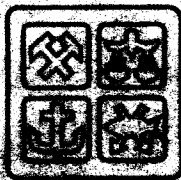


Ct 10880

**PRISNIVÅ
OG
SYSSELSETTING**

AV
GERHARD STOLTZ



NORGES HANDELSHØYSKOLE

UNIVERSITETSFORLAGET

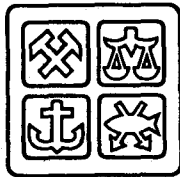
Ct 10880

NORGES HANDELSHØYSKOLE
BIBLIOTEKET

Norges handelshøyskole. Økonomiske avhandlinger. Skrifter ; 6

PRISNIVÅ OG SYSSELSETTING

AV
GERHARD STOLTZ



NORGES HANDELSHØYSKOLE

UNIVERSITETSFORLAGET

88h003010/88h003015

CL 10880

~~338.5~~

~~: 331.5~~

Ex. 2

SKRIFTER
FRA NORGES HANDELSHØYSKOLE
I REKKEN ØKONOMISKE AVHANDLINGER

Denne avhandling er utgitt som nr. 6 i denne skriftrekke. Følgende arbeider er tidligere utkommet:

1. Dag Coward: Økonomisk risiko og usikkerhet bedømt ved avvik fra foretakets planer. 1953.
2. Ole Myrvoll: Studier i arbeidslønnsteorien. 1956.
3. Preben Munthe: Freedom of Entry into Industry and Trade. 1959.
4. Preben Munthe: Produsentens vertikale markedspolitikk som pristeoretisk problem. 1960.
5. Preben Munthe: Horisontale karteller. 1960.

INNHold

	Side		Side
Forord	5	Kapittel 7. 7.2 Prisutvikling, sysselsetting og produksjonsøkning i U.S.A.	70
DEL I			
Kapittel 1. Innledning	7	7.3 Prisutvikling og sysselsettingsforhold i Europa	71
Kapittel 2. Endringer i de enkelte priser	13	7.4 Nærmere om årsakene til prisstigningen i Europa etter 1953	75
2.1 Prisstigning i et marked med fri konkurranse	13	Kapittel 8. Prisutviklingen i Norge i etterkrigstiden	78
2.2 Prisstigning under monopolistiske forhold	15	8.1 Prisutviklingen fram til 1953	78
2.3 Administrert prisutvikling	18	8.2 Prisutviklingen etter 1953	81
2.4 Nærmere drøfting av organisert minsteprisfastsettelse	21	8.3 Drivkreftene i den norske prisutviklingen	85
2.5 Merknader om de ulike slag av prisstigning	24	8.4 Lønnsutviklingen	88
2.6 Synspunkter på prisutviklingen i alminnelighet	25	Kapittel 9. <i>Sammendrag I.</i> Vanskeligheter ved å opprettholde stabilt prisnivå under full sysselsetting	91
Kapittel 3. Prisnivåets bevegelser	26	DEL II	
3.1 Teorier om prisnivået og dets bevegelser	26	Kapittel 10. Valg mellom stabilt prisnivå og andre mål	98
3.2 Investering og sparing	30	10.1 Egenverdien av stabile priser	98
3.3 Påvirkninger fra prisnivåets egen utvikling	30	10.2 Synspunkter på statens plikt til å skape en stabil pengeverdi	98
3.4 Administrert prisstigning	31	10.3 Formuesforskyvninger ved endringer i prisnivået	100
Kapittel 4. Produktpriser, faktorpriser og sysselsetting	33	10.4 Stabilt prisnivå som alternativ til realøkonomiske mål	107
4.1 Produktmarkedet og markedet for produksjonsfaktorer	34	Kapittel 11. Presisering av målene	109
4.2 Prisutvikling og sysselsetting	35	11.1 Målet «full sysselsetting» og andre realøkonomiske mål	109
4.3 Produktivitetsendringer og prisutvikling	38	11.2 Forskjellige prisnivåbegrep	111
4.4 Sysselsetting, prisnivå og økonomisk vekst	41	11.3 Verdssettingsprinsippet: markedspris eller faktor-kostnad	114
Kapittel 5. Prisnivåproblemer i en åpen økonomi	45	11.4 Begrepet stabilitet	115
5.1 Problemstillingen for en åpen økonomi	45	11.5 En sluttmerknad om valg av mål for prisnivået	116
5.2 Prispåvirkninger i en fullstendig åpen økonomi	47	Kapittel 12. Synspunkter på økonomisk politikk	117
5.3 En åpen økonomi med beskyttet hjemmemarked	49	12.1 Generelt om mål og midler i økonomisk politikk	118
5.4 Administrert prisstigning i en åpen økonomi	52	12.2 Pengepolitikk og finanspolitikk	119
5.5 Prisnivåtilpasningen i praksis	52	12.3 Lønns- og prispolitikk	122
5.6 Sluttmerknader	54	12.4 Ytre prispolitikk	126
Kapittel 6. Prisutvikling, sysselsetting og økonomisk vekst i historisk lys	55	12.5 Stabilitet i markedsprisnivået ved direkte fiskale inngrep	128
6.1 Ulike slag av infasjoner	55	12.6 Sluttrefleksjoner om den økonomiske politikken	130
6.2 De langsiktige prisnivåforskyvninger	56	Kapittel 13. <i>Sammendrag II.</i> Valg av mål og midler	131
6.3 Sysselsetting og prisnivå i langsiktig perspektiv	58	Noter	134
6.4 Resultater av økonometriske undersøkelser	60	Litteratur	144
6.5 Prisnivå og økonomisk vekst	63		
6.6 Prisnivå, produksjonsøkning og sysselsetting i Norge	65		
Kapittel 7. Prisstigningen etter den andre verdenskrigen	68		
7.1 Prisutviklingen i korte trekk	69		

Forord

Den utredningen som legges fram her er blitt til på offentlig oppdrag. Ved kongelig resolusjon av 7. juni 1957 ble undertegnede oppnevnt «til å utrede de problemer som knytter seg til prisstabilitet under full sysselsetting og herunder analysere og tilpasse for norske forhold de utredninger som er foretatt i andre land, særlig Sverige».

Det emnet som er angitt for utredningen har i det siste ti-året opptatt økonomer verden over. Både offentlige utredninger og personlige bidrag i form av bøker og tidsskriftartikler er etter hvert blitt meget tallrike. Under slike forhold oppdager en fort at de fleste tanker og synspunkter en kommer fram til har vært hevdet av andre. På den andre siden oppdager en også snart at oppfatningene er svært ulike, og at det analytiske grunnlaget for prisdynamikken er lite tilfredsstillende.

En vanskelighet ved å skrive en utredning som denne er at den skal vende seg til lesere med svært ulike forutsetninger. Dette er det forsøkt tatt hensyn til blant annet ved at analyser og dokumentasjon som ikke er nødvendige for å følge den alminnelige fremstilling er satt med kompress. Dessuten vil det være mulig å gjøre seg kjent med hovedtrekene i tankegangen ved å lese bare innledningskapitlet og de to sammendragkapitlene 9 og 13.

Det er i utredningsoppdraget bedt om en analyse og tilpasning til norske forhold av utredninger fra andre land, særlig Sverige. Det viste seg tidlig lite hensiktsmessig å legge opp arbeidet som en direkte drøfting av utenlandske utredninger. En del av dette materialet er behandlet i et par tidsskriftartikler som er offentliggjort under arbeidets gang. Det er «Britiske synspunkter på inflasjonsproblemene» i *Statsøkonomisk Tidsskrift* 1960, og «Trekk av prisutviklingen i USA» i *Sosialøkonomen* nr. 5, 1961. De svenske utredninger har jeg ikke behandlet særskilt, men leserne vil merke at det er gjort mye bruk av dem som grunnlag for fremstillingen i det følgende. Det gjelder fremfor alt Bent

Hansens *Finanspolitikens økonomiska teori*, som var hans bidrag til den såkalte «Peningvärdeundersökningen». En avsluttende svensk utredning, fra den såkalte «Stabiliseringsutredningen» som fulgte etter «Peningvärdeundersökningen», er nettopp kommet ut, og har ikke vært tilgjengelig under arbeidet.

En utredning fra en gruppe uavhengige eksperter oppnevnt av OEEC i 1959 kom først ut våren 1961. Mitt eget arbeid var da kommet så langt at det ikke var mulig å bygge på det materialet som er lagt fram der eller gå nærmere inn på de synsmåter som gruppen gjør gjeldende. På enkelte punkter er det likevel i det følgende tatt inn henvisninger til OEEC-utredningen.

Ved den ovenfor nevnte kongelige resolusjon av 7. juni 1957 ble det også oppnevnt et rådgivende utvalg for utredningsarbeidet. Det har bestått av Trygve Haavelmo (formann), Johan Einarsen og Ole Myrvoll. Utvalget har gjennomgått både planene for arbeidet, utkast til de enkelte kapitler og til slutt den sammenhengende fremstilling. Jeg har under drøftingene med utvalget fått mange verdifulle råd, og vil få takke dets medlemmer for det givende samarbeid. Det følger selvsagt av utvalgets stilling som rådgivende at det er uten ansvar for feil og mangler ved utredningen.

En foreløpig utgave av utredningen var ferdig i slutten av november 1961 og ble da i stensilert form fordelt til en rekke interesserte. Senere endringer er vesentlig av redaksjonell art.

Under den avsluttende del av arbeidet har jeg fått verdifull hjelp av fru Inger Meyer, Samfunnsøkonomisk Institutt, Norges Handelshøyskole, som har hatt hovedansvaret for korrekturlesningen.

Denne utgave er med fri bruk av satsen trykt som særtrykk av utgaven til Statens trykningskontor. De spesielle utgifter til den er dekket av Norges Handelshøyskoles forskningsfond.

Gerhard Stoltz

DEL I.

Kapittel 1. Innledning.

Prishistorien viser at det har vært stadige bevegelser både i de enkelte priser og i prisnivået som helhet. Perioder med synkende prisnivå har vekslet med perioder hvor nivået har vært stigende. I det tidsrom hvor vi har et noenlunde presist kjennskap til prisutviklingen har likevel de siste vært mest fremtredende.

Pengeverdiens bevegelser er uttrykk for endringene i den mengde varer og tjenester man kan få kjøpt for en pengeenhet. De er derfor nøyaktig omvendte av prisnivåets bevegelser. Stiger for eksempel prisnivået, synker pengeverdien forholdsvis like mye.

Endringer i pengeverdien kan på forskjellige måter føre til fordeler og ulemper for dem som sitter med beholdninger av penger eller har gjort avtaler om bestemte pengebeløp. Det har derfor alltid vært ulike meninger om utviklingen av pengeverdien.

