sine varer. Disse produsentene vil da tilby varen for en pris som ligger litt lavere enn den vanlige prisen.)

Hvis prisen derimot er lavere enn likevektsprisen, er etterspørselen større enn tilbudet. I en slik situasjon vil prisen ha en tendens til å stige. (Er etterspørselen større enn tilbudet, vil produsentene kunne heve prisen uten at dette fører til avsetningsvansker.)

Vi har funnet at vi får prisfall når prisen er høyere enn likevektsprisen, og at vi får prisstigning når prisen er lavere enn likevektsprisen. Med andre ord: Hvis prisen ikke er lik likevektsprisen, vil den ha en tendens til å nærme seg likevektsprisen.

### Monopol

Sett at det bare finnes en selger av en vare. I så fall sier vi at selgeren har monopol på varen.

Prisen på en monopolvare fastsettes i alminnelighet av selgeren. Men staten kan gripe inn for å hindre at en monopolist tar urimelig høye priser.

### Oligopol

Med oligopol mener vi en markedsform hvor det bare er noen få selgere av en vare.

Hvis en oligopolist kan bli kvitt konkurransen fra en eller flere av de andre som selger samme vare, vil han kunne tjene mer. Det er derfor mulig at han resonnerer på følgende måte: Sett at jeg foretar en kraftig nedsettelse av prisen på mitt produkt. Mine konkurrenter vil da enten miste en stor del av sin omsetning, eller de vil bli nødt til å sette ned sine priser mye. I begge tilfelle vil det sannsynligvis være umulig for dem å produsere uten tap. Etter en tid med tapsbringende produksjon vil antakelig i et hvert fall noen av dem innstille produksjonen. Selger jeg av konkurransemessige grunner mine produkter svært billig, vil også jeg tape penger. Men dette tapet vil mer enn utlignes av den større fortjenesten jeg får etter at jeg er blitt kvitt en eller flere av konkurrentene.

Det kan tenkes at en oligopolist tenker slik det er skissert i foregående avsnitt. Men det kan også meget vel

tenkes at han ikke har lyst på noen priskamp. Han behøver jo slett ikke være sikker på at han kan klare å holde lenger ut under tapsbringende forhold enn de øvrige. Tilsvarende tvil kan gjøre seg gjeldende hos de andre produsentene. Det kan derfor tenkes at produsentene slutter en avtale om hvilke priser som skal tas og på denne måten kvitte seg med mulighetene for tapsbringende konkurranse.

I våre dager er konkurranseregulerende avtaler mellom bedrifter mer alminnelig enn den "konkurranse på liv og død" som ble beskrevet ovenfor. Slike avtaler kan imidlertid føre til at i enkelte bransjer blir prisene svært høye i forhold til produksjonskostnadene. For å motvirke dette prøver i mange land staten å føre kontroll med konkurranseregulerende avtaler mellom bedriftene. I Norge skal slike avtaler meldes til Prisdirektoratet, som i hvert tilfelle bestemmer om avtalen tillates satt i verk.

Hvordan vil prisene utvikle seg i en bransje hvor det er oligopol, og hvor produsentene ikke har inngått prisregulerende avtaler? En teori går ut på følgende.

Den enkelte produsent vil sjelden redusere prisen på sitt produkt. En prisreduksjon kan nemlig av konkurrentene bli oppfattet som et forsøk på å "stjeld" kunder ved å ta lavere pris, og de vil kanskje svare med kraftigere prisreduksjoner. Resultatet kan bli en priskamp ingen av produsentene er tjent med.

Når en produsent mener at bransjen som helhet vil være tjent med prisøkninger, vil han heve prisen. I alminnelighet vil de øvrige produsentene da ganske raskt heve sine priser tilsvarende. Skulle dette ikke skje, vil den som har økt prisen gå tilbake til sin gamle pris for ikke å komme ut av takt med konkurrentene.

I en annen teori om oligopol hevdes det at en oligopolist ikke bare vil vise stor forsiktighet med å senke prisen, men også med å heve den. Han har jo ingen garanti for at de øvrige i bransjen vil følge med i prisøkningen. Gjør de ikke det, kan han miste kunder, og det er ikke sikkert at alle han mister vil vende tilbake til han om han senere går over til sin gamle pris.

### Mellomformer mellom oligopol og fullkommen konkurranse

I praksis har en ofte mellomformer mellom oligopol og fullkommen konkurranse.

I noen bransjer finns det én eller noen få bedrifter som hver står for en betydelig del av den samlede omsetningen, og dessuten én del mindre bedrifter som hver teller lite. Er én av bedriftene betydelig større enn de øvrige, blir gjerne denne bedriften en såkalt prisleder. Det betyr at når den endrer sine priser, pleier de øvrige å endre sine priser tilsvarende. Finnes det noen få dominerende bedrifter i en bransje, vil disse gjerne opptre som oligopolister, mens de små bedriftene i bransjen innretter prisene etter hva de store tar for sine produkter.

I andre bransjer er bedriftene mer jevnstore, og tallet på dem ligger et sted mellom "noen få" (slik det er under oligopol) og "svært mange" (slik det er under fullkommen konkurranse). I slike bransjer kan en få situasjoner som nærmer seg forholdene under fullkommen konkurranse. Den enkelte bedrift vil likevel ha et visst spillerom når det gjelder spørsmålet om hvilke priser den skal ta for sine produkter.

### Merkevare-konkurranse

I mange bransjer rår det merkevare-konkurranse. Det er da flere produsenter av en vare. Den enkelte produsent gir sitt produkt et visst særpreg slik at en kjøper lett kan skjelne mellom dette produktet og produkter framstilt av andre bedrifter. Han prøver også å bygge opp en varemerke-lojalitet hos sine kunder, slik at de passer på at de hver gang kjøper nettopp hans produkter.

Merkevare-konkurranse forekommer både i oligopolistiske bransjer og i bransjer som representerer mellomformer mellom oligopol og fullkommen konkurranse. Eksempler på denne typen konkurranse finner man bl.a. i de bransjene som produserer biler, vaskemaskiner og tannpasta.

Det kan tenkes at en merkevare-produsent, for å få kjøperne mest mulig interessert i sine produkter, tar sikte på å selge

til lavere priser enn konkurrentene. Som alt nevnt er imidlertid mange produsenter redde for å sette i gang såkalte pris-kamper. I stedet for å bruke prisene som det viktigste konkurransemiddelet tar derfor kanskje merkevareprodusenten sikte på å vinne kunder først og fremst ved å gi sitt produkt gode bruks-egenskaper, en tiltalende form og farve og/eller en emballasje som appellerer til kjøperne. Reklamen spiller også en stor rolle i de bransjene hvor det er merkevare-konkurranse. Mange av produsentene i disse bransjene bruker mye penger til reklame for å opprettholde eller helst øke salget av sine produkter.

### Samvirke

For noen varer gjelder følgende: Det er mange produsenter av varen, og ingen har noen stor andel av den samlede produksjonen. Produsentene har dannet en salgsorganisasjon. De leverer sine produkter til organisasjonen, som så selger dem videre.

I Norge har vi salgsorganisasjoner for de viktigste jordbruksprodukter og fiskeslag. Norges Kjøtt- og Fleskesentral og Norges Råfisklag er eksempler på slike organisasjoner. Formålet med disse organisasjonene er å sørge for at bønder og fiskere oppnår inntekter som er høyere og mer stabile enn de ellers ville ha vært.

Det hender også at kjøpergrupper organiserer seg. Det viktigste eksemplet på dette er organiseringen av forbrukere i samvirkelag.

### Arbeidsmarkedet

Arbeidsmarkedet, dvs. markedet for arbeidstjenester, avviker på flere måter fra andre markeder. Det er også en del forskjeller mellom arbeidsmarkedene i ulike land. Her skal vi nøye oss med å si litt om det norske arbeidsmarkedet.

De fleste lønnstakerne i Norge er medlemmer av organisasjoner som er dannet for å ivareta deres interesser. Den viktigste av disse organisasjonene er Landsorganisasjonen i Norge, som har vel  $\frac{1}{2}$  mill. medlemmer, dvs. omtrent halvparten av alle lønnstakere i Norge. Medlemmene i Landsorganisasjonen er fordelt på ca. 40 fagforbund.

Mange av arbeidsgiverne er også organisert. Den viktigste av deres organisasjoner er Norsk Arbeidsgiverforening. Den har tilslutning fra bedrifter som til sammen sysselsetter ca. 1/4 av alle lønnstakere i landet.

En tariffavtale er en avtale som inngås mellom en lønnstakerorganisasjon på den ene siden og en arbeidsgiverorganisasjon eller én eller flere arbeidsgivere på den andre siden. En tariffavtale inneholder bl.a. bestemmelser om lønnssetser og arbeidstid. Oftest gjelder en tariffavtale i ett eller to år.