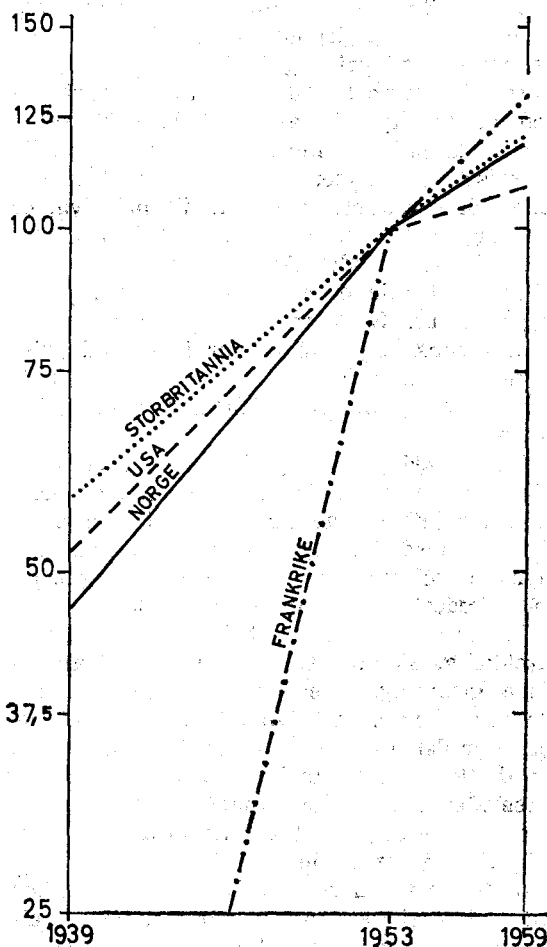
Det har også vært stor usikkerhet om hvor langt myndighetene kunne makte å styre pengeverdien. Under enklere økonomiske forhold kunne man i noen tilfelle føre en nedgang i pengeverdien tilbake til en forringelse av myntenens metallverdi, altså noe som lå klart innenfor myndighetenes kontroll. Myntforringelser har da også gitt opphav til konflikter mellom statsmaktens utøvere og grupper av samfunnets borgere i historiens løp. Men dette var bare en form for endringer i pengeverdien. De variasjoner den kunne bli utsatt for ved at bytteforholdet mellom myntmetallet og varer i sin alminnelighet ble endret hadde man ikke noe herredømme over.

Under moderne pengesystemer kan man fri seg fra påvirkninger av det siste slaget ved å la være å binde pengeenheten til en bestemt metallmengde. Man får da større mulighet for å holde pengeverdien stabil. Men dette stiller myndighetene overfor langt mer krevende oppgaver enn bare å holde fast et metallinnhold i den anvendte pengeenhet. Samtidig fjerner man et bånd som tross alt måtte holde pengeverdiens bevegelser innenfor visse grenser, slik at det samtidig blir åpnet muligheter for større bevegelser.

Folk så lenge på vekslinger i prisnivået som uunngeelige. Denne forestilling hadde sannsynligvis sin rot i det historiske forhold at verdien av pengemetallet regnet i varer kunne variere. Men på grunn av pengesyste-

rets kompliserte struktur fortsatte dette synet å bestå etter at grunnlaget var lagt for en mer bevisst styring av pengeverdien.

Idéen om at man skulle kunne regulere prisnivået gjennom en hensiktsmessig økonomisk politikk er etter hvert blitt mer utbredt. Men samtidig er kravet om at det også bør herske full sysselsetting blitt alminnelig akseptert. I dag er man dessuten sterkt opptatt av at den økonomiske politikken må gi grunnlag for økonomisk vekst. Alt dette legger bånd på politikken. Det er et av de sentrale problemer om, eventuelt i hvor høy grad, målene full sysselsetting, økonomisk vekst og stabilt prisnivå kommer i konflikt med hverandre.



Figur 1.

Den aktuelle bakgrunn for oppmerksomheten omkring dette problemet er prisutviklingen siden slutten av 1930-årene som det er gitt noen eksempler på i figur 1. Den har ført til at prisnivået i så å si alle land er blitt mer enn fordoblet og mange steder har steget til det mangedobbelte. Vi finner en sterk prisstigning også om vi bare ser på den tid som er gått siden avslutningen av den andre verdenskrigen.

I denne etterkrigsperioden har vi i vårt eget land og i mange andre land med en utviklet økonomi også hatt et sysselsettingsnivå som det for mer enn noen få år av gangen neppe har vært oppnådd noe liknende til i moderne tid. Den økonomiske veksten har også vært rask. Det er rimelig at man under slike forhold spør seg om det er noen sammenheng mellom prisstigningen og den høye sysselsettingen.

Det er lett å se at mye av prisstigningen har hatt sin rot i spesielle årsaker, som har vært uavhengige av sysselsettingen. Om sysselsettingen har spilt noen rolle i forbindelse med dem, må det ha vært ved at man for å unngå reelle eller innbilte farer for arbeidsløshet lot være å gjennomføre tiltak som kunne ha bremsert på prisstigningen.

For de første 8—10 årene av etterkrigstiden er det tydelig at spesielle drivkrefter dominerte prisutviklingen. Det som har stilt på spissen problemet om konflikt mellom målene full sysselsetting og stabilt prisnivå, er erfaringene fra siste del av 1950-årene. Det har i denne perioden ikke vært noen spesielle påvirkninger av prisnivået som peker seg klart ut. Selv for denne perioden er det likevel vanskelig å si i hvor høy grad prisstigningen skyldes at det har vært full sysselsetting, og hvor mye den har hatt andre grunner.

Aktualiseringen av problemet om en konflikt mellom målene for sysselsetting og prisnivå har fått mange økonomer til å beskjeftige seg med det. Men enda det er skrevet mye om problemet, er det mye som mangler på en tilfredsstillende forståelse av det.

Det er to grunner til at forståelsen er utilstrekkelig. For det første er selve det analytiske grunnlaget for forståelse av prisenes bevegelser, prisdynamikken, lite utviklet. For det andre er det vanskelig å lese ut av de konkrete erfaringer grunnene til at prisnivået i bestemte situasjoner har endret seg. Det er disse to typer av problemer som behandles i første del av utredningen. Kort karakterisert kan vi si at denne delen handler om de faktiske sammenhenger mellom sysselsetting, økonomisk vekst og prisnivå. Disse

sammenhengene drøftes dels analytisk, dels på grunnlag av historiske erfaringer. Her i innledningskapitlet skal vi gi en kort oversikt over begreper og problemstilling ved denne drøftingen.

Ved siden av de faktiske problemer ved opprettholdelse av stabilt prisnivå under full sysselsetting har vi de vurderingsmessige. De gjelder først og fremst spørsmål om hvordan man skal veie mot hverandre ulike grader av måloppfyllelse hvis det ikke er mulig å nå begge målene (og eventuelle andre mål) fullt ut. Disse problemene er behandlet i andre delen av utredningen. De er skissert ganske kort i slutningen av denne innledningen.

Analysen av prisdannelsen er et av de mest tradisjonsrike felter i økonomisk teori. Den del av pristeorien som er best utviklet, er den som søker å forklare høyden på de enkelte priser. Teorien for utviklingen av de enkelte prisene, eller av prisnivået (dvs. alle priser under ett), er mye mindre tilfredsstillende. Bare som et eksempel på usikkerheten her kan det nevnes at det hersker stor uenighet om hvor sterkt pengemengden (under gitte forutsetninger om produksjonen) vil binde prisnivået.

Vi kan derfor ikke i denne innledningen gi noen kort fremstilling av en alminnelig godtatt dynamisk pristeori. Vi må nøye oss med å gjøre greie for de begreper som nyttes i slike teorier, og skissere et par av de linjer man har forsøkt å arbeide etter.

Den vanlige teori for de enkelte prisenes høyde bygger på at prisene dannes i et marked. Det finnes mange typer av markeder, men den man har analysert mest inngående er en idealisert type som kalles fullkommen frikonkurrans. Den er karakterisert ved at alle kjøpere og selgere er «atomister», hver for seg står de for en ubetydelig del av omsetningen, slik at ingen av dem regner med å kunne øve noen innflytelse på markedsprisen.

Nøkkelt begrepene i et frikonkurransemarked er tilbud og etterspørsel. Ved tilbud av et gode (vare eller tjeneste) mener man den mengde som selgerne under de herskende forhold ønsker å avsette. På liknende måte vil etterspørsel si den etterspurte mengde, dvs. den mengde kjøperne ønsker å avta.

De tilbudte og etterspurte mengdene avhenger av en rekke forskjellige forhold, blant annet av prisen på vedkommende gode, og av prisene på andre varer og tjenester. Man må kunne gå ut fra at omsatt kvantum aldri vil kunne bli større enn den minste av de to mengdene. Hvis ikke prissituasjonen er slik

at de to mengder blir like, vil ikke alle kunne få sine ønsker eller planer om kjøp og salg oppfylt.

Hvis det etterspurte kvantum av en vare er større enn det tilbudte, sier man at det er etterspørselsoverskott i markedet. Når tilbudt mengde er størst har man et tilbudsoverskott eller, som det også ofte sies, negativt etterspørselsoverskott. (For enkelhets skyld taler vi i det følgende bare om etterspørselsoverskott når det som sies gjelder enten overskottet er positivt eller negativt.)

Det har vært et grunnsynspunkt i den vanlige pristeorien at markedsprisen må tilpasse seg slik at alle får gjennomført de transaksjoner de ønsker å gjøre. De som for eksempel ikke fikk sin etterspørsel tilfredsstilt hvis prisen var så lav at det ble et positivt etterspørselsoverskott, ville være villige til å gi en litt høyere pris, for på den måten å trekke til seg tilførsler. På tilsvarende måte ville tilbyderne, om de øynet vanskeligheter med å få avsatt det ønskede kvantum, hver for seg forsøke å øke sitt salg ved å velge en lavere pris. Et etterspørsels- eller tilbudsoverskott skulle derfor ikke kunne bestå.

I eldre teori for prisenes høyde gikk man nærmest ut fra at et etterspørsels- eller tilbudsoverskott var en umulighet. Man tenkte seg forskjellige måter det kunne bli eliminert for noen faktiske transaksjoner fant sted. (F. eks. ved en eller annen form for prøveauksjon.) I nyere, dynamisk pristeori har man derimot tenkt seg at transaksjoner foregår hele tiden til den pris som gjelder i øyeblikket, men at eksistensen av et overskott den ene eller andre veien for en vare fører til en gradvis endring av dens pris.

Det har vært reist forskjellige innvendinger mot å bygge teorier for prisendringene i et frikonkurransemarked på ideen om et etterspørselsoverskott. Grunntanken i kritikken synes å være at man ser det som en nødvendighet for prisen i et slikt marked hele tiden å være tilpasset slik at tilbudt og etterspurt mengde blir like store. Prisendringer vil da bare kunne oppstå ved at selve denne likevektsprisen endres. I dette siste tilfellet kan man si at prisbevegelsene fremkalles av et potensielt etterspørselsoverskott. Den sentrale oppgaven for en teori for prisbevegelsene blir da å forklare de endringer som foregår i likevektsprisen (mens denne i den enklere teori, som bygger på et manifestert etterspørselsoverskott, tas som et datum). De problemer som knytter seg til de to ulike typer av teori for prisbevegelsene kan vi imidlertid ikke ta opp her. I det følgende skal

vi gjøre bruk av begrepet etterspørselsoverskott selv om det teoretiske grunnlaget for det ikke er helt overbevisende.

I et marked med fullkommen fri konkurranse vil et faktisk eller potensielt etterspørselsoverskott være det eneste som kan fremkalle endringer i prisen. Disse endringene blir så å si automatisk tvunget fram ved at hver enkelt kjøper eller selger individuelt gjør ubetydelige tilpasninger. Det er ingen som kan øve noen bevisst påvirkning av markedsprisen.