Tidligere hadde man som oftest forbundsvisse tariffoppgjør, dvs. hver fagforening forhandlet med "sine" arbeidsgivere. I de senere årene har det vært vanlig at de fleste tariffavtalene fastsettes ved samordnede inntektsoppgjør. Ved slike oppgjør forhandler arbeidsgivere og arbeidstakere om lønnssetser for store grupper av lønnstakere, samtidig som bøndene forhandler med staten om prisene på landbruksprodukter. Ved det samordnede inntektsoppgjøret våren 1976 ble nyttet en oppgjørsform som ble kalt kombinert oppgjør. Oppgjøret var en kombinasjon av en avtale mellom lønnstakerne og arbeidsgiverne, en avtale mellom staten og bøndene, og en garanti fra staten om visse sider ved skattepolitikken og den økonomiske utviklingen i avtaleperioden. (Mer om kombinerte oppgjør i del III.)

Når en ny tariffavtale skal inngås, møter representanter for partene til forhandlinger. Blir forhandlerne enige om et forslag til avtale, sendes det ut til avstemning blant dem avtalen skal gjelde for. Denne avstemningen kalles uravstemning. Får forslaget tilstrekkelig støtte under uravstemningen, inngås en avtale i samsvar med forslaget.

En tariffavtale kan ha en helautomatisk eller halvautomatisk indeksklausul. En helautomatisk indeksklausul betyr følgende: Hvis en bestemt prisindeks stiger over et gitt nivå i løpet av tariffperioden, skal lønnssetserne gis bestemte tillegg som er fastsatt i avtalen. En halvautomatisk indeksklausul går ut på at hvis en bestemt prisindeks stiger over et gitt nivå skal det tas opp forhandlinger om revisjon av lønnssetserne. I norske tariffavtaler er indeksklausulen knyttet til Statistisk Sentralbyrås konsumprisindeks.

Blir lønnstakere og arbeidsgivere ikke enige, kan det komme til arbeidskonflikter. Lønnstakernes sterkeste kampmiddel er streik, dvs. at de legger ned arbeids. Arbeidsgivernes sterkeste kampmiddel er lockout, dvs. at de stanser produksjonen. Det betyr at lønnstakerne "lukkes ute" fra sine arbeidsplasser. - Streik og lockout spilte en stor rolle i mellomkrigstiden, men er blitt mye mindre nyttet som kampvåpen i etterkrigstiden.



Det er ved lov fastsatt visse regler for hva partene kan foreta seg hvis de ikke blir enige under forhandlingene om en tariffavtale. Loven tillater således ikke at streik eller lockout settes i verk før en offentlig meklingsmann (riksmeklingsmannen eller en av kretsmeklingsmennene) har forsøkt å få i stand forlik. Først når et slikt meklingsforsøk er mislykket, er arbeidsstans lovlig.

For å unngå streik og lockout når lønnstakere og arbeidsgivere er uenige, nytter man iblant voldgift. Frivillig voldgift går ut på at partene i en konflikt overlater til en bestemt person eller en bestemt gruppe personer å avgjøre de sakene det er uenighet om. Det hender at staten bestemmer at tvister skal avgjøres ved voldgift, enten partene ønsker det eller ikke. Dette kalles tvungen voldgift. Når staten bruker tvungen voldgift i en sak som gjelder lønnssetser, overlates avgjørelsen til en lønnsnemnd. Blant medlemmene er det representanter for lønnstakere og arbeidsgivere, men flertallet i nemnda består av nøytrale personer, dvs. personer som ikke er knyttet til noen av partene i konflikten.

Når lønningene stiger, kan dette skyldes at lønnssetsene er blitt hevet gjennom tariffrevisjoner. Men det kan også ha andre årsaker. I en del bransjer er det vanlig at mange arbeidsgivere betaler større eller mindre tillegg til de tariffestede lønnssetsene, og lønnsøkning kan skyldes økning i slike tillegg. Lønningene kan også øke fordi akkordlønnede lønnstakere klarer å utrette mer enn før. Lønnsøkning som ikke er resultat av tariffrevisjoner, kalles lønnsglidning

#### TEORIER OM SAMMENSETNINGEN AV PRODUKSJONEN

Med "sammensetningen av produksjonen" mener vi produksjonens fordeling på de ulike varer.

Når sosialøkonomene sier at det eksisterer et behov for en vare, mener de at det finnes folk som føler trang til å få denne varen. (Jfr. s. 6)

I en markedsøkonomi er det vanligvis en sammenheng mellom behov og produksjon. Jo større behovet for en vare er, dess mer vil det i alminnelighet bli produsert av den. Det kan tenkes flere årsaker til at man får denne sammenhengen. En

mulighet er at forbrukernes behov blir bestemmende for hva som blir produsert. En annen mulighet er at produsentene makter å få forbrukerne til å føle behov for varer produsentene ønsker å selge.

De som mener at årsaksforløpet som regel går fra behov til produksjon, sier i blant at i en markedsøkonomi er forbrukeren konge. Med det mener de at det er forbrukernes ønsker og beslutninger som blir bestemmende for hva som blir produsert.

I dette kapitlet skal vi beskjeftige oss med teorier som er nær knyttet til idéen om at forbrukeren er konge. I et av avsnittene i neste kapittel skal vi referere en teori hvor det legges større vekt på produsentenes innflytelse.

### Den usynlige hånd

Mange hevder at moderne sosialøkonomi ble født da Adam Smith i 1776 utga boka "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations".

I et av de mest kjente avsnittene i denne boka sier Smith at det enkelte individ er opptatt med å skaffe seg selv fordeler, men at når han gjør dette skjer følgende: "... (han) blir ledet av en usynlig hånd til å fremme et mål han overhodet ikke var opptatt av. Ved å handle i sin egen interesse vil han ofte fremme samfunnets interesser mer effektivt enn om han virkelig prøvde å gjøre det".

Idéen om at innsats for eget beste fremmer samfunnets interesser har spilt en stor rolle i den økonomiske og politiske debatten i de siste tohundre årene. Etterhvert har både presiseringen av denne idéen og argumentasjonen for den gjennomgått en del endringer.

Sterkt forenklet kan teorien om den usynlige hånd skisseres slik: Folk er villige til å betale høye priser for varer de føler et sterkt behov for, mens de ikke er villige til å betale like mye for varer de synes de lettere kan unnvære. Derfor tjener produsentene best når de lager de varene folk føler sterkest trang til å få. Produsentene ønsker å tjene mest mulig, og lager nettopp disse varene. Forholdet kan kort beskrives ved å si at i en markedsøkonomi blir produksjonen tilpasset behovene.

I en mer dyptpløyende drøfting av om produksjonen blir tilpasset behovene i en markedsøkonomi, må vi komme inn på flere forhold vi ikke har berørt i denne skissen av teorien. Bl.a. må vi beskjefte oss med hvor mye som må brukes av produksjonsfaktorene ved ulike alternativer for produksjonen. Det er heller ikke nok å spørre om forbrukerne føler behov for en bestemt vare. Vi må drøfte hva det betyr for dem å få litt mere eller litt mindre av varen. I de to følgende avsnittene skal vi gjennomføre en drøfting hvor vi kommer inn på disse forholdene. - Det er mulig å hoppe over de to avsnittene uten at dette vil skape vanskeligheter for å forstå resten av boka.

Hvilke endringer i produksjonens sammensetning fører til økt behovstilfredsstillelse?

*La oss starte med å se på et sterkt forenklet eksempel.*

*Vi skal tenke oss et samfunn hvor det bare produseres mat og klær, og hvor arbeidsinnsats er den eneste produksjonsfaktor av betydning. Vi skal forutsette at vi kan måle størrelsen av produksjonen. Derfor skal vi snakke om "én enhet mat" og "én enhet klær", men vi skal ikke gå nærmere inn på hvilke enheter det kan være aktuelt å bruke.*

*La oss gå ut fra at samfunnsmedlemmene er i en situasjon hvor tilgangen på mat er såpass god at det vil bety lite for den enkeltes behovstilfredsstillelse om han får økt (eller redusert) sin tilgang på mat med én enhet. La oss også forutsette at tilgangen på klær er så liten at det vil bety mye for den enkelte om han får økt (eller redusert) sin tilgang på klær med én enhet.*

*I en slik situasjon kan det være nærliggende å resonere på følgende måte: Siden tilgangen på mat er god, og tilgangen på klær er dårlig, må det være fornuftig å overføre noe arbeidsinnsats fra matproduksjonen til klesproduksjonen. Det som da tapes i behovstilfredsstillelse fordi man får mindre mat, vil bli mer enn oppveid av det man vinner fordi man får mer klær.*

*Litt ettertanke vil imidlertid vise at dette resonnementet kan være tvilsomt. La oss et øyeblikk forutsette at endres arbeidsinnsatsen i matproduksjonen med et timeverk, vil produksjonen av mat endres med én enhet. La oss også forutsette at det kreves en endring av arbeidsinnsatsen i klesproduksjonen på 50 timeverk for at produksjonen av klær skal endres med én*

enhet. Dette innebærer at for hver klesenhet som vinnes ved å overføre arbeidsinnsats fra matproduksjon til klesproduksjon, tapes 50 matenheter. Det er ikke sikkert at en slik overføring vil øke behovstilfredsstillelsen. Selv om én ekstra matenhet betyr lite, og én ekstra klesenhet betyr mye, kan det tenkes at samfunnsmedlemmene foretrekker å få 50 ekstra matenheter framfor å få én ekstra klesenhet.

Resonnerer vi videre med utgangspunkt i dette eksemplet, når vi følgende konklusjoner:

Skal vi vurdere om behovstilfredsstillelsen i samfunnet kan økes ved å endre sammensetningen av produksjonen, må vi ta hensyn til to forhold. Det ene er hva det betyr for forbrukerne å få litt mer (eller litt mindre) av den enkelte vare. Det andre er hva det betyr for arbeidsinnsatsen om det skal framstilles litt mer (eller litt mindre) av varen.

Behovstilfredsstillelsen vil øke hvis det overføres arbeidsinnsats

FRA

produksjonen av en vare hvor

tapet av behovstilfredsstillelse ved å få en enhet mindre av varen

er lite i forhold til

den arbeidsinnsatsen som spares ved å framstille en enhet mindre av den,

TIL

produksjonen av en vare hvor

økningen i behovstilfredsstillelse ved å få en enhet mer av varen

er større i forhold til

den arbeidsinnsatsen som kreves for å framstille en enhet mer av den.

Vi har holdt oss til et sterkt forenklet eksempel. Også når vi beskjeftiger oss med de samfunn vi finner i praksis, som f.eks. det norske samfunnet av i dag, kan vi spørre om hva man bør produsere hvis målet er å oppnå høyest mulig behovstilfredsstillelse. Den analysen vi da må gjennomføre blir komplisert, bl.a. fordi det til framstillingen av en enkelt vare vanligvis brukes mer enn en produksjonsfaktor. Men hovedlinjene i resonnerer og konklusjoner vil bli de samme.

#### Teorien om at produksjonen blir tilpasset behovene

En variant av teorien om at produksjonen blir tilpasset behovene, kan uttrykkes på følgende måte:

La oss forutsette at hvis produksjonen av en bestemt vare øker, vil hver ny enhet av varen føre til en betydelig økning av behovstilfredsstillelsen.

La oss også forutsette at øker produksjonen av varen, vil hver ny enhet som lages bare kreve en liten økning i innsatsen av produksjonsfaktorer. Produksjonen av en slik vare vil øke. Dette kan begrunnes slik:

1. Fordi det betyr mye for forbrukerne å få mer av varen, vil de konkurrere om å få kjøpt det som finnes av den. Konkurransen fører til at prisen på varen blir høy.
2. Fordi det bare kreves en liten økning i innsatsen av produksjonsfaktorer for å framstille mer av varen, vil kostnadene (i kroner og øre) ved å øke produksjonen være små.
3. Fordi prisen på varen blir høy, og det koster lite å lage mer av den, vil produsentene tjene godt på å lage mer av den.
4. Fordi produsentene tjener godt på å lage mer av den, vil de lage mer av den.

La oss så forutsette at hvis produksjonen av en bestemt annen vare reduseres, vil hver enhet reduksjon bare bety en liten nedgang i behovstilfredsstillelsen. La oss også forutsette at for hver enhet produksjonen blir mindre, spares det store mengder av produksjonsfaktorene. Produksjonen av en slik vare vil avta. (Begrunn påstanden. Lag begrunnelsen mest mulig lik begrunnelsen i punktene 1 - 4 ovenfor.)

Behovene og produksjonsteknikken endres ofte. Skal det være et samsvar mellom produksjon og behov, må også produksjonens sammensetning endres ofte. Resonnementet ovenfor viser at slik endringer vil finne sted. Produksjonsfaktorer vil bli overført

FRA

produksjonen av varer hvor

tapet av behovstilfredsstillelse ved å få en enhet mindre av varene er lite i forhold

det som spares av produksjonsfaktorer ved å framstille en enhet mindre av dem

TIL

produksjonen av varer hvor

økningen i behovstilfredsstillelse ved å få en enhet mer av varene er stor i forhold til

det som kreves av produksjonsfaktorer for å framstille en enhet mer av dem.

Dette betyr at det i en markedsøkonomi finnes en mekanisme ("en usynlig hånd") som bidrar til at produksjonen blir tilpasset behovene.

I denne framstillingen av teorien har vi beskjeftiget oss med en situasjon hvor produksjonen av noen varer øker, mens produksjonen av andre avtar. Sammensetningen av produksjonen kan også endres ved at produksjonen av alle varer øker, men hvor økningen er sterkere for noen varer enn for andre. Ved å foreta en mindre endring i framstillingen av teorien, kan vi få den til å forklare også slike utviklingsforløp.

Oppgave: Finn (a) eksempler på varer eller tjenester som har fått økt andel av den samlede produksjonen, og (b) eksempler på varer eller tjenester som har fått redusert andel av den samlede produksjon. Prøv også i hvert enkelt tilfelle å si noe om hvorvidt endringen i andelen av produksjonen skyldes (a) endringer i behovene, (b) endringer i produksjonsteknikk, eller (c) en blanding av endringer i behov og produksjonsteknikk. Jmfør også s. 3 - 5.

### Samfunnsmessig ineffektivitet i sammensetningen av produksjonen

Uttrykket "samfunnsmessig ineffektiv" kan bety ulike ting. Sier en sosialøkonom at sammensetningen av produksjonen er samfunnsmessig ineffektiv, mener han som oftest at behovstilfredsstillelsen kan bli høyere ved en annen sammensetning av produksjonen enn ved den sammensetningen man har. Det er på denne måten vi skal bruke uttrykket i det følgende.

Teorien om hvordan produksjonens sammensetning bestemmes i en markedsøkonomi, kan utformes på en mye mer presis måte enn vi gjorde det i foregående avsnitt. En slik presis utforming vil gjøre det klart at det i en markedsøkonomi kan finnes flere forhold som kan føre til samfunnsmessig ineffektivitet. I det følgende avsnittene skal vi peke på to av dem.

Noen ord gir positive assosiasjoner, og noen gir negative. De ordene man bruker for å beskrive en bestemt situasjon, kan derfor støtte opp under et bestemt syn på hva som er ønskelig og hva som ikke er ønskelig. Synes du den måten uttrykket "samfunnsmessig ineffektivitet" brukes på her, støtter opp om et bestemt syn på hva som bør være formålet med den økonomiske virksomheten?

### Avvik fra fullkommen konkurranse

En produsent kan se seg tjent med å produsere lite av en vare for derved å oppnå høy pris for varen. Hvis en eller flere produsenter er i en slik situasjon vil sammensetningen av produksjonen som regel bli samfunnsmessig ineffektiv. Ineffektivitet som skyldes dette forholdet vil i alminnelighet bare kunne unngås hvis all omsetning skjer under fullkommen konkurranse.

*Vi skal utdype dette litt.*

*La oss forutsette at vi har å gjøre med en vare som fremstilles og selges av en eneste produsent. Tabellen nedenfor viser avsetningsmuligheter, produksjonskostnader og fortjeneste ved produksjoner på henholdsvis 10.000 kg og 10.200 kg.*

#### Tabell

Produksjon og salg (kg)	Produksjons- kostnader (kr)	Pris <sup>1)</sup> kr/kg	Salgs- inntekter (kr)	Fortjeneste (kr)
10.000	80.000	10.10	101.000	21.000
10.200	81.500	10.00	102.000	20.500

<sup>1)</sup> Med "pris" menes her den høyeste prisen produsenten kan få for varen hvis han skal kunne selge hele produksjonen

Første linje i tabellen viser at det koster kr 80.000 å produsere 10.000 kg. Vi ser videre at skal hele denne produktmengden kunne selges, kan produsenten ikke ta mer enn kr 10.10 pr. kg. Dette gir salgsinntekter på 10.10 kr/kg x 10.000 kg dvs. på kr 101.000. Fortjenesten - som er differansen mellom salgsinntektene på kr 101.000 og produksjonskostnadene på kr 80.000 - blir kr 21.000.

Andre linje i tabellen viser at utvides produksjonen til 10.200 kg, øker produksjonskostnadene fra kr 80.000 til kr 81.500, dvs. med kr 1.500. Vi ser også at skal hele denne produksjonen kunne selges, må prisen settes ned til kr 10.00. (Vi forutsetter altså at skal produsenten utvide salget fra 10.000 kg til 10.200 kg, må han sette ned prisen. Dette er i samsvar med en vanlig erfaring om at jo lavere prisen på en vare er, dess mer kan det selges av den.) Selges 10.200 kg for kr 10.00 pr. kg, får produsenten en

salgsinntekt på kr 102.000, dvs. kr 1.000 mer enn når han produserer og selger 10.000 kg. Økningen i salgsinntekten er mindre enn økningen i produksjonskostnadene. Fortjenesten går derfor ned fra kr 21.000 til kr 20.500. Det lønner seg altså ikke for produsenten å foreta den produksjonsøkningen vi har drøftet.

Er en produksjonsøkning fra 10.000 kg til 10.200 kg samfunnsøkonomisk lønnsom, i den forstand at den bidrar til økt behovstilfredsstillelse? Vi skal resonnerer på følgende måte: I den situasjonen som er beskrevet ved annen linje i tabellen, har forbrukerne vært villige til å betale kr 10.00 også for de sist innkjøpte kiloene av varen. Hvert av de kiloene forbrukerne skaffer seg når de utvider kjøpet fra 10.000 kg til 10.200 kg, er altså verdt minst kr 10.00 for dem. Tilsammen er derfor disse 200 kg verdt minst kr 2.000 for forbrukerne. Produksjonen av disse 200 kg har lagt beslag på produksjonsfaktorer til en verdi av kr 1.500. Siden "de ekstra 200 kiloene" har en verdi for forbrukerne som er større enn verdien av de produksjonsfaktorene som vil gå med for å produsere dem, vil det være samfunnsmessig lønnsomt å produsere dem.