Straks vi ser på andre markedstyper blir dette annerledes. Hvis enkelte selgere eller kjøpere står i en monopolstilling eller hvis kjøpere eller selgere slår seg sammen i organisasjoner, oppstår muligheter for en bevisst manipulering av markedsprisene. Disse mulighetene er selvsagt ikke uten grenser, men det er et visst spillerom for vilkårlighet i prisfastsettelsen.

Hovedsaken er her at prisene under andre markedsforshold enn frikonkurranse skiller seg fra frikonkurransprisene på to måter. For det første kan en pris bli endret selv om markedssituasjonen er konstant. For det andre kan prisen bli holdt konstant selv om markedssituasjonen endres. Et etterspørselsoverskott (som i monopolistiske tilfelle må defineres på en litt annen måte enn under frikonkurranse) kan vedbli å bestå uten at det skjer noe med prisen, eller prisen kan endres uten at det foreligger et etterspørselsoverskott. I alle disse tilfellene kan vi si at det foregår en manipulering, eller en administrering av markedsprisen. Ettersom monopolistiske bedrifter og sammenslutninger er ganske vanlige i en moderne økonomi er det nødvendig å legge stor vekt på en analyse av prisutviklingen under slike markedsforshold. Mens det i praktisk politikk kanskje har vært en tendens til å oppfatte nesten all prisstigning som en oppadministrering av prisene, har det på den andre siden vært mange økonomer som helt har benektet at noe slikt kunne forekomme.

Enten vi har frikonkurranse eller andre markedsformer — og i det virkelige liv finnes de blandet sammen — vil en analyse av prisbevegelsene for et enkelt marked ikke være tilstrekkelig til å forklare hva som skjer under forskyvninger i det alminnelige prisnivå. De siste bevegelsene kan riktignok analyseres ved mye av den samme tankegang som nyttes for et enkelt marked. Vi kan tenke oss at det for samfunnet som helhet finnes en total etterspørsel etter varer og tjenester, og et totalt tilbud. Prisni-

vået kunne vi da gå ut fra blir satt i bevegelse hvis det er et etterspørselsoverskott for alle markeder under ett. (Det vil stige hvis overskottet er positivt, synke hvis det er negativt.)

Denne tanken bygger imidlertid på en viss forenkling. Et totalt etterspørselsoverskott er selvsagt sammensatt av overskott (positive og negative) for alle markeder. Det at det totale overskott er null kan som et spesialtilfelle bety at alle deloverskottene er null, og da vil alle priser være konstante. Men det kan også bety at man har positive overskott i noen markeder, negative i andre, som rent aritmetisk oppveier hverandre. Noen priser vil da gå oppover, andre nedover. For at prisnivået som helhet skal ligge fast må da prisene bevege seg like lett i begge retninger. Det vil det kanskje ikke være så urimelig å forutsette at de gjør under fri konkurranse.

Saken kan stille seg annerledes når det er opprettet konkurranseregulerende sammenlutninger. De virker ofte gjennom fastsettelse av minstepriser, det vil si forbud mot nedsettelse av prisene når det oppstår et overskottstilbud. Når slike sammenslutninger spiller en stor rolle i samfunnet, vil derfor betingelsen om at det ikke skal være noe etterspørselsoverskott totalt sett, være utilstrekkelig til å sikre stabilt prisnivå.

De sammenhenger man regner med mellom etterspørselsoverskott og endringer i prisnivå vil kunne gjelde for en lukket, men ikke ubetinget for en åpen økonomi. Det siste vil man ha i et samfunn som driver handel med andre. Da vil mange priser være gitt utenfra. Så lenge landet holder faste valutakurser vil et etterspørselsoverskott for de varene dette gjelder ikke påvirke prisnivået, men bare gi seg utslag i høy import. For de varer som ikke må importeres eller ikke er under effektiv konkurranse utenfra kan et etterspørselsoverskott skape prisendringer, men det at noen varer har faste priser legger også bånd på prisvariasjonene for de øvrige. Det er bare hvis valutakursene slippes fri og får tilpasse seg under en lignende markedstilpasning som varer og tjenester at virkningene av et etterspørselsoverskott på prisnivået i en åpen økonomi blir slik vi har fremstilt dem ovenfor.

Når vi skal undersøke sammenhengen mellom prisutvikling og sysselsetting, er det heller ikke alltid tilstrekkelig å se på den totale etterspørsel etter varer og tjenester. Betingelsen full sysselsetting gjelder et bestemt marked, nemlig markedet for arbeidskraft. Om vi oppfatter det samlede tilbud som identisk med samfunnets produksjonsevne ved full utnytting av arbeidskraften, vil et etter-

spørselsoverskott etter varer og tjenester rent automatisk innebære et noenlunde tilsvarende overskott for arbeidskraft og andre produksjonsfaktorer. Dette behøver imidlertid ikke bety at det til enhver tid er et reelt etterspørselsoverskott etter arbeidskraft svarende til det som gjelder for produkter.

Det kan for eksempel tenkes situasjoner hvor bedriftene på grunn av forholdet mellom produktprisene og prisene på produksjonsfaktorene (arbeidslønn m.v.) ikke finner å kunne ta i bruk hele den tilgjengelige mengde av arbeidskraft selv om de kunne ha solgt mere av sine produkter til gjeldende pris.

I en åpen økonomi vil dette kunne gi seg utslag i at man samtidig får arbeidsløshet og importoverskott. Det er i slike situasjoner man kan si at konkurranseevnen er for liten. I en lukket økonomi kan man vente at produktprisene vil stige i forhold til arbeidslønnen, slik at overskottsetterspørselen etter en tid melder seg også i arbeidsmarkedet. Men en slik utvikling kan bli motvirket ved at arbeidslønnen reguleres opp når produktprisene stiger, selv om det ikke hersker noen full utnytting av arbeidskraften.

Også på grunn av endringer i produktiviteten er det nødvendig å holde fra hverandre produkt- og arbeidsmarkedet (eller, mer generelt, markedet for produksjonsfaktorer). Produktivitetsstigning kan for eksempel gjøre det mulig å øke lønningene uten at produktprisene behøver å gå opp. Man kan da ha et visst etterspørselsoverskott i arbeidsmarkedet uten at det nødvendigvis behøver å føre til prisstigning for produkter.

Når produktiviteten øker, slik at man kan få avvik mellom utviklingen av produktpriser og prisene på produksjonsfaktorene, kan det være nødvendig å gi en litt bredere definisjon av begrepet «stabilt prisnivå». Man kan si at prisnivået er stabilt innenfor et område som begrenses av stabilt produktprisnivå på den ene siden og et stabilt faktorprisnivå på den andre siden.

Problemet for en politikk som tar sikte på opprettholdelse av stabilt prisnivå under full sysselsetting, består for en stor del i å holde den totale etterspørsel etter arbeidskraft så høy at alle blir sysselsatt, men samtidig så lav at ikke stigningen i arbeidslønn og andre faktorpriser blir sterkere enn forenlig med stabilt produktprisnivå. Reguleringen av etterspørselen må imidlertid først og fremst ta sikte på etterspørselen etter produkter (som arbeidskraftetterspørselen er avledet av). Denne må tilpasses slik at ikke produktprisene blir drevet i været. Det er derfor et viktig spørsmål om man i en situasjon hvor etterspørselen etter produkter har en slik

størrelse og fordeling at den ikke skaper prisstigning, vil få tilstrekkelig stor etterspørsel etter arbeidskraft.

For et land som vårt, hvor konkurranse utenfra legger bånd på den mulige prisstigning på mange områder så lenge valutakursene holdes fast, er det sannsynlig at vi har atskillig spillerom for svingninger i etterspørselen, som ikke vil gi seg nevneverdige utslag i prisnivået. Eksistensen av sammenlutninger for administrering av arbeidslønnen — fagorganisasjoner — kan dessuten tenkes å gjøre at etterspørselsoverskott etter arbeidskraft ikke gir seg så umiddelbare og sterke utslag i lønnsstigning. Om dette siste er imidlertid meningene mere delte.

På den andre siden gir både utenfra gitte priser og administrering av faktorpriser mulighet for prisnivåforskyvninger som ikke har noen direkte sammenheng med markeds-situasjonen innenlands. Prisstigning som følge av forskyvninger i det ytre prisnivå er imidlertid noe man vil få uansett hvordan sysselsettingen innenlands er. Vi skal derfor ikke gå noe større inn på dem selv om det vel kan tenkes at styrken av deres utslag i det indre prisnivå avhenger noe av den indre markedssituasjon.

Oppadministrering av lønningene kan derimot være påvirket av sysselsettings- og avsetningsforhold, men det er uhyre vanskelig å si hvilken rolle denne påvirkningen spiller. Det er tydelig at andre forhold også kan ha stor betydning. Dette gjør det vanskelig å komme fram til noen generelle konklusjoner om sammenheng mellom sysselsetting og lønnsøking under det moderne arbeidsmarkedsstruktur.

Vi kan analysere prisutviklingen for hele økonomien under ett på lignende måte som i et enkelt marked, slik vi nå har skissert. Det er likevel viktige forskjeller på prisutviklingsprosessen i de to tilfelle. Vi skal nå gjennomgå dem ganske kort.

Så lenge alle andre priser er konstante vil det være forholdsvis snevre grenser for hva prisen på en enkelt vare kan være. Ved høy pris vil etterspørselen skrumpe sterkt inn fordi kjøperne vil forsøke å skaffe seg tilsvarende behovstilfredsstillelse med andre varer. Ved en lav pris vil etterspørselen bli svært stor, fordi kjøperne vil flytte over en del av sin etterspørsel fra andre varer.

Noen slike muligheter for substitusjon finnes ikke for alle varer under ett. En parallell endring i alle priser vil ha lite å si for den samlede etterspørsel, blant annet fordi pengeinntektene stiger helt i takt med prisnivået. Det samlede prisnivå kan derfor

gjennomgå ganske store forskyvninger uten at det behøver å gi seg større utslag i den samlede etterspørsel.

Det som eventuelt kan holde igjen en prisstigning (eller et prisfall) er at publikums nominelle beholdninger av penger (og av andre fordringer på den offentlige sektor) kan holdes konstante. Når vi tar hensyn til at disse størrelsene er rent sosiale fenomener, noe som samfunnet alene skaper, blir det klart at for samfunnet som helhet er det samlede prisnivå en vilkårlig størrelse.

Den enkelte vares pris (under gitte priser for de øvrige) vil avhenge av hvordan folk vurderer den og av hva det reelt sett koster å produsere den. For prisnivået som helhet finnes ikke noen tilsvarende realøkonomisk forankring. De eneste bånd på det er slike som samfunnet selv skaper, for eksempel ved å regulere pengemengden eller — i en åpen økonomi — ved å holde faste valutakurser. Mens man i markedsteorien for den enkelte vare har en likevektspris (som et etterspørselsoverskott driver den faktiske pris henimot) utmerker prisnivået i et videre perspektiv seg ved sin likevektsløshet.

Selv om vi ikke har noen klar og uomtvistet teori for prisnivåets bevegelser tyder fremstillingen foran på at spørsmålet om sammenheng mellom sysselsetting og prisutvikling neppe kan besvares på grunnlag av en teoretisk analyse alene. Det er nødvendig å granske det empiriske materialet vi har om sysselsetting, pris- og produktivitetsutvikling.

I det virkelige liv vil det kunne være forskjellige tendenser som påvirker prisnivået i motsatte retninger. Den faktiske prisutvikling vil da avhenge av styrken i de ulike tendensene. Uttrykt i teknisk preget sjargong vil dette si at det ikke er nok å kjenne den generelle formen på den økonomiske modell (teori) som «forklarer» prisnivåets utvikling, man må også kjenne de numeriske verdier på konstanter som opptrer i modellens relasjoner for å kunne si om full sysselsetting (presisert på en eller annen måte) vil føre med seg prisstigning eller ikke.

For å kunne utlede håndfaste resultater av et empirisk materiale burde man egentlig ha som utgangspunkt en klar og overbevisende teori. For prisnivået er det, som vi har sett, stor usikkerhet om hva som er den riktige eller hensiktsmessige teori. Det er også vanskelig å finne data som kan betraktes som klare manifestasjoner av de sammenhenger vi forutsetter i økonomisk teori.

Vi kan likevel ikke la være å ta opp til gjennomgåelse de viktigste opplysninger vi

har om den faktiske utvikling av prisnivå og sysselsetting. Spesielt er det nødvendig å granske utviklingen etter den andre verdenskrigen. Den har hatt stor betydning for utviklingen av folks oppfatning av hva slags prisutvikling man kan vente seg under full sysselsetting, og det er viktig å få drøftet hvor godt begrunnet denne oppfatningen er.

Tolkningen av de historiske fakta må nødvendigvis bli usikker. Det kunne på mange måter være fristende å gå utenom denne oppgaven. Siden utredninger av økonomiske problemer er ment å skulle være til hjelp for økonomisk politikk, kan vi likevel ikke gjøre det. Politiske handlinger må man velge enten man vet mye eller lite. Man kan ikke vente til man har fått klarlagt problemene til bunns. Som støtte for slike valg må man forsøke å tolke de opplysninger man har selv om man vet at resultatene hviler på usikkert grunnlag.

Dette at problemene i siste instans er politiske har også andre konsekvenser. Det betyr at man må forsøke å gjøre seg opp en mening ikke bare om hvilke tilstander som er mulige, men også om hvilken av de mulige tilstander man helst ser realisert.

Hvilke tilstander det er mulig å realisere under en gitt økonomisk struktur avhenger til en viss grad av hvilke virkemidler man er villig til å bruke. Har man bare adgang til å føre tradisjonell pengepolitikk, for eksempel, vil mulighetene sannsynligvis være mindre enn om man samtidig kan variere forskjellige offentlige inntekter og utgifter.

I teorien kan man tenke seg et nesten ubegrenset utvalg av virkemidler. Men de institusjonelle forhold i samfunnet og folks forestillinger om hva som er forsvarlig politikk vil bli avgjørende for hvilke virkemidler det kan bli aktuelt å bruke.

Hvilke tilstander man helst ser realisert kan uttrykkes på forskjellige måter. Det er ofte slik at man i første omgang stiller opp bestemte mål uten tanke på om det faktisk er mulig å nå dem med de disponible virkemidler eller ikke. Det eneste kravet i denne omgangen er at målene ikke er selvmotsigende. Kombinasjonen stabilt prisnivå og full sysselsetting — for praktiske formål formulert mere presist — kan sees på som slike «idealmål». Hvis begge målene kan nås samtidig er oppgaven bare å finne en riktig kombinasjon av virkemidler. Hvis det derimot er fare for at ikke begge målene kan nås med de virkemidler man har må det gjøres en avveining.

Her kommer vi inn på et av de sentrale problemer som knytter seg til opprettholdelse av et stabilt prisnivå under full sysselsetting: Hvordan skal vi veie mot hverandre avvik

fra hvert av målene? For å kunne si noe om det må vi undersøke hvilke reelle interesser det er som knytter seg til de to mål: Hva betyr gjennomføringen av dem for samfunnet som helhet, og for spesielle grupper?

De interesser som knytter seg til en stabil pengeverdi er først og fremst de som representeres av eiere og skyldnere for forpliktelser fiksert i penger. Under ellers like forhold vil et fall i pengeverdien (prisstigning) bety en realøkonomisk omfordeling fra fordringseierne til skyldnerne, en stigning i pengeverdien en overføring den motsatte veien. Ett av de spørsmål vi må diskutere er imidlertid i hvilken grad forutsetningen «under ellers like forhold» gir en treffende karakteristikk av virkeligheten.

I forbindelse med denne omtale av interesse-motsetningene kan det være på sin plass å si et par ord om en oppfatning som later til å være ikke så helt ualminnelig mann og mann imellom. Den går ut på at prisfall (dvs. stigning i pengeverdien) er en bra ting, mens prisstigning (fall i pengeverdien) er av det onde.

En slik oppfatning kan ikke uten videre godtas. Under konstante produksjonsforhold vil et prisfall gå ut over skyldnerne på nøyaktig samme måten som en prisstigning går ut over fordringseierne. Hvis ikke man akkurat ønsker en slik omfordeling, må et fall i prisene være akkurat like lite ønskelig som en prisstigning.

Noe annerledes kan saken, som antydnet foran, stille seg når det foregår en forbedring av produksjonsforholdene. Da kan ikke både produkt- og faktorprisene holdes konstante. Ved konstante faktorpriser (medregnet fortjeneste) må produktprisene synke, med konstante produktpriser må faktorprisene stige. Ikke i noen av disse tilfellene og heller ikke ved mellomformer hvor fremgangen «deles» på en stigning i faktorprisene og en nedgang i produktprisene, vil fordringseierne og skyldnerne lide tap absolutt sett. Det er her bare tale om forskjellige måter å la de to parter få andel i resultatene av økningen i produksjonsavkastningen. Men det kan ikke uten videre tas som gitt at kombinasjonen av stabile faktorpriser og synkende produktpriser er den beste. Det er et vurderingsspørsmål.

Det har vært svært vanlig i økonomisk litteratur å ta stabilt prisnivå som et nærmest selvfølgelig mål. Om man ikke så noen grunn til å regne med at det ville komme i konflikt med andre mål er en slik holdning lett å forstå. Men selv under slike forhold kan dette målet ikke sies å være fritt for vurderingsinnhold.

Har man ikke noen grunn til å begunstige enten fordringseierne eller skyldnerne kan en eller annen form for stabilt prisnivå være mer rettferdig enn andre alternativ. Om det er muligheter for at gjennomføringen av et slikt mål vil gjøre det umulig å nå mål for sysselsetting, produksjon og lignende — kort sagt, mål for realøkonomien — kommer saken i en annen stilling. Det er da nødvendig å spørre seg om man bør søke en modifisert oppfyllelse av målene for realøkonomien og for prisnivået, eller om den

første eller andre gruppen av mål må få et absolutt fortrinn. Om man kommer til at den ene gruppen av mål bør realiseres fullt ut, er det naturlig å ta opp spørsmålet om ulempene ved at den andre blir oppgitt kan oppveies ved spesielle tiltak.

Alt dette er politiske problemer, hvor avgjørelsen i siste omgang må tas på grunnlag av en politisk vurdering. Det vi kan gjøre i en utredning som denne er bare å legge forholdene så godt som mulig til rette for vurderingen ved å undersøke hva målene innebærer.

Kapittel 2. Endringer i de enkelte priser.

Vi taler gjerne om at prisnivået eller pengeverdien endrer seg. Dette er en forenkling. I virkeligheten er det prisene på de enkelte varer og tjenester som går opp eller ned. For å få grunnlag for en forståelse av prisnivåberegningene er det derfor nødvendig å starte med å undersøke prisendringene for de enkelte goder.

I sosialøkonomisk teori har det vært gjort forholdsvis lite for å trenge inn i problemer ved prisenes bevegelser. I pristeorien har hovedvekten vært lagt på en statisk analyse, som har til mål å forklare høyden på de enkelte priser, ikke prisendringene. Verken for de enkelte priser eller for prisnivået som helhet har man en dynamisk analyse, som kan forklare prisbevegelsene på en tilfredsstillende måte.

Man er likevel etter hvert kommet fram til forståelse av en del trekk ved prisendringene ved en utvidelse av den statiske pristeorien. Vi skal gå gjennom hovedpunktene i de vanlige forklaringer av endringer i prisene ved en slik modifisert statisk tankegang. Siden det aktuelle problem som har fremkalt denne utredning er en stadig stigning i prisene, skal vi for det meste drøfte hvorfor og hvordan prisene stiger. Man vil ofte regne med at nedgang i prisene fremkalles på tilsvarende måte som stigning, bare ved at de samme krefter virker den motsatte veien, men denne regelen gjelder ikke under alle forhold.

Vi skal i dette kapitlet gå gjennom teorien for endringer i prisene i et enkelt marked. Kan vi forklare dem, har vi også noe av grunnlaget for en forklaring på hvordan prisnivået for alle markeder under ett kan endres. Det spørsmålet behandles i kapittel 3.

2.1. Prisstigning i et marked med fri konkurranse.

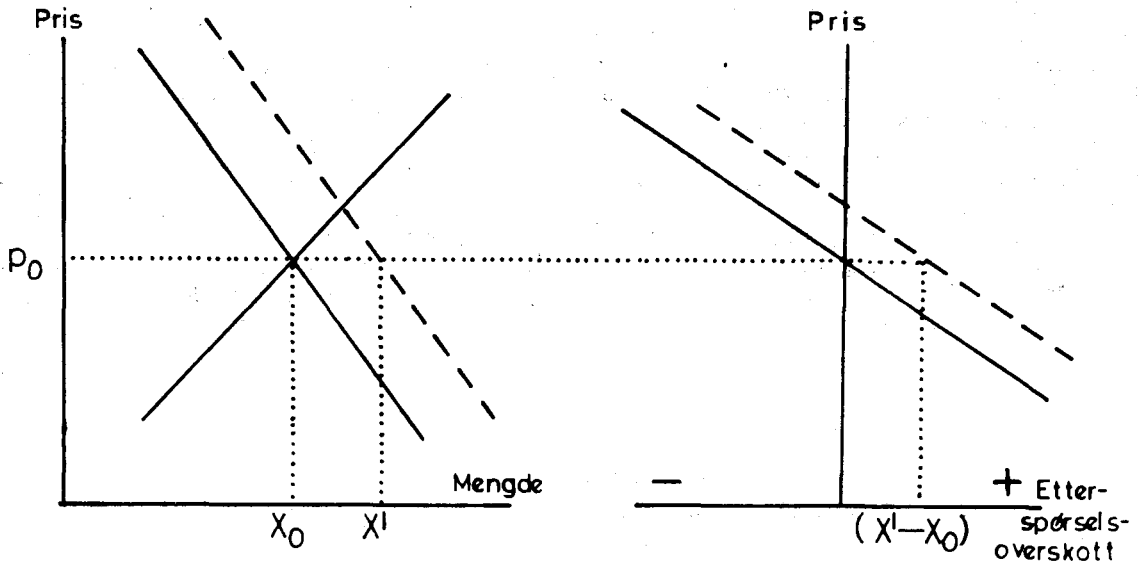
De fleste som kommer til å lese dette vil kjenne den vanlige forklaringen av prisdannelsen for en vare (eller for en tjenesteytelse) under fri konkurranse. Den går ut på at den varemengde de som etterspør varen i markedet ønsker å kjøpe, er avhengig av prisen på varen. Alle andre priser og kjøpernes inntekter er da tenkt konstante. Er varens pris høy, kjøper man vanligvis forholdsvis lite av den, er prisen lav kjøpes det mye.