Konklusjonen er altså at den utvidelsen vi har drøftet, er samfunnsmessig lønnsom, men ikke privatøkonomisk lønnsom. Årsaken til dette avviket mellom samfunnsmessig og privatøkonomisk lønnsomhet er at produsenten oppnår mindre for "de ekstra 200 kiloene" enn hva forbrukerne er villige til å betale for dem. Det skyldes at produsenten, for å få solgt disse ekstra kiloene, må selge "de øvrige 10.000 kiloene" billigere enn hva han kan få for disse 10.000 kiloene når han tar sikte på å selge bare dem, og ikke noe mer. Forholdet kan, litt kort, uttrykkes på følgende måte: Det er privatøkonomisk lønnsomt for produsenten å holde igjen på produksjonen, for derved å holde prisen på et høyt nivå. Dette gjør at han ikke er interessert i å foreta en produksjonsutvidelse som vil være samfunnsøkonomisk lønnsom.

Ved å resonnerer videre langs de tankebaner vi har nyttet her, vil vi finne at vi får tilsvarende forhold i et hvert tilfelle hvor en produsent må sette ned prisen hvis han skal få solgt mer. Det er bare når man har fullkommen konkurranse ved all omsetning at ingen slike tilfeller forekommer.

### Eksterne virkninger av produksjonen

Hvis virksomheten i én bedrift får direkte konsekvenser enten for produksjonen i andre bedrifter eller for folks behovstilfredsstillelse, sier vi at virksomheten i "den ene bedriften"



har eksterne virkninger. Eksempler: (1) La oss forutsette at svovelholdig røyk fra en fabrikk virker på produksjonsforholdene på gårdsbruk<sup>1</sup> i fabrikken, dess mer røyk fra dem. Og jo mer røyk, dess mindre avlinger. - Dette er en ekstern virkning på annen produksjon. - (2) La oss forutsette at endel mennesker som bor i nærheten av et mekanisk verksted, føler behov for ro og fred i sitt bomiljø. La oss også forutsette at bråk fra verkstedet gjør det umulig å tilfredsstille et slikt behov. - Virksomheten i verkstedet har då en ekstern virkning som har direkte konsekvenser for folks behovstilfredsstillelse.

I en markedsøkonomi vil eksterne virkninger av produksjonen i alminnelighet føre til at sammensetningen av produksjonen blir samfunnsmessig ineffektiv.

*Vi skal utdype dette.*

*La oss vende tilbake til fabrikken som spyr ut svovelholdig røyk. Vi kan se det slik at de samfunnsmessige kostnadene ved å øke produksjonen i fabrikken består av to deler. Den ene er bruken av de produksjonsfaktorene som trengs for å utvide produksjonen. Den andre er det tapet av avlinger som følger med en utvidelse av produksjonen.*

*De privatøkonomiske kostnadene ved å øke produksjonen i fabrikken består vanligvis bare av det fabrikken må betale for de produksjonsfaktorene som trengs for å utvide produksjonen. I en ren markedsøkonomi vil det ikke få noen økonomiske konsekvenser for fabrikken at avlingene blir redusert. Under slike forhold blir de privatøkonomiske kostnadene ved å utvide produksjonen mindre enn de samfunnsmessige.*

*Forskjellen mellom privatøkonomiske og samfunnsmessige kostnader fører til at produksjonen er mer lønnsom fra et privatøkonomisk enn fra et samfunnsmessig synspunkt. I en markedsøkonomi er det lønnsomheten fra et privatøkonomisk synspunkt som er avgjørende for hvor mye som blir produsert. Foretar vi en nøyaktig analyse av situasjonen, kan vi påvise at de lave privatøkonomiske kostnadene fører til at produksjonen i fabrikken blir større enn hva samfunnet er tjent med. Med andre ord: Sett at man befinner seg i den situasjonen som skapes av samspillet mellom tilbud og etterspørsel. Da vil behovstilfredsstillelsen i samfunnet kunne øke hvis produksjonsfaktorer overføres fra fabrikken over til annen produksjon som ikke har eksterne virkninger.*

*Omfanget av virksomheten i fabrikken kan påvirkes ved at fabrikken må betale en bestemt avgift for hver enhet den produserer. Klarer myndighetene å finne fram til akkurat passe store avgifter, kan man oppnå at fabrikken produserer den mengden som er mest fordelaktig ut fra ønsket om høyest mulig behovstilfredsstillelse. I praksis er det imidlertid vanskelig å finne fram til avgifter som er "akkurat passe store".*

### Inntektsfordelingens betydning for sammensetningen av produksjonen

Enkelte har sammenlignet den måten produksjonens sammensetning blir fastlagt på i en markedsøkonomi, med den måten beslutninger blir truffet på i en demokratisk forsamling. I en slik forsamling er den enkelte med på å stemme over hva som skal gjøres. Det er blitt sagt at i en markedsøkonomi er den enkelte forbruker, gjennom sin etterspørsel, med på å stemme over hva som skal produseres. Varer mange stemmer for - dvs. varer mange etterspør - blir produsert i et stort omfang, mens det blir produsert mindre av varer færre er interessert i.

Vil man bruke denne analogien, bør man ikke glemme at den innflytelse den enkelte har på produksjonens sammensetning, avhenger av hvor stor inntekt han har. Med andre ord, stemmeretten er ikke jevnt fordelt, slik den er ved politiske valg.

Sammenhengen mellom på den ene siden inntekt og på den andre siden "stemmerett når det gjelder produksjonens sammensetning" innebærer at produksjonens sammensetning påvirkes av hvordan inntektene er fordelt. Eksempel: Er inntektene i et samfunn ujevnt fordelt, vil det antakelig bli bygd både luksusboliger og mange primitive boliger. Med en jevnere inntektsfordeling vil det antagelig bli bygd mindre av begge disse typene av boliger, og i stedet mer av middels gode boliger.

*La oss se litt nærmere på et samfunn hvor inntektene har vært svært ujevnt fordelt, og hvor det bare er blitt bygd luksusboliger og primitive boliger. Vil behovstilfredsstillelsen øke hvis man bruker like mye ressurser som før til boligbygging, men går over til å bygge utelukkende middels gode boliger?*

*På dette spørsmålet vil det nok bli gitt ulike svar. Men de fleste sosialøkonomer vil antakelig svare noe i likhet med følgende:*

*Hvis den skjeve inntektsfordelingen opprettholdes, vil en slik omlegging*

av produksjonen føre til lavere behovstilfredsstillelse både for de rike og de fattige. Omleggingen vil etter en tid føre til at alle må bo i middels gode boliger. De fattige vil tape på det. Boligutgiftene vil nemlig da legge beslag på en så stor del av deres inntekter at de ikke får råd til å kjøpe særlig mye annet. - De rike vil også tape på det. Det vil bety en del for dem at de ikke lenger får bo i luksusboliger. Det vil bety mindre for dem at deres boutgifter reduseres, slik at de får mer til kjøp av andre varer.

En annen sak er at antakelig vil mange mene at inntektfordelingen bør endres. Skjer det, vil man få endringer i etterspørselen, og dette vil i sin tur føre til en omlegging av boligproduksjonen bort fra den situasjonen hvor det bare bygges luksusboliger og primitive boliger.

Det vi har pekt på her, kan generaliseres. Sett at man mener at det i en bestemt markedsøkonomi produseres for mye luksusvarer og for lite av varer som dekker viktige behov for den fattigste delen av befolkningen. Vil man endre på dette forholdet bør man gå inn for å endre inntektsfordelingen. Holdes inntektsfordelingen uforandret, vil endringer i produksjonens sammensetning være som regel lite tjenlige som midler til å bedre forholdene for dem som er fattige.

## FORDELINGEN AV INNTEKTENE

### Inntektsforskjellene

I en markedsøkonomi blir inntektene mer eller mindre ujevnt fordelt. Det er flere årsaker til dette, og det er ulike oppfatninger om hvilke årsaker som er de viktigste.

Noen ser inntektsfordelingen - og dermed også inntektsforskjellene - først og fremst som et resultat av en kamp mellom ulike grupper som hver prøver å sikre seg mest mulig av det som produseres. I denne kampen er det flere "frontlinjer". En nokså vanlig oppfatning er at den viktigste av dem går mellom de store lønnstakergrupper på den ene siden og bedriftsledere og kapitaliere på den andre siden. (Mer om dette i del III)

Andre legger størst vekt på at noen inntektsforskjeller er ledd i en mekanisme som - via endringer i arbeidsinnsatsens og kapitalens fordeling på ulike bransjer og bedrifter - sørger for endringer i sammensetningen av produksjonen. De største inn-

tektene oppnås ved å produsere de varene folk føler sterke behov for, og kapitalen og arbeidsinnsatsen flyttes dit inntektene er høyest. (Jfr. s. 3 - 5)

### Tilgangen på arbeidskraft til dårlig betalte yrker

Man skulle kanskje vente at i et samfunn med full sysselsetting ville det være umulig å få folk til å utføre arbeid som betales dårligere enn annet arbeid. Men flere forhold bidrar til at dette ikke er tilfelle.