Tilsvarende vil de som produserer en vare la sine beslutninger om hvor mye de skal produsere bli bestemt av dens pris. Når alle andre priser er konstante vil de som oftest tilby en større mengde jo høyere prisen er. Etterspørernes og tilbydernes atferd beskrives med de velkjente etterspørsels- og tilbudskurver. (Det vanlige tilfelle med fallende etterspørsels- og stigende tilbudskurve er tegnet opp i venstre halvdel av figur 2.)

Det man gjør når man tegner opp slike kurver er å fremsette en forklaring på hvorfor prisen er det den er. Det vil ikke være noen holdbar situasjon om prisen er slik at tilbyderne ønsker å selge mer enn etterspørerne vil kjøpe, eller slik at etterspørerne ønsker å kjøpe mer enn tilbyderne vil selge.

Den forklaringen som ligger i at tilbudt og etterspurt kvantum må være like store, kan presiseres på to måter. Den ene går ut på at prisen alltid, i ethvert tidspunkt, bestemmes ved at denne likheten er oppfylt. Den andre sier bare at likheten mellom de to størrelser er en forutsetning for likevekt i markedet. En slik likevekt er betingelsen for at prisen skal holde seg i ro.

Etter denne siste oppfatningen kan altså prisen til visse tider være forskjellig fra den



Figur 2.

prisen som skaper likhet mellom tilbudt og etterspurt kvantum. For at den siste prisen skal ha noen spesiell interesse må da sammenhengene mellom pris og henholdsvis etterspurt og tilbudt kvantum suppleres med en hypotese om hvordan prisen forandrer seg når den er forskjellig fra denne likevektsprisen.

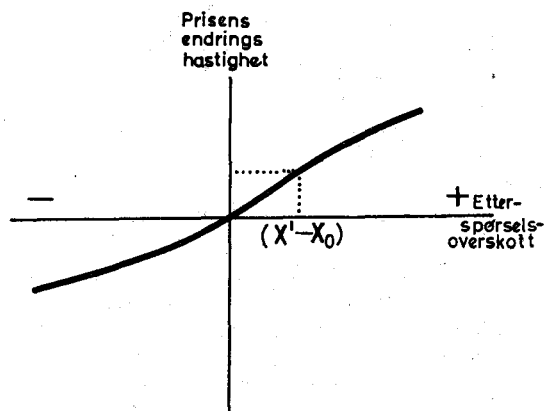
Her står vi overfor et kritisk punkt i overgangen fra den rent statiske til en dynamisk tankegang. En slik overgang er nødvendig for å kunne studere hvordan en størrelse, i dette tilfelle prisen på en vare, forandrer seg. Sammenhengene mellom prisen og etterspurt kvantum, og mellom prisen og tilbudt kvantum, er nemlig begge utledet under en forutsetning om at de enkelte etterspørere og tilbydere som opptrer i markedet er så små at de hver for seg ikke regner med å kunne øve noen merkbar innflytelse på markedsprisen. De tar alle prisen som en gitt størrelse de må tilpasse sitt etterspurte eller tilbudte kvantum etter. Det er derfor vanskelig å se hvordan endringer i prisen skulle kunne oppstå under de forutsetninger som hele resonnetet bygger på.

De fleste forfattere som har beskjeftiget seg med prisdynamikken går utenom denne vanskeligheten ved å overse forutsetningene om den individuelle adferd og postulere en sammenheng mellom hele markedets situasjon og prisendringene. De sier kort og godt at etterspørselen er større enn tilbudet til den pris som råer, vil prisen bevege seg oppover; om etterspørselen er mindre enn tilbudet vil prisen gå nedover. I det første tilfellet sier man gjerne at det hersker et positivt e t t e r-

spørselsoverskott, i det andre et negativt etterspørselsoverskott (eller et tilbudsoverskott). Sammenhengen kan da uttrykkes kort ved å si at endringene i prisen vil ha samme fortegn som etterspørselsoverskottet. Det er helst denne sammenheng det siktes til når man taler om «loven om tilbud og etterspørsel». Hvor stor hastighet prisen endres med, vil avhenge av markedets egenskaper.

Den tolkning av prisdannelsen som går ut på at prisen alltid vil ligge slik at tilbudt og etterspurt kvantum blir like store, kan vi nå se på som et spesialtilfelle av idéen om at prisens endringshastighet avhenger av størrelsen på etterspørselsoverskottet. Det er den tilpasning man får når endringshastigheten er uendelig stor, slik at man får en momentan tilpasning til tilbuds- og etterspørselsforholdene. Det er mulig det finnes markeder hvor tilpasningen går så raskt at man kan betrakte den som om den var momentan. I de fleste tilfeller må man imidlertid regne med at tilpasningen tar tid, det vil si at prisen har en endelig reaksjonshastighet. I oversiktlige og velordnede markeder er hastigheten stor, i mindre oversiktlige markeder vil den prisendringen som følger av det samme etterspørselsoverskott gå langsommere.

Når vi på grunn av markedstilpasningens egenskaper må legge vekt på at reaksjonene tar tid, må vi se på likevektsprisen som en størrelse den faktiske markedspris tenderer mot. Det kan imidlertid hende likevektsprisen blir endret før en slik stasjonært tilstand blir nådd. Den faktiske pris kan komme til å jage etter et mål den aldri når.



Figur 3.

Når vi skal velge mellom teorityper må vi derfor forsøke å vurdere hva det er vi er mest interessert i å forklare. Hvis det er grunn til å tro at det er fruktbart å betrakte likevektsprisen som forholdsvis stabil, og bare undergitt tilfeldige endringer «utenfra», er sannsynligvis modellen med etterspørselsoverskott tilstrekkelig. Ser det derimot ut til at man må legge vekt på å finne linje og system i endringene til selve likevektsprisen, mens forskjellen mellom denne og den faktiske pris synes å være av mindre betydning, trenger vi en annen type av dynamisk pristeori. Det er i dag kanskje særlig denne siste teoritypen det er behov for å få utviklet nærmere.

Selve tilpasningen etter den vanlige dynamiske teori kan gjøres tydeligere ved en enkel figur.

I venstre halvdel av figur 2 er det tegnet opp vanlige etterspørsels- og tilbudskurver (de helt opptrukne kurver). I høyre halvpart er det tegnet opp en kurve som viser etterspørselsoverskottet. Det er lik null ved den pris hvor etterspørsels- og tilbudskurvene skjærer hverandre, negativt når prisen er høyere, og positivt når prisen er lavere.

Mellom dette etterspørselsoverskottet, som det foreligger i et bestemt tidspunkt, og prisens likevektshastighet i dette tidspunkt, er det man tenker seg en sammenheng, som den vi har fremstilt i figur 3.

Akkurat hvilken form den har vet vi lite om, men det følger av alt det vi har sagt hittil, at den må gå gjennom skjæringspunktet for de to aksene i diagrammet. Brattheten på denne kurven er et uttrykk for hvor raskt prisen reagerer.

Vi kan tenke oss at vi har en situasjon med likevekt i markedet, altså med prisen p_0 i figur 2. Hvis nå plutselig den ene av kurvene blir forskjøvet på grunn av en ytre påvirkning, vil denne likevekten bli forstyrret. I figur 2 har vi tenkt oss etterspørselskurven utsatt for en slik forskyvning; den strekede kurven til høyre er den nye etterspørselskurve. Dette fører til at også kurven for etterspørselsoverskottet blir forskjøvet. Til den gamle pris får vi nå et positivt etterspørselsoverskott,

($x' - x_0$). Det er det samme som at vi flytter oss fra null-punktet til punktet ($x' - x_0$) på den vannrette akse i figur 3. Prisen vil da gå over fra å være konstant til å stige.

Det er også lett å se at prisdannelsen i dette tilfelle er i besittelse av stabilitet i den menning dette ord brukes f. eks. i mekanikken: prisen blir, når den avviker fra likevektsverdien, drevet inn mot denne. For etter hvert som prisen stiger avtar etterspørselsoverskottet, og etter hvert som etterspørselsoverskottet går ned, avtar hastigheten i prisstigningen. Jo nærmere markedet kommer det nye likevektspunktet, desto langsommere stiger prisene, inntil stigningen opphører helt når prisen har nådd sin likevektsverdi.

Det kritiske punkt i den vanlige dynamiske modellen bygd omkring begrepet etterspørselsoverskott, er sammenhengen mellom etterspørselsoverskottets størrelse og hastigheten i prisendringene (dvs. kurven i figur 3). Den er bare postulert for markedet som helhet, ikke utledet av adferden til de personer som opptrer i markedet.¹

Vi skal i denne utredningen likevel bli stående ved den vanlige prisdynamikk bygd på begrepet etterspørselsoverskott. Etter den vil en prisstigning i et marked med fri konkurranse oppstå når etterspørsels- og tilbudsforskjellene er slike, at det er et etterspørselsoverskott ved den pris som hersker. Prisendringer vil bare kunne komme i stand ved et etterspørselsoverskott (positivt eller negativt), for er det ikke noen ulikhet mellom tilbud og etterspørsel til gjeldende pris, må det tydeligvis være likevektsprisen som gjelder. Da kan det ikke oppstå endringer i prisen så lenge markedssituasjonen er gitt.

Det er bare endringer i selve markedssituasjonen som kan endre likevektsprisen. De vil også skape et etterspørselsoverskott, som setter den faktiske markedspris i bevegelse. I det spesielle tilfelle at den faktiske pris endres momentant, kan en si at skiftet i markedssituasjonen bare skaper et potensielt etterspørselsoverskott: det ville ha oppstått et reelt etterspørselsoverskott om ikke prisen var blitt endret.

2.2. Prisstigning under monopolistiske forhold.

Alle er klar over at det i svært mange markeder ikke er konkurranseforhold som svarer til det vi i økonomisk teori kaller «fullkommen fri konkurranse». Der hvor det hersker konkurranse tar den gjerne andre former. I en moderne økonomi spiller det man har kalt monopolistisk konkurranse en stor rolle. På noen områder kan dessuten de tekniske forhold ligge slik til rette at enkelte bedrifter får et faktisk (om enn sjelden uinnskrenket) monopol.

I mange av de tilfeller hvor selve bedriftsstrukturen ligger til rette for konkurranse — «fri» eller «monopolistisk» — er det dessuten gjennomført innskrenkninger i konkurransen ved stilltiende forståelse eller ved uttrykkelig avtale bedriftene imellom. Økonomiske sammenslutninger reiser særegne problemer som vi kommer inn på i neste avsnitt. Her skal vi drøfte den vanlige form for monopolistisk pristilpasning.

Det som karakteriserer et monopol eller en monopolistisk stilling for en selger, er at hans avsetning avhenger av hvilken pris han setter på sitt produkt. Selgere kan altså selv fastsette prisen, men den mengde som blir solgt «bestemmes av markedet», eller, mer nøyaktig, av hvordan den etterspørselen som er rettet mot selgeren avhenger av nettopp hans pris.

Under slike forhold kan vi ikke fremstille tilbudet i markedet ved en tilbudskurve, og vi kan derfor heller ikke forklare prisendringer bare ved et etterspørselsoverskott. Men vi kan likevel ha en liknende mekanisme hvis en monopolist konsekvent forsøker å sette sin pris slik at han får den størst mulige fortjeneste under de gitte etterspørsels- og kostnadsforhold.

For en bedrift som står i en monopolistisk stilling må vi skjelle mellom to ting: Den faktiske pris og den pris som gir størst fortjeneste. Den siste svarer på en måte til likevektsprisen under fri konkurranse, men den spiller ikke helt samme rolle. I konkurransemarkedet kan vi postulere en nærmest automatisk tilpasningsmekanisme som driver den faktiske pris mot likevektsprisen. Under monopolistiske forhold er det den enkelte bedrifts tiltak som eventuelt må bringe den faktiske pris i samsvar med den pris som gjør fortjenesten størst. Vi må derfor rette oppmerksomheten mot bedriftenes bevisste handlemåte.

Det første trinn i en drøfting av prisstigningen under monopolistiske markedsforhold, må være å undersøke forskyvningene i den pris som gir størst fortjeneste, og som vi heretter for korthets skyld vil kalle monopolprisen, ved skift i etterspørsel eller kostnader. Her kan vi støtte oss på den vanlige monopolprisanalyse, som viser at et positivt skift i etterspørselen vanligvis vil føre til både at monopolprisen går opp, og til at det kvantum som kan omsettes til den nye monopolpris er større enn det som ble omsatt til den gamle.²⁾ På liknende måte vil et positivt skift i kostnadene føre til at monopolprisen går opp mens monopolkvantum reduseres.

Vi kommer så til det andre problemet: Vil en forskyvning av denne «teoretiske» mono-

polprisen skape et tilsvarende drag på monopolistens faktiske pris, som det et skift i likevektsprisen skaper under atomistisk konkurranse? Her er situasjonen at tilpasningen under monopolistiske forhold på flere måter er forskjellig fra den man har i frikonkurransemarkedet.

Det som først og fremst utmerker det monopolistiske markedet er at monopolisten står fritt med hensyn til om han vil endre prisen når etterspørsels- eller kostnadsforholdene endres. Han vil i alminnelighet kunne holde fast ved sin gamle pris. Om den faktiske pris blir justert etter monopolprisen er delvis et spørsmål om monopolisten virkelig går inn for å gjøre fortjenesten så stor som mulig. Det har vært mye diskutert blant økonomer om denne tanken gir et fruktbart grunnlag for pristeorien for monopolistiske markeder. Det er imidlertid vanskelig å finne overbevisende grunner for at det ikke skulle gi en brukbar første tilnærming til virkeligheten å forutsette at en bedrift i det lange løp vil forsøke å gjøre sin fortjeneste så stor som mulig. Og selv om den av en eller annen grunn ikke utnytter hele sin monopolkraft, er det kanskje ikke grunn til å tro at den vil la «utnyttelsesgraden» av sin monopolistiske stilling gå varig ned ved tilfeldige endringer i etterspørsels- og kostnadsforhold.

Vi må derfor gå ut fra at en endring av monopolprisen i forhold til den faktiske pris vanligvis vil virke som en trekkkraft på den siste. Men det betyr ikke at prisstigningen vil foregå på samme måte som i et marked med frikonkurranse. En monopolistisk bedrift kan vente med å sette opp prisen til den finner tidspunktet gunstig. På den andre siden får man, når reguleringen først settes i verk, gjerne et hopp i prisen, ikke en gradvis stigning.

En viktig grunn til at monopolistiske bedrifter ikke reagerer spontant på endringer i etterspørsels- eller kostnadsforholdene, er at de gjerne vil neglisjere kortsiktige svingninger i etterspørselen. Mens prisene i frikonkurransemarkeder påvirkes av endringer i etterspørselen fra dag til dag, må en monopolist som tar sikte på størst mulig fortjeneste tenke på lengre sikt. Det er fortjenesten i det lange løp han er opptatt av. I et monopolistisk marked vil det ofte være ganske brysomt å endre prisen, og stadige prisjusteringer kan skape irritasjon. Det vil i mange tilfelle være naturlig for en monopolist å vente med en justering av prisen for å se om det er et varig skift som har funnet sted i etterspørselen eller kostnadene. For de siste er imidlertid saken ofte lett å avgjøre. Det blir derfor først og fremst ved

etterspørselsendringer vi vil få en forsinket prisendring. En annen ting, som også kan skape forsinkelse, og som gjelder ved skift både i etterspørsel og kostnader, er at prisendringer av praktiske grunner helst bare foretas periodisk, (f. eks. en gang hvert år eller hvert halvår ved utsendelse av ny prisliste).

Nå er situasjonen at en monopolist vanligvis godt kan bære en slik forsinkelse, og likevel tjene på å øke sin produktmengde slik at han leverer nok til å tilfredsstillende en økt etterspørsel. Før når først prisen må tas som et datum (f. eks. inntil et visst tidspunkt), vil det lønne seg å produsere mer så lenge prisen ligger høyere enn hva det koster å utvide produksjonen.

Om skiftet i etterspørselen er så stort at en del av produksjonsøkningen blir tapbringende, er dessuten en monopolist i den stilling at han ikke behøver å øke produksjonen helt til den tilfredsstillende all etterspørsel. Han kan stanse der hvor en videre utvidelse under gjeldende pris ikke lønner seg, og la den øvrige etterspørsel gå utilfredsstilt. Denne overskytende etterspørselen vil da vise seg som «kø-dannelser». I mange monopolistiske markeder er variasjoner i ordrelistene og lengden av leveringstiden de typiske utslag av etterspørselssvingninger. Det har i forbindelse med forlengelse av ordrelister og ventetider vært talt om «latent inflasjon».³

Vi ser altså at det selv for et monopolistisk foretak som forsøker å oppnå størst mulig fortjeneste, er rimelig å regne med at det kan ta tid før endringer i etterspørselen resulterer i en prisjustering. Det finnes markeder hvor bedriftene må tenke på meget lang sikt, og hvor hensynet til endringer i kostnadene kommer inn som en bremse på lysten til å sette opp prisen. Dette siste kan være tilfelle når en monopolistisk bedrift også er en stor kjøper av produksjonsfaktorer (f. eks. av en spesiell type arbeidskraft), slik at faktorprisen kan bli påvirket av dens disposisjoner. Ved en heving av prisen til det nivå hvor fortjenesten blir størst, kan de økte fortjenester gi anledning til krav om høyere faktorpriser (lønninger). Disse siste vil det under moderne forhold være vanskelig å få nedover igjen. Er det grunn til å tro at etterspørselen med tiden vil gå ned kan det derfor være en klok politikk fra bedriftens synspunkt å la være å ta ut maksimal løpende fortjeneste, selv om den venter at etterspørselen vil holde seg høy gjennom en rommelig tid.⁴

De hensyn vi nå har nevnt har sin rot i bedriftens vurdering av markedsmessige forhold. For monopolistiske bedrifter, særlig for de større av dem, kan også videre poli-

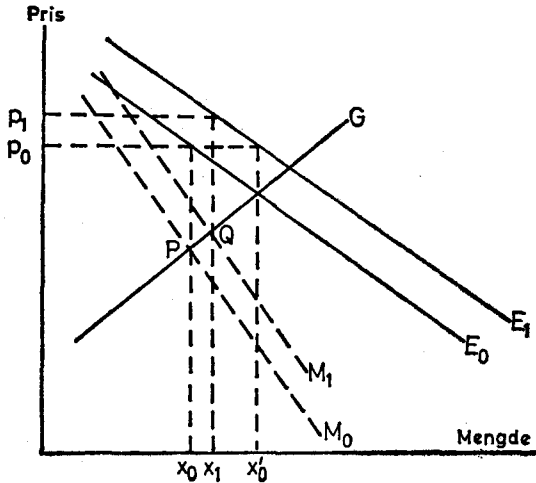
tiske hensyn gjøre seg gjeldende. I vår tid er publikum og statsmaktene på vakt overfor monopolfenomener. Det er i mange land opprettet overvåkningsorganer med rett til å gripe inn mot monopolmisbruk, urimelige priser eller lignende. Det at en bedrift hever prisen om etterspørselen øker, kan lett bli tolket som et forsøk på å «utnytte situasjonen», og kan gi anledning til aksjon fra myndighetenes side.

Å sette opp prisen når kostnadene stiger vil derimot som oftest bli sett på som en berettiget justering. Om etterspørselen i et marked har økt, kan derfor reaksjonen bli at en monopolistisk bedrift i første omgang ikke hever prisene. Men situasjonen kan føre til at den gjør mindre mostand mot presset for å få hevet lønningene og andre faktorpriser, eller eventuelt at den gjennom økt etterspørsel etter produksjonsfaktorer bidrar til å trekke faktorprisene oppover. Når så kostnadsstigningen er et faktum kan bedriften heve sin produktpris.⁵ I slike tilfelle kan det se ut som prisstigningen kommer fra kostnadssiden, mens etterspørselsøkningen for det ferdige produkt i virkeligheten har spilt en avgjørende rolle.

Ved å føre inn hensynet til politiske virkninger har vi gått ut over den rent økonomiske analysen av monopolistiske bedrifters prisreaksjoner. Resultatet av denne analysen kan vi sammenfatte slik: Sålenge rent økonomiske overveielser er avgjørende for prisfastsettelsen i en monopolistisk bedrift, vil varige skift i etterspørselen eller i kostnadsforholdene føre til endringer i prisene. Skift som ventes å bli forbigående vil derimot sjeldnere føre til justeringer. For å skaffe seg grunnlag for en vurdering av om et skift er varig vil bedriftene gjerne, spesielt ved skift i etterspørselen, vente med å justere prisen til en tid er gått fra de merket endringen. Skift i etterspørselen i en periode vil derfor kanskje ikke gi seg utslag før enn i en senere periode, da etterspørselssituasjonen er ganske stabil.

Vi har også sett at hensynet til rettslige eller politiske reaksjoner, spesielt for større bedrifter, kan forsterke disse tendensene til bevisst administrering av prisene som skyldes markedsmessige forhold. Fremdeles kan vi imidlertid si at det er bedriftens økonomiske mål og dens egen vurdering av de ytre forhold som er avgjørende.

Den mulighet for manipulering av markedsprisen som disse bedriftene har, kan imidlertid brukes til å forfølge andre enn rent økonomiske mål. Om ikke bedriftene selv har noen slike hensikter kan myndighetene påvirke dem til det. Myndighetene kan ikke da



Figur 4.

nøye seg med å opptre som passive overvåkere, men må ved andre midler forsøke å gripe inn i bedriftenes adferd. En av de viktigste forskjeller mellom et frikonkurransemarked og et monopolistisk marked er nettopp at en kan få bedriftene til å administrere prisen etter bestemte politiske hensyn istedenfor å følge den fremgangsmåten som gir størst fortjeneste.

Den økonomiske analyse i dette avsnittet kan ved enkle hjelpemidler gjøres litt mere presis.