Eldre mennesker skifter sjelden yrke. De fleste bedrifter er lite interessert i å ansette dem. Dessuten vil mange eldre nødig skifte arbeidsplass fordi dette stiller dem overfor vanskelige tilpasningsproblemer. Et eldre menneske vil derfor oftest fortsette i sitt yrke selv om inntekten blir liten.

De reelle muligheter en ungdom har for å velge blant ulike yrker er gjerne større. Av flere grunner er likevel mange unge villige til å gå inn i yrker som gir dårlige inntekter.

Mange ungdommer foretrekker å bli boende på sitt hjemsted. Er næringslivet på hjemstedet ensidig, vil dette begrense deres valgmuligheter.

Storparten av de best betalte jobbene kan bare oppnås av folk med god utdanning. Noen har ikke de evnene som skal til for å skaffe seg en slik utdanning. Andre har evner, men dårlig økonomi som tvinger dem tidlig ut i arbeidslivet. Miljømessige forhold virker også inn ved valg av utdanning og yrke. Barn av akademikere vil svært ofte ta en akademisk utdanning. De som vokser opp i et miljø hvor det er vanlig å gå tidlig ut i yrkeslivet, vil sjeldnere gi seg i kast med en langvarig utdanning.

Sterk interesse for et bestemt yrke kan også få en jente eller gutt til å søke dette yrket, selv om det er dårlig betalt.

### Debatten om hvordan inntektene bør fordeles

Det hersker ulike oppfatninger om hvordan inntektene bør fordeles.

Et syn er at den enkeltes inntekt bør være proporsjonal med arbeidsinnsatsen.

Ifølge dette prinsippet er det urimelig at kapitaleierne

oppnår inntekter uten å arbeide for dem. Men mye tyder på at hvis eiendomsretten til kapital ikke gir inntekter, får man ikke en privat sparing som er stor nok til å sikre en tilfredsstillende videreutbygging av næringslivet. For noen er dette et sterkt argument mot å la all inntekt bli fordelt etter arbeidsinnsatsen. Til det svarer andre at i så fall kan utbyggingen av næringslivet besørges av staten. Dette svaret tilfredsstiller ikke dem som mener at statsdrevet næringsliv er et lite ønskelig økonomisk system.

En annen konsekvens av prinsippet om inntekt etter arbeidsinnsats er at inntektene ikke skal avhenge av hvilken bransje man arbeider i, men bare av hvor mye man arbeider. Noen mener at hvis dette gjennomføres, ødelegger man den markeds mekanismen som sørger for at sysselsettingens fordeling på bransjer blir tilpasset forbrukernes ønsker (jfr. s. 26). De reiser spørsmålet om hvilke "mekanismer" som da skal bestemme fordelingen av arbeidskraften på de ulike bransjene.

Et annet syn er at inntektene bør fordeles slik at enhver får etter behov. Ifølge dette prinsippet er det rimelig at en familie med mange barn får høyere inntekt enn en enslig person. Prinsippet innebærer også at uføre har rettmessig krav på en tilfredsstillende inntekt, selv om de ikke kan ta del i produksjonen.

Mot prinsippet om inntekt etter behov er det blitt reist de samme innvendinger som mot prinsippet om inntekt etter arbeidsinnsats. Det er blitt hevdet at en gjennomføring av prinsippet om inntekt etter behov vil føre til at den private sparingen blir liten, og til at markeds mekanismen for fordeling av arbeidskraften på de ulike bransjer blir ødelagt. Videre blir det hevdet at hvis den enkeltes inntekt ikke påvirkes av hvor mye vedkommende arbeider, vil en stor del av befolkningen arbeide lite eller ikke i det hele tatt.

Til dette svarer mange at de er enige i at en fullstendig gjennomføring av prinsippet om inntekt etter behov vil reise store problemer. Men de hevder at inntektene kan fordeles etter behov i betydelig større utstrekning enn det gjøres i dag, uten at dette vil skape problemer som det er umulig å løse på en tilfredsstillende måte.

Andre har en annen oppfatning. De legger stor vekt på å få et samfunn hvor "fordelingsmekanismene" virker slik at de oppfordrer til stor og effektiv innsats i produksjonen. Ut fra dette går de imot mange tiltak som er ment å skulle fordele inntektene etter behov. De hevder at raskest vekst i nasjonalproduktet får man i et samfunn hvor "markedsmekanismen" i stor utstrekning får bestemme utviklingen. De hevder videre at rask vekst i nasjonalproduktet gir det beste grunnlag for en høy levestandard i framtiden, og påpeker at jo raskere veksten er, dess flere ressurser kan samfunnet sette inn for å løse sosiale problemer.

I Norge er det i dag langt fra slik at inntektene fordeles etter prinsippet om inntekt etter behov. Men visse deler av skattepolitikken og mye av sosialpolitikken er preget av at de styrende organer et stykke på vei har akseptert dette prinsippet.

Noen personer har et mer "ubehagelig" arbeid enn andre. Ubehaget kan for eksempel bestå i sterk støy eller luftforurensninger. Mange mener at personer med "ubehagelig" arbeid bør ha større timelønn enn andre. Hvis man ser det slik at en times "ubehagelig" arbeid representerer en større arbeidsinnsats enn en times "behagelig" arbeid, er denne oppfatningen i samsvar med idéen om inntekt etter arbeidsinnsats.

Det blir også hevdet at en person som har en viktig stilling, for eksempel som direktør for en større bedrift, bør ha høyere lønn enn andre. Dette er blitt begrunnet med at lønnsforholdene bør være slik at de flinkeste søker de stillingene hvor det er viktigst å ha dyktige folk.

#### Litt om inntektsfordelingen i Norge

Inntektene er jevnere fordelt i Norge enn i de fleste andre land. Det finnes likevel også hos oss noen som tjener ti ganger så mye som de fleste andre, og det finnes noen som tjener mindre enn tredjeparten av gjennomsnittsinntekten.

Tabellen nedenfor gir tall for inntektsfordelingen i Norge i 1970. Tallene bygger på likningsvesenets oppgaver over folks inntekter. Helt korrekte er nok ikke disse tallene.

### Inntektsfordelingen i 1970

Den enkelte husholdnings inntekt (målt i kr)	Andel av husholdningene med denne inntekten (målt i % av alle hus- holdninger)
Under 10.000	14,2
10.000 - 30.000	39,0
30.000 - 50.000	30,4
50.000 - 100.000	15,4
Over 100.000	1,0
	100.0
	=====

I tilknytning til tallene i tabellen kan nevnes følgende:

(1) Inntektene og prisene har steget nokså mye siden 1970. Dette betyr blant annet at det i dag vil være færre enn 14,2% av husholdningene som tjener mindre enn kr 10.000 pr. år.

(2) Mange av dem som i statistikken for 1970 ble registrert som "husholdninger med mindre enn kr 10.000 i inntekt" var enslige som fikk sin inntekt i form av folketrygd.

Likningsvesenets tall viste for øvrig at de 10% av husholdningene som hadde de laveste inntekter i 1970, til sammen hadde 1,7% av de samlede inntektene. De 10% av husholdningene som hadde de høyeste inntekter, hadde til sammen 24,5% av de samlede inntektene.

Innenfor noen yrker varierer inntektene mye. Det finnes også store forskjeller mellom gjennomsnittsinntektene i ulike næringer og yrker. Vi skal her bare peke på to forhold. Det ene er at gjennomsnittlig er inntektene lavere i de primære næringene enn i de sekundære og tertiære næringene. Det andre er at inntektene gjerne er lave i yrker som utelukkende eller hovedsakelig sysselsetter kvinner.

Inntektsfordelingen kan endre seg etter hvert som tiden går. Som en grov karakteristikk av utviklingen i dette hundreåret, kan vi sette opp følgende skjema:

1900 - 1920:	Utjevning av inntektsforskjellene
1920 - 1935:	Økning av inntektsforskjellene
1935 - 1950:	Utjevning av inntektsforskjellene
1950 - 1975:	Noenlunde stabil inntektsfordeling

### NOEN TREKK VED MODERNE MARKEDSØKONOMIER

Forholdene endrer seg raskt i våre dager. Dette gjelder også for markedsøkonomiene. En beskrivelse av dagens markedsøkonomier vil på ren rekke punkter måtte bli nokså forskjellig fra f.eks. en beskrivelse av de markedsøkonomiene man hadde ved begynnelsen av dette hundreåret.

I det følgende skal vi se litt på forholdene i moderne markedsøkonomier. Det finnes imidlertid ulike oppfatninger om hva som er typisk for disse samfunnene. På flere steder i dette kapitlet skal vi derfor nøye oss med å konstatere at noen mener visse ting, mens andre mener noe annet.

#### Større foretak

I mange bransjer er foretakene blitt stadig større. Mye av størrelsesøkningen er kommet gjennom sammenslutninger av foretak. En betydelig del av sammenslutningene har skjedd ved at et stort foretak har skaffet seg eiendomsretten til et eller flere mindre.