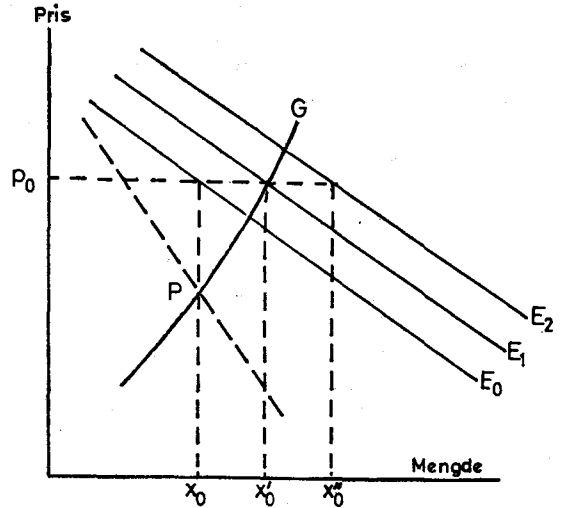
Lesere som har gjennomgått fremstillingen av monopolistisk prisfastsettelse i en vanlig lærebok i sosialøkonomi vil kjenne betingelsen for maksimering av monopolinntekten. Den kan uttrykkes ved at grenseinntekten skal være lik grensekostnaden. Det punkt i et pris-kvantum diagram hvor denne betingelsen er oppfylt bestemmer både monopolkvantum og monopolpris.

Forholdet er illustrert i figur 4, der E_0 er opprinnelig etterspørselskurve, og G grensekostnadskurven. M_0 er grenseinntakskurven avledet av E_0 . I dens skjæringspunkt med G -kurven, P , er pris og kvantum henholdsvis p_0 og x_0 . Ved at etterspørselskurven endres til E_1 får vi grenseinntakskurven M_1 , og skjæringspunktet Q , som gir verdiene p_1 og x_1 på pris og kvantum.

Hvis grensekostnadskurven hadde vært synkende kunne et skift i etterspørselskurven under visse betingelser ha ført til at monopolprisen gikk ned. Det samme kunne ha skjedd under spesielle betingelser på etterspørselskurvens form. Det er imidlertid grunn til å tro at figur 4 representerer det vanlige tilfelle.

At et skift i grensekostnadskurven under konstant etterspørselskurve vil føre til et skift i monopolprisen i samme retning, er lett å se av helningsretningen på grenseinntektskurven.

Hvis situasjonen er at bedriften har etablert prisen p_0 og ikke ønsker å endre den før en viss tid er gått, vil skiftet i etterspørselen i



Figur 5.

første omgang føre til at produksjonen øker fra x_0 til x'_0 . Differansen $(x_0 - x'_0)$ kan vi se på som et slags etterspørselsoverskott, selvom det blir tilfredsstillt. Det dreier seg om et overskott av omsatt kvantum ut over det monopolisten hadde planlagt å omsette. At det vil lønne seg for ham å fremstille dette kvantum i tillegg så lenge han betrakter prisen som fast, ser vi av at prisen p_0 slik figuren er tegnet selv ved kvantum x_0 er større enn grensekostnaden.

Det siste behøver ikke være tilfelle. Figur 5 illustrerer hvor langt det gjelder. Prisen p_0 og planlagt kvantum x_0 er her fastsatt ut fra den oppfatning at etterspørselen er representert ved kurven E_0 . Hvis kurven i stedet er E_1 vil monopolisten til prisen p_0 inntil videre kunne levere kvantum x'_0 . Dette er også det meste han vil produsere ut fra rent økonomiske overveielser. Ved dette kvantum blir nemlig prisen lik grensekostnaden. Ved større produksjon vil den overskytende del være ulønnsom. Hvis etterspørselen har økt fra E_0 helt til E_2 vil vi derfor inntil videre få en situasjon hvor bare en del av «etterspørselsoverskottet», $(x'_0 - x_0)$, blir tilfredsstillt. Den andre delen, $(x''_0 - x'_0)$, viser tilveksten i ordresreserven.

2.3. Administrert prisutvikling.

Vi så i slutningen av forrige avsnitt at under monopolistiske forhold kan en bedrift føre prispolitikk. Den kan blant annet, som det ble nevnt, la være å sette opp prisen fordi om etterspørselen øker, hvis den av en eller annen grunn finner det lite hensiktsmessig. For private bedrifter i monopolistiske markeder venter vi likevel at skift i etterspørselen eller kostnadene før eller senere vil gi seg utslag i prisene i samme retning.

Det finnes imidlertid i det moderne samfunn viktige sektorer hvor prisene administreres etter andre prinsipper. Det gjelder

blant annet på områder hvor vi har offentlige monopolbedrifter eller hvor de private monopolistiske bedrifter er underlagt direkte offentlig kontroll. Disse bedriftene har ikke til mål, eller får ikke adgang til, å skaffe seg størst mulig fortjeneste. Deres mål sies gjerne å være kostnadsdekning, eller en rimelig fortjeneste. I en del tilfelle kan de også fastsette prisen slik at den gir publikum adgang til hva man vel betrakter som en rimelig behovsdekning, selv om en slik prispolitikk fører til underskott.

For sektorer hvor virksomheten er organisert på denne måten er det ikke noen nødvendig sammenheng mellom markedssituasjonen og prisbevegelsene. Man kan lett komme opp i situasjoner hvor økt etterspørsel fører til prissenkning og redusert etterspørsel til prisøkning. Stort sett er likevel prisene i de markeder vi nå taler om forholdsvis stabile. Men de har egenskaper som kan gjøre dem til et spesielt problem i visse situasjoner. Den viktigste er kanskje at de reagerer langsomt på kostnadsøkning. En meget stor del av kostnadene kan være faste. Om en bedrift f. eks. tar sikte på en rimelig regnskapsmessig fortjeneste, vil den ikke sette opp prisene selv om den realkapital den bruker er steget i pris, før tiden til fornyelse av realkapitalutstyret kommer. Samtidig som dette forholdet kan bidra til å holde igjen prisnivåets stigning i en periode hvor alle andre priser går oppover, kan det føre til at en avsluttet prisstigning i de ikke-administrerte markeder skaper en stigning i prisene på ytelsene til offentlige eller offentlige kontrollerte monopolbedrifter lenge etterpå.

Det er også en annen ting som kan få slike bedrifter til å «administrere opp» sine priser. Det er en økning i renten på deres lån. Etter det vi nå kan kalle gjengs teori for både fri konkurranse og monopolistiske markeder skal renten ikke gi seg slike utslag. Når den gjør det her er det fordi offentlige monopoler og bedrifter som fastsetter prisene på lignende måte som dem, har en utnyttet monopolkraft. En renteøkning kan få dem til å utnytte sin monopolstilling noe sterkere enn før for å holde sitt regnskapsmessige resultat uforandret. Som vi så i forrige avsnitt kan noe lignende også gjelde private bedrifter om de for eksempel føler seg under offentlighetens overvåking.

De offentlige og offentlig kontrollerte monopoler kan ha ulike målsetninger, og de vil ikke reagere etter et fast skjema. De reaksjonene som er antydnet her må nærmest karakteriseres som sannsynlige eksempler. Hovedsaken er imidlertid at vi for å forstå prisdynamikken i et moderne samfunn må holde

klart for oss at vi har betydelige sektorer av næringslivet hvor det ligger i sakens natur at prisene må bli administrert uavhengig av markedssituasjonen.

Når vi undersøker markedsstrukturer i et moderne samfunn oppdager vi også snart at administrering av priser ikke er begrenset til de tilfelle hvor bedriftene har en dominerende stilling i markedet. Den kan komme inn også i markeder hvor tallet på både tilbydere og etterspørere er stort. Deres antall kan gjerne være så stort at den enkeltes markedsandel er ubetydelig og forutsetningene for fullkommen fri-konkurranse altså er til stede. Det kan skje på to måter: ved offentlig prisregulering og ved organisert samarbeid mellom bedriftene.

Under prisregulering kan man ved bestemmelser om maksimalsatser binde de enkelte priser, og dermed hindre at de utvikler seg slik som markedsforholdene ville ha ført til. En prisregulering vil bli påvirket av hva myndighetene eller folk i sin alminnelighet ser på som en rimelig pris. Prisutviklingen på kontrollerte områder vil derfor komme til å følge mye de samme linjer som prisene til offentlige monopoler m. v. Et eksempel på dette har vi her i Norge i boligsektoren. (En prisregulering rettet mot private produsenter reiser imidlertid, særlig når det er mange av dem, en rekke problemer, som man ikke har ved offentlige monopoler. Spesielt kan det være vanskelig å sikre at ikke den reelle pris endres i forhold til den nominelle.)

Priser fastsatt ved offentlig prisregulering vil som oftest være maksimalpriser,⁶ og hensikten med dem er å hindre et etterspørselsoverskott i å skape prisstigning. Det blir derimot gjerne satt opp ved en kostnadsstigning. Hva dette betyr for prisutviklingen er i prinsippet forholdsvis enkelt og greit å forstå.

Den offentlige prisregulering står derfor i mye av den samme stilling som prisfastsettelsen ved offentlige monopoler og liknende: den hindrer at et etterspørselsoverskott får gi seg umiddelbart utslag i prisstigning. Den administrering av prisene som foretas av private sammenslutninger virker derimot på en annen måte.

De konkurranseregulerende sammenslutninger fastsetter gjerne minstepriser. Det finnes også mere vidtgående former for konkurranseregulering, hvor sammenslutningen kan drive en eller annen form for monopolprisfastsettelse. Til disse formene hører blant annet de store salgsorganisasjoner med massetilslutning i jordbruket, skogbruk og fiske. Sammenslutninger som sentraliserer eller dirigerer salget vil i sin prispolitikk for en stor del bli påvirket av de samme hensyn som

monopolistiske foretak, og vi behøver ikke gå nærmere inn på deres forhold her. Minstepris-organisasjonene har derimot egenskaper som det er nødvendig å undersøke nærmere.

Det er spesielt to ting som karakteriserer slike minsteprismarkeder: prisen kan bli satt opp uten at det finnes et etterspørselsoverskott, og den vil bli hindret i å gå ned om det hersker et negativt etterspørselsoverskott.

Det første har sitt grunnlag i det enkle faktum at både en gruppe som helhet, og under rimelige forutsetninger, hvert enkelt medlem vil tjene på at prisen blir høyere enn under fri konkurranse. Men samtidig er minstepris-organisasjonene avskåret fra å drive en full monopolistisk utnyttelse av markedet, fordi medlemmene så å si er «overlatt til seg selv». Et av de sentrale tilpasningsproblemer er for de enkelte medlemmer å fastsette det kvantum de vil tilby til den fastsatte pris.

Hvis organisasjonen skal ha noen reell betydning må den imidlertid sette prisen høyere enn den pris som gir likhet mellom tilbudt kvantum for alle tilbyderne tilsammen og den samlede etterspørselen. Det vil med andre ord si at om markedet skulle være i likevekt sett fra de enkelte deltakeres synspunkt vil prisen bli regulert opp. Det trenges ikke noe etterspørselsoverskott for at prisstigning skal oppstå.

Hvor mye en organisasjon vil heve prisen over den pris som ellers ville ha blitt etablert er det vanskelig å si noe generelt om. En sammenslutning som bare dekker et enkelt marked eller en mindre del av økonomien vil imidlertid ikke kunne skru opp prisen så sterkt i været. Den vil bare kunne gå et stykke over frikonkurranseprisen. Ellers vil ulempene ved ikke å få avsatt så mye som de ønsker kunne få en del av medlemmene til å bryte ut.