Denne utviklingen har en rekke konsekvenser. Vi skal nevne noen av dem.

Mange produkter kan fremstilles mest effektivt i store foretak. Den sterke produksjonsøkningen man har hatt i de moderne markedsøkonomiene i de senere årene, ville neppe vært mulig uten økning i foretakenes størrelse.

Et stort foretak kan bruke mange penger til forskning og produktutvikling. Et lite foretak har langt mindre muligheter for å drive med slik virksomhet. Økningen i foretakenes størrelse har vært et ledd i en prosess som bl.a. har ført til at det for hvert år som har gått er blitt utviklet stadig flere



nye produkter og stadig nye varianter av "gamle" produkter.

Mange store foretak fordeler sin virksomhet på flere bransjer. En slik fordeling gjør vanligvis et foretak mindre sårbart overfor økonomiske endringer. Oppstår det vanskeligheter i en bransje, kan tap på virksomheten i denne bransjen dekkes av fortjenesten i andre bransjer.

Størrelsen på et foretak<sup>er</sup> av betydning for "de sosiale relasjonene" innen foretaket. I et lite foretak kan det være nær kontakt mellom ledelse og ansatte. Denne kontakten må nødvendigvis være fjernere i et stort foretak.

Utviklingen mot større og færre foretak har ført til at det er blitt stadig færre bransjer hvor det hersker noe i likhet med fullkommen konkurranse. Til gjengjeld er oligopol blitt mer utbredt enn tidligere.

Framveksten av de store foretakene har endret matkfordelingen i samfunnet. Den som har en ledende stilling i et stort foretak vil være med på å treffe beslutninger av stor betydning for det samfunnet hvor foretaket driver sin virksomhet.

### Avtar forbrukerens reelle innflytelse på sammensetningen av produksjonen?

Noen mener at i moderne markedsøkonomier får forbrukerne stadig mindre innflytelse på sammensetningen av produksjonen. Dette begrunnes på følgende måte:

Jo høyere den materielle levestandarden er, dess større er produsentenes muligheter for å påvirke behovene. Den amerikanske økonomen J.K. Galbraith sier det slik: "Ingen sulten mann som også er edru, kan bli overtalt til å bruke sine siste dollar til annet enn mat. Men en velfødd, velkledd og på andre måter velforsynt person kan bli påvirket når han skal velge mellom en elektrisk barbermaskin og en elektrisk tannbørste".

Det blir stadig viktigere for mange av produsentene å ha en viss styring over forbrukerne. En rekke produkter representerer lang planlegging og store utgifter før den første

produktenhet sendes ut på markedet. Mens det f.eks. tok fire måneder fra Ford Motor Company ble dannet til den første Ford ble solgt, tar det i dag flere år fra planleggingen av en ny bilmodell starter til modellen er klar til salg. I løpet av disse årene går det med store pengesummer til konstruksjonsarbeider, til utforming og framstilling av spesialmaskiner som skal brukes under produksjonen, og til opplæring av spesialarbeidere. Når den nye modellen er kommet så langt at den kan markedsføres, blir det svært viktig for produsenten å sørge for at forbrukerne hverken finner ut at de heller vil ha andre ting enn biler, eller at de ønsker biler som er forskjellig fra den typen produsenten har satset på. Hvis det faktiske salget blir mye mindre enn det planlagte salget, vil nemlig produsenten tape mange mengder. Tap av denne typen kan i dag bli mye større enn det tapet Ford Motor Company risikerte å få da denne bedriften i 1903 satset på den første Ford-modellen.

Bilbransjen er på flere måter en spesiell bransje. Men forhold som svarer til dem som er skissert her, gjør seg gjeldende i en rekke bransjer. Tidligere kunne de fleste produsenter, uten å tape for mye på det, forholdsvis raskt tilpasse produksjonen etter de "signaler" forbrukerne sender ut ved at de etterspør mye av noen varer og lite av andre. Men i dag er det ofte maktpåliggende for en produsent å få forbrukerne til å etterspørre en bestemt vare produsenten har utviklet. Skjer ikke dette, vil produsenten tape mange penger.

Produsentene har følgelig i dag både større muligheter enn før til å påvirke forbrukerne, og større grunn enn før til å gjøre dette. Påvirkningen er derfor sterkere enn tidligere. Litt fritt oversatt beskriver Galbraith dagens situasjon slik: Initiativet når det gjelder å bestemme produksjonens sammensetning, kommer ikke fra den uavhengige forbruker, ved at han gjennom markedet gir instruksjoner om hva som skal produseres. I stedet kommer dette initiativet fra produsenten. Han kontrollerer det markedet han antas å tjene, og han gjør dette bl.a. ved å forme forbrukeren etter sitt behov.

Få vil være uenige i at det i moderne markedsøkonomier finnes tendenser av den typen som er skissert her. Men det er uenighet om hvor sterke de er. Noen legger meget stor vekt på dem. Andre mener at det fortsatt langt på vei er slik at

"forbrukeren er konge". De begrunner dette bl.a. på følgende måte: Det er lettere å selge varer forbrukerne ønsker enn varer forbrukerne - i et hvert fall foreløpig - ikke ønsker. Under utformingen av sine produkter vil derfor produsentene i høy grad ta hensyn til hva de tror eller vet om forbrukerne ønsker.

### Levetiden til varige forbruksgoder

Med varige forbruksgoder menes biler, vaskemaskiner, TV-apparater og andre forbruksgjenstander som normalt varer en tid.

La oss igjen se på bilprodusentenes problemer. Hvor mange biler som kan selges et bestemt år, avhenger på en avgjørende måte av hvor mange bileiere som dette året ønsker å bytte ut sin gamle bil med en ny. Bilprodusentene kan ta i bruk ulike typer av virkemidler for å bidra til at det skal bli mange slike bileiere.

For det første kan produsentene prøve å lage biler som i en eller annen forstand er bedre enn de bilene som ble laget tidligere. Eksempler: Motoren kan gjøres kraftigere, setene kan gjøres bedre å sitte i, og bilene kan utstyres på en måte som reduserer faren for at bilistene skal bli skadet under kollisjoner. - Slike tekniske forbedringer kan få bileierne til å bli misfornøyde med sine nåværende biler, selv om disse bilene er like gode som da de ble kjøpt.

For det andre kan produsentene, gjennom stadige endringer i bilenes utseende, prøve å få alle andre biler enn de nyeste til å virke gammeldagse. Det er uten tvil en del mennesker som føler seg mest vel når de kjører rundt i en bil av siste modell.

Bil-produsentene har også en tredje mulighet. Ved å bruke materialer som lett ruster, og ved å gjøre den del livsviktige komponenter nokså svake, kan de sørge for at en bil normalt ikke varer særlig lenge. Det vil føre til at hvert år må en forholdsvis stor andel av bileierne skifte ut sine gamle biler.

Vi har hittil holdt oss til bilbransjen. Men tilsvarende forhold finnes i en rekke andre bransjer.

Det er lett å finne eksempler på at varer som er like gode som da de var nye, blir skiftet ut, enten fordi det blir utviklet mer avanserte produkter, eller fordi nye former og farver får tidligere produkter til å virke gammeldagse.

Eksempler: (1) Da farve-TV kom på markedet, var det mange som skiftet ut TV-apparater som viste bilder i svart og hvitt. (2) Nye klesmoter får ofte folk til å kassere klær som er fullt brukbare.

Det er heller ikke tvil om at mange varige forbruksgoder var mer solide i "gamle dager" enn de er i dag. Men det er delte meninger om i hvilken utstrekning dette skyldes at produsentene av hensyn til det framtidige salget lager produktene slik at de slites ut eller bryter sammen raskere enn nødvendig.

Noen sier følgende: Vi tror det er sjelden at en produsent bevisst tar sikte på å forkorte levetiden til sitt produkt. Gjør han dette, vil han få ord på seg for å lage varer av dårlig kvalitet, og det er han ikke tjent med, I den utstrekning levetiden til visse produkter er kortere enn tidligere, skyldes dette først og fremst to forhold. Det ene er at mange produkter er mer avanserte enn tidligere, og derfor mer sårbare. Det andre er at jo mer varig et produkt skal være, dess dyrere er det å framstille det. I dag foretrekker de fleste forbrukere billige varer med forholdsvis kort levetid framfor dyre varer med lang levetid. De valg av kvalitet som produsentene foretar, er således i betydelig grad et resultat av hva folk ønsker. - Forøvrig er det lite rasjonelt å satse på lang produkt-levetid i bransjer hvor utvikling av nye produkter vil føre til at folk etter få år kommer til å ønske å bytte ut det de kjøper i dag.

Andre har en annen oppfatning. De sier bl.a. følgende: Forbrukerne får i dag sjelden valg mellom varer med kort levetid og varer med lang levetid. Vi tror at fikk de slike valg, ville mange velge produkter med lang levetid, selv om disse produktene var noe dyrere enn produkter som må skiftes ut etter kort tid. Vi er heller ikke i tvil om at en rekke produkter med små kostnader kunne få økt sin levetid betraktelig. Når dette ikke skjer, kan vi ikke finne noen annen forklaring enn at produsentene av hensyn til det framtidige salget ser seg tjent med å framstille produkter med kort levetid. Forøvrig

mener vi at mye kunne vinnes hvis en vesentlig del av innsatsen som ytes for å utvikle nye produkter, ble brukt til å utforske mulighetene for å øke levetiden til de varige forbruksgodene. I dag gjøres det alt for lite av dette, og for mye for å finne fram til produktendringer som fører til at godt brukbare produkter blir kassert.

### Reklame

I moderne markedsøkonomier spiller reklamen en stor rolle. Mange mennesker stiller seg kritiske til den, mens andre mener at de positive sidene ved den teller mer enn de negative.

Vi har tidligere gjort rede for at noen mener at reklamen, gjennom sin evne til å skape behov, bidrar til konkurransejag og stress. Vi har også pekt på at andre mener at reklamens evne til å skape behov er sterkt begrenset. (Jfr. s. 6). Vi skal her gjøre rede for en del andre synspunkter fra debatten om reklamen.

De som angriper reklamen nytter bl.a. disse argumentene:

(1) Reklamen støter ofte opp om forkastelige idéer.

Eksempel: Reklamen har i høy grad støttet opp om en idé om at det viktigste ved en kvinne er hennes utseende.

(2) Reklamen gir ofte et falskt bilde av verden. Dette er i alle tilfelle forkastelig. I mange tilfeller skaper også dette falske bildet uberettigede forventninger om hva som kan oppnås ved å bruke bestemte produkter. Noen ganger kan det dessuten skape en følelse av mindreverd.

Eksempel: Reklamen kan fortelle at ved å bruke bestemte skjønnskremere eller ved å bruke produkter som fjerner svettelukt, dårlig ånde eller liknende, kan man bli populær blant andre mennesker. Bildene som er med på å fortelle dette, viser gjerne en verden hvor alle er unge og pene, og hvor alle i siste omgang blir vellykkede. Slik reklame kan skape uberettigede forventninger om hva som kan oppnås ved å bruke kremer og liknende. Den kan også skape eller forsterke følelse av mindreverd hos mennesker som ikke er unge og pene.

(3) Mye av reklamen er sløsing med ressurser.

Eksempel: I vaskemiddelbransjen reklameres det mye. Den enkelte produsent prøver å få folk til å tro at hans produkter er mye bedre enn de andres. I virkeligheten er det ingen vesentlig forskjell på produktene. Tøy, tallerkner og andre ting som vaskes, blir tilfredsstillende rent uansett hvilken produsents produkt man nytter. Den "informasjonen" vaskemiddelreklamen gir forbrukerne, er derfor ikke til noen nytte for dem. Fra et samfunnsmessig synspunkt er derfor denne reklamen en sløsing med ressurser.

De som forsvarer reklamen, argumenterer bl.a. på denne måten:

(1) Mye av reklamen gir informasjon om bruksegenskapene til den enkelte vare, og om hva den koster. Denne informasjonen er nyttig for forbrukerne når de skal prøve å bruke sine inntekter på en fornuftigst mulig måte.

(2) Mange varer produseres mest effektivt når de produseres i store serier. Den moderne reklamen danner en vesentlig del av grunnlaget for at produktene fra en enkelt bedrift skal kunne nå fram til et stort antall forbrukere. Reklamen bidrar derfor i mange tilfelle til en effektiv utnytting av ressursene.

(3) I perioder hvor det er fare for arbeidsløshet kan reklamen bidra til å "holde hjulene i gang".

Oppgaver: (1) Kan du gi eksempler som understøtter et eller flere av de argumentene som er referert ovenfor? -  
 (2) Kan du nevne andre argumenter for eller mot reklame? -  
 (3) Noen mener at en del av reklamen er nyttig, og at en del av den med fordel kunne unnværes. Er du enig i dette? Hvis du er enig, nevnt da eksempler dels på reklame du mener er nyttig, og dels på reklame du mener med fordel kunne unnværes.

#### MARKEDSØKONOMI SOM ØKONOMISK SYSTEM

I debattene om hvorvidt markedsøkonomi er et godt eller dårlig økonomisk system, har man beskjeftiget seg med en rekke temaer. I det følgende skal vi se på noen av dem.

Også dette kapitlet vil i betydelig grad bestå i å gjøre rede for at noen mener visse ting, mens andre mener noe ganske annet.

### Sammensetningen av produksjonen

De fleste tilhengere av markedsøkonomi legger stor vekt på hvordan produksjonens sammensetning blir bestemt under de ulike økonomiske systemer. De argumenterer ofte på følgende måte: I en markedsøkonomi blir produksjonen tilpasset behovene. (Jfr. teorien på s.26) Teoretisk sett kan dette også skje i en sentraldirigert økonomi. I praksis vil det være umulig. I et moderne samfunn finnes mange mennesker, mange bedrifter og et stort antall varer. Det vil være umulig for en enkelt institusjon å ha tilstrekkelig oversikt både over folks ønsker og over produksjonsforholdene i hver bedrift. Hvis et moderne samfunn blir sentraldirigert, vil det derfor nødvendigvis måtte oppstå betydelige avvik mellom hvilke varer det er behov for og hvilke varer som blir produsert.

*Tilhengere av markedsøkonomi forteller i blant en historie for å vise hva som vil kunne skje i en sentraldirigert økonomi.*

*Historien går ut på at de sentrale myndighetene i et land utarbeidet en produksjonsplan for en spikerfabrikk. I første omgang ble det bestemt at fabrikkens skulle produsere et visst antall kg spiker pr. år. Resultatet ble at fabrikkens bare laget store spiker, for med en slik produksjon var det lettest å oppfylle planen. Dette var lite tilfredsstillende. Ved en rekke anvendelser var man nemlig bedre tjent med små eller mellomstore spiker enn med store spiker. Planen ble derfor endret til et kravtom å produsere et visst antall spiker pr. år. Det førte til at fabrikkens gikk over til å lage bare små spiker, for nå var planen lettest å oppfylle hvis fabrikkens nøyde seg med å framstille slike spiker.*

*Historien er neppe sann. Men mange tilhengere av markedsøkonomi mener at den på en poengtert måte illustrerer at det vil være vanskelig for en sentral instans å utforme planer som er så detaljerte at hver variant av den enkelte vare produseres i akkurat den mengden man trenger.*

Neppe noen er uenige i at i et komplisert samfunn vil en fullstendig sentraldirigering av økonomien skape problemer av den typen tilhengerne av markedsøkonomi peker på. Men det er uenighet om hvor store disse problemene vil måtte bli. Det er

også uenighet om hvor store problemer som nødvendigvis følger med ulike "blandingsforhold" i økonomier som har noen trekk som hører hjemme i en ren markedsøkonomi og noen trekk som hører hjemme i en sentraldirigert økonomi.

Blant dem som kritiserer markedsøkonomiene er det mange som mener at i slike økonomier får forbrukerne stadig mindre reell innflytelse på produksjonens sammensetning. (Jfr. s.41 - 42) En del mener dessuten at behovene - dvs. folks ønsker - ofte er et dårlig utgangspunkt for hva som bør produseres. (Jfr. s. 8 - 9 både for en utdyping av dette synet for for innvendinger mot det.)

Kritikerne av markedsøkonomi peker også på at både eksterne virkninger, avvik fra fullkommen konkurranse og flere andre forhold kan påvirke sammensetningen av produksjonen på en uønsket måte. (Jfr. s. 30 - 31). Til dette svarer en del tilhengere av markedsøkonomi at man bør la markedskreftene gjøre "grovarbeidet" med å tilpasse produksjonens sammensetning. Med det mener de at samspillet mellom tilbud og etterspørsel bør bestemme det meste av denne sammensetningen. De sier videre at gjennom påbud, forbud, avgifter og subsidier kan myndighetene sørge for justeringer der produksjonens sammensetning ville bli utilfredsstillende hvis den utelukkende blir bestemt av markedskreftene.

### Inntektsfordelingen

I et samfunn hvor "markedskreftene" bestemmer inntektsfordelingen, blir inntektene ujevnt fordelt. (Jfr. s.38 - 40)

Inntektene kan utjevnes ved at staten beskatter høye inntekter kraftig og overfører penger til dem som tjener dårlig. Men hvis en markedsøkonomi skal virke "etter oppskriften", kan det ikke komme på tale med fullstendig inntektsutjevning. Tar man bort inntektsforskjellene i en markedsøkonomi, da tar man bort et viktig ledd i den mekanismen som sørger for at produksjonens sammensetning påvirkes av endringer i produksjonsteknikk og behov.

I de fleste markedsøkonomier vil myndighetene foreta et kompromiss mellom (1) et ønske om å bevare den mekanismen som sørger for endringer i produksjonens sammensetning, og (2) et ønske om å gjøre inntektsfordelingen jevnere. Det settes



i verk visse tiltak som bidrar til at inntektene blir jevnere fordelt. Men man passer på at inntektsutjevningen ikke går så langt at man får en alvorlig svekkelse av den mekanismen som sørger for endringer i produksjonens sammensetning.

For noen er det et viktig argument mot markedsøkonomi at i markedsøkonomiene blir inntektene ujevnt fordelt.

### Utvikling av ny teknikk

I en markedsøkonomi vil den som forbedrer produksjonsteknikken kanskje oppnå store inntekter. Denne muligheten for sterk premiering av tekniske framskritt gir antakelig en vesentlig del av forklaringen på at produksjon og levestandard i industrilandene i dag er langt høyere enn for noen år siden. Mange mener dette er et viktig argument for å bevare betydelige innslag av markedsøkonomi i vårt økonomiske system. De hevder bl.a. følgende: Det er ønskelig med en fortsatt økning i levestandarden. Det er derfor også ønskelig med en fortsatt effektivisering av produksjonen. En slik effektivisering skjer raskest og sikrest i en markedsøkonomi.

Andre er mer opptatte av at endringer i produksjonsteknikken får konsekvenser ikke bare for produksjonens størrelse og den materielle levestandarden, men også for en rekke andre forhold. Noen av dem hevder følgende: Den senere tids tekniske utvikling har hatt en rekke negative sider. Mange er blitt fremmedgjorte både overfor sitt arbeid og i forholdet til andre mennesker. Ut fra dette og ut fra at vår nåværende levestandard er høy, synes vi det er lite ønskelig at den tekniske utvikling fortsatt skal være rask og ukontrollert. For oss er derfor markedsøkonomiens tendens til å gi en rask teknisk utvikling et argument for å begrense innslagene av markedsøkonomi i vårt økonomiske system.

Et tredje synspunkt er at utviklingen av moderne teknikk øker menneskenes evne til å bruke opp uerstattelige naturressurser. For mange er dette et viktig argument mot en fortsatt rask og ukontrollert teknisk utvikling. For en del av dem er dette også et viktig argument mot moderne markedsøkonomi, fordi man i slike økonomier gjerne får en rask og ukontrollert teknisk utvikling.

Andre hevder at i en markedsøkonomi vil markedskreftene sørge for at det i tide bli utviklet teknikker som bremser på bruken av naturressurser det begynner å bli lite av. De resonnerer på følgende måte: Blir det lite av en naturressurs vil prisen på den stige. Prisøkningen vil gjøre det privatøkonomisk lønnsomt å utvikle produksjonsteknikker som gjør at man for de fleste formål kan klare seg uten denne naturressursen. Slike teknikker vil bli utviklet raskere i en markedsøkonomi enn under andre økonomiske systemer.

### Konkurransesamfunnet

Noen gir følgende beskrivelse av dagens samfunn:

I en moderne markedsøkonomi fører konkurransen mellom bedriftene til at det stilles store krav om effektivitet til dem som skal utføre et arbeide. Noen makter aldri å tilfredsstille disse kravene. Andre makter å tilfredsstille dem en tid, men blir utslitte før de når normal pensjonsalder. Det er en tendens til at kravene blir stadig større. En økende andel av befolkningen stilles derfor utenfor arbeidslivet. De som er i stand til å arbeide, blir i betydelig grad vurdert etter om de oppnår økonomisk framgang eller ikke. Slik framgang oppnår langt fra alle. I en moderne markedsøkonomi føler derfor mange seg som "tapere i kampen for tilværelsen".

Andre mener denne beskrivelsen gir et ufullstendig og noe skjevt bilde av forholdene. De sier bl.a. følgende: Vi, og mange med oss, synes det er inspirerende å møte de utfordringene man kan møte i en markedsøkonomi. Vi ville trives dårligere i et samfunn hvor slike utfordringer ikke fantes. Forøvrig er konkurransen mye mindre på noen områder enn på andre. Den som foretrekker trygghet og et rolig liv framfor utfordringer, kan prøve å ta hensyn til dette ved valg av yrke

### Maktfordeling

I en sentraldirigert økonomi har de sentrale myndighetene stor makt. Mange mener dette både i seg selv er utilfredsstillende, og at det lett fører til overgrep overfor det enkelte samfunnsmedlem.

Noen mener at man i en markedsøkonomi langt på veg unngår maktkonsentrasjon. Til dette svarer andre følgende: En slik

oppfatning kan være riktig når man beskjeftiger seg med samfunn hvor det er fullkommen konkurranse i alle bransjer. Men i moderne markedsøkonomier er innslaget av fullkommen konkurranse lite, og det er oligopol i en rekke bransjer. I slike økonomier har en liten gruppe personer en urimelig stor andel av makten.

- Markedsøkonomi-tilhengeres replikk til et slikt svar vil ofte være denne: Det er riktig at det finnes slike tendenser i moderne markedsøkonomier. Men konsentrasjonen av makt er likevel mye mindre i slike økonomier enn i sentraldirigerte samfunn.

Noen er av følgende oppfatning: Vi ønsker ikke et samfunn hvor bedriftslederne i det private hæringsliv har stor makt. Derimot er det mer akseptabelt om offentlige organer har stor makt. - Andre legger mindre vekt på hvem som oppnår makt. De mener at en hver sterk konsentrasjon av makt er et onde.

#### Andre temaer i debatten om markedsøkonomi

"Full sysselsetting" og "Stabile priser" er økonomisk-politiske målsettinger mange går inn for. En av innvendingene mot markedsøkonomiene er at i slike økonomier kan det være vanskelig å realisere disse målsettingene. - I del III skal vi se nærmere på mulighetene for å oppnå full sysselsetting og stabile priser i en markedsøkonomi.

I en markedsøkonomi vil som oftest kapital og arbeidskraft strømme fra noen distrikter til andre. (I del IV skal vi si mer om dette.) Er disse strømmene sterke, vil det bli stagnasjon eller tilbakegang i enkelte distrikter, mens det oppstår pressproblemer i andre. For noen er dette et sterkt argument mot markedsøkonomiene. Andre legger mer vekt på at slike geografiske flyttinger av kapital og arbeidskraft er ledd i en utvikling som i alminnelighet - i et hvert fall på litt lengre sikt - fører til økt levestandard.

Noen hevder følgende: Hvis myndighetene prøver å gjennomføre en sentral dirigering av økonomien i et komplisert samfunn, vil en stor del av ressursene i samfunnet bli brukt til å utarbeide offentlige planer og til å prøve å kontrollere at planene blir gjennomførte. Dette vil være sløsing med ressurser. Nødvendigheten av å bygge opp et stort byråkrati i sentraldirigerte økonomier er et sterkt argument mot slike økonomier, og

dermed også et sterkt argument for markedsøkonomiene. - Andre svarer til dette at innslagene av byråkrati kan bli store også i en moderne markedsøkonomi. De peker bl.a. på at det i hvert av de største foretakene er ansatt et stort antall funksjonærer. - Til dette blir det replisert at innslagene av byråkrati likevel vil måtte bli langt større i sentraldirigerte økonomier.

### Avsluttende merknader

I dette kapitlet har vi først og fremst beskjeftiget oss med forholdene i markedsøkonomiene. Men for å belyse egenskapene til disse økonomiene har vi også i en del tilfeller drøftet forholdene i sentraldirigerte økonomier.

Antagelig synes de fleste at både markedsøkonomiene og de sentraldirigerte økonomiene har visse negative sider. Er det mulig å finne fram til et økonomisk system som er slik at man unngår både de negative sidene ved markedsøkonomi og de negative sider ved sentraldirigering av økonomien?

En tenkelig mulighet er at man kan komme et stykke på vei i løsning av dette problemet ved å lage en blandingsøkonomi hvor innslag fra rene markedsøkonomier og innslag fra sentraldirigerte økonomier blandes på en annen måte enn tidligere.

Hvor langt man kommer i retning av å unngå både markedsøkonomienes og de sentraldirigerte økonomienes negative sider, avhenger antakelig i betydelig grad av størrelsen på samfunnet.

Enkelte har tenkt seg følgende alternativ. Hvert samfunn består av forholdsvis få mennesker. Det enkelte samfunn produserer selv mest mulig av de varene det bruker, og handelen med andre samfunn er regulert. Slike samfunn vil være nokså oversiktlige. Det vil derfor være mulig å legge fornuftige planer for hva som skal produseres, uten at dette fører til byråkrati. Det enkelte samfunnsmedlem vil i betydelig grad kunne ta del i en slik planlegging.

Når denne idéen vurderes, blir det bl.a. resonnert på følgende måte: Jo færre mennesker det er i et samfunn, dess mer oversiktlig er det, og dess lettere vil det antakelig være å planlegge den økonomiske virksomheten uten at man får noe stort byråkrati. Men jo færre mennesker det er i et samfunn

som produserer det meste av det det bruker, dess mindre muligheter er det for å utnytte stordriftens fordeler. (Med "stordriftens fordeler" mener vi det forhold at mange varer produseres mest effektivt når de produseres i store serier.

Det vil bli sagt mer om dette i del III. I små samfunn som langt på vei er selvforsynte, vil produksjon og forbruk pr. innbygger måtte bli mye lavere enn hva disse størrelsene vil kunne bli i store markedsøkonomier eller i store sentraldirigerte samfunn. Det blir en politisk vurdering hvordan man skal veie mot hverandre (1) et eventuelt ønske om et enkelt og oversiktlig samfunn, og (2) et eventuelt ønske om høy produksjon og høy levestandard.