Vi kan derfor godt forestille oss at det eksisterer et likevektsnivå for den organisasjonsmessig fastsatte minstepris, et nivå hvor organisasjonen ikke vil forsøke å sette prisen mere opp. Men ved denne prisen vil ikke de enkelte tilbydere befinne seg i likevekt i den forstand at de får avsatt akkurat det de ønsker. Det er oppstått et tilbudsoverskott, som ikke elimineres av en automatisk markedstilpasning. Det vil si det samme som at produksjonsmulighetene ikke blir nyttet fullt ut.

I dette siste forhold ligger kjernen til en konflikt mellom stabile priser og full utnyttelse av ressursene: Gjennom sammenslutninger forsøker de forskjellige grupper å skaffe seg større inntekter ved å sette opp prisene

selv om etterspørselen bare er akkurat så høy at ressursene blir fullt utnyttet. For å få dem til å la være med det er det ikke tilstrekkelig å «skape balanse mellom tilbud og etterspørsel», som det ofte sies.

Det vil likevel være nødvendig å unngå et positivt etterspørselsoverskott. Et slikt overskott i markedet vil nemlig i de fleste tilfelle sannsynligvis gjøre organisasjonene desto ivrigere etter å heve prisene. Og om de nøler vil markedsprisen, siden organisasjonen bare fastsetter en minstepris, kunne stige av seg selv.

Den siste formen for prisstigning, den «uoffisielle», vil falle bort med etterspørselsoverskottet. Men for at tilbøyeligheten til organisert prisheving skal bli svekket, vil det være nødvendig med et overskottstilbud i markedet. Når først dette overskottstilbudet eksisterer vil et positivt skift i etterspørselen ikke umiddelbart føre til prisstigning. Så lenge etterspørselen ikke går så mye opp at hele tilbudsoverskottet blir eliminert, vil det kreve organisasjonsmessig tiltak å følge opp etterspørselsøkningen.

Prisen i de organiserte minsteprismarkeder vil derfor ha noe av den treghet som vi fant at den kunne ha ved monopol eller monopolistisk konkurranse. Men ved større skift i etterspørselen vil hele tilbudsoverskottet bli eliminert og det er ikke lenger noe som holder igjen for en prisstigning. Skulle en organisasjon av det slaget vi nå behandler ha en bremsevirkning også i dette tilfelle måtte det være fordi medlemmene oppfatter organisasjonens pris mere som en normal- enn som en minstepris.

Tregheten nedover er derimot en sentral egenskap ved minsteprisordninger. Mens en stigning i prisen kan komme i stand ved individuelle tilpasninger, kan en nedsettelse bare skje ved organisert opptreden. Det kan selvsagt oppstå situasjoner hvor det er hensiktsmessig å senke minsteprisen, men det vil som oftest kreve en omstendelig saksbehandling, og den mentale motstand vil gjerne være sterk. En slik mangel på symmetri kan ha betydning når vi ser flere markeder under ett og etterspørselsoverskottet er positivt i noen, negativt i noen, men lik null for alle sammenlagt. (Dette tilfellet blir nærmere behandlet i avsnitt 3.4.)

Et organisert samarbeid i et marked kan finnes ikke bare i tilbudet (selv om det vel er mest alminnelig der), men også på etterspørselsiden. Der vil det kunne være aktuelt å fastsette maksimumspriser. I noen markeder kan begge sider være organiserte, og resultatet vil da i alminnelighet bli en over-

enskomst om prisen som av den ene part oppfattes som en minstepris, av den andre som en maksimumspris. I dette tilfelle blir prisen helt bundet, og den direkte markedsbestemte prisstigning som vi så var mulig under minsteprisordninger, faller bort. Svikt i lojaliteten overfor organisasjonen på den ene eller andre siden kan imidlertid føre til at markedsprisen blir en annen enn forutsatt ved avtalen.

At prisen i et marked blir gjenstand for administrering, enten det skjer ved organisert opptreden på den ene eller begge sidene, eller på annen måte, betyr at de umiddelbare påvirkninger fra endringer i markeds-situasjonen settes ut av kraft. Men det betyr ikke at markeds-situasjonen blir uten betydning for prisutviklingen. Ved siden av at et etterspørselsoverskott kan gjøre en minstepris ineffektiv har vi den innflytelse markedsforholdene øver på organisasjonenes prispolitikk.

Det som gjøres av en økonomisk sammenlutning vil være avhengig av situasjonen i markedet, først og fremst fordi det er medlemmene som står bak organisasjonens vedtak. Det vil derfor ha mye å si for organisasjonens politikk hvordan medlemmene bedømmer markedet. Videre vil også markeds-situasjonen i mange tilfelle kunne bety mye for hvilke fordeler det enkelte medlem tror han kan ha av å omgå vedtakene, og det må i tilfelle organisasjonens ledere ta hensyn til. Skift i etterspørselskurven og i den underliggende tilbudskurve kan derfor, selvom de ikke går ut over det området hvor minsteprisen er effektiv, føre til at organisasjonen vedtar å endre minsteprisen. Men dette forandrer ikke det grunnleggende forhold at selve prisendringen fastsettes organisasjonsmessig, den er administrert. Reaksjonen vil derfor heller ikke behøve å være spontan slik den antas å være i markeder hvor det ikke ved minsteprisordninger er etablert et overskottstilbud.

Man kan selvfølgelig forsøke å lage en teori for hvordan administrerte prisendringer fremkalles av markeds-situasjonen, men sjansene for å nå resultater synes små. Hvordan en organisasjon reagerer på en gitt markeds-situasjon avhenger av organisasjonens karakter, solidariteten innenfor den, bedømmelsen av en bredere politisk og økonomisk situasjon enn selve det egne marked, osv. En og samme markeds-situasjon kan få ulike organisasjoner til å reagere helt ulikt. Gjennom påvirkninger kan man dessuten sannsynligvis få en organisasjon til å reagere annerledes på en bestemt markeds-situasjon enn den ellers ville ha gjort.

2.4. Nærmere drøfting av organisert minsteprisfastsettelse.⁷

Konsekvensene av at det eksisterer markeder med organisert minsteprisfastsettelse har ikke vært tilstrekkelig undersøkt. Noen behandler slike markeder som om de var monopolistiske, andre som om de i det vesentlige reagerer i overensstemmelse med frikonkurransemarkeder. Neppe noen av disse synspunktene er tilfredsstillende. Det kan derfor være berettiget å gå litt nærmere inn på prisdannelsen i organiserte markeder, selv om det ikke er mulig å gi noen fullstendig analyse av den.

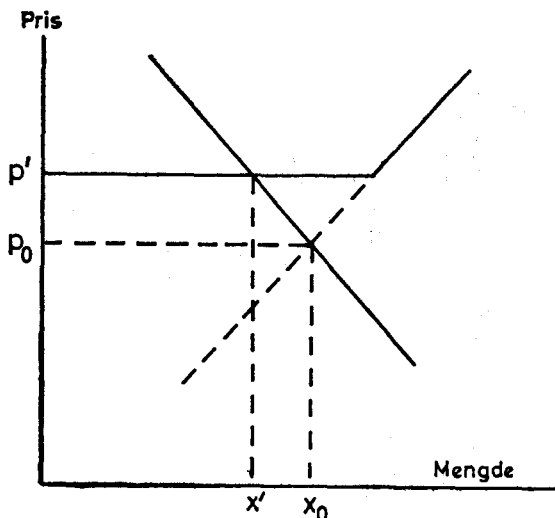
Vi skal her undersøke virkninger av en spesiell type sammenslutninger i et marked hvor det ellers ville ha hersket frikonkurranse, men resultatene kan sannsynligvis i store trekk anvendes også på organisasjoner i markeder hvor man ellers ville hatt monopolistisk konkurranse med mange deltakere.

Vi skal her foreløpig forutsette at det er tilbyderne som har dannet en organisasjon for felles opptreden. Det finnes mange former for tilbyderorganisasjoner. Felles salgsorganisasjoner for produsenter i jordbruk og fiske er for eksempel en kjent type. De faller ikke inn under analysen i det følgende.⁸ Det vi skal behandle her er organisasjoner hvor tilbyderne blir enige om ikke å selge sine varer eller tjenester for mindre enn en avtalt pris. Vi kan derfor kalle dem minsteprisorganisasjoner. Det kan, som vi skal se, være til hver enkeltts fordel at denne minsteprisen blir opprettholdt. Selv om det ikke skulle være tilfelle kan en organisasjon ha slike virkemidler til rådighet overfor eventuelle utbrytere at de i egen interesse holder seg til avtalen.

Analysen av det organiserte marked kan også hjelpe oss til å forstå enkelte markeder hvor det ikke finnes uttrykkelig minsteprisavtale, men hvor det likevel eksisterer en sterk yrkeslojalitet og en noenlunde klar oppfatning av hva som er en rimelig pris. Også i dette tilfellet vil det kunne ha ubehagelige virkninger for en enkelt å sette ned prisen.

Det er i det hele tatt et karakteristisk trekk ved de fleste minsteprismarkeder at det er forbundet med ubehageligheter for den enkelte å gå under den avtalte (eller underforståtte) minstepris, mens det ikke er noen lignende ubehageligheter ved å gå over den. Dette kan ha betydning for prisnivåets utvikling.

I et marked hvor det hersker fullkommen fri konkurranse kan vi, som kjent, representere tilbudet og etterspørselen som funksjoner av prisen ved kurver; skjæringspunktet for disse kurver kan bestemme markedsprisen og omsatt kvantum. Innføringen av en minstepris i dette markedet kan vi illustrere ved en vannrett linje fra ordinataksen til den opprinnelige tilbudskurve. Tilbudet følger nå denne vannrette linje og dens fortsettelse i den øvre del av den opprinnelige tilbudskurve. På figur 6 er denne nye tilbudskurven tegnet opp med en hel strek, mens den delen av den opprinnelige tilbudskurven som faller bort ved innføringen av minsteprisen er prikket.



Figur 6.

For at innføringen av en minstepris (p') skal ha noen hensikt må den selvsagt ligge høyere enn den frikonkurranspris (p_0) som bestemmes av skjæringspunktet mellom etterspørselskurven og den opprinnelige tilbuds-kurve. For alle tilbydere under ett vil det alltid lønne seg å sette prisen opp over frikonkurransprisen. Om de hadde stått samlet om å utnytte markedet og dele gevinsten seg imellom kunne organisasjonen ha drevet en ren monopolpriskonsekvens. Ved en minsteprisorganisasjon er imidlertid situasjonen at bare prisen fastsettes sentralt. Innskrenking i salget i forhold til hva tilbyderne ønsker å føre i markedet til den fastsatte minsteprisen vil bli fordelt mellom dem på en eller annen tilfeldig måte.

For markedet som helhet vil det altså oppstå et overskottstilbud. I den vanlige dynamiske teorien for pristilpasningen er det nettopp et slikt overskottstilbud som er drivkraften i en senkning av markedsprisen. Nå er dette forløp utelukket, men overskottstilbudet kan få virkninger på andre måter.

Det viktigste er at man ved selve fastsettelsen av minsteprisen må være oppmerksom på overskottstilbudet. Jo større det er, desto større er sjansene for at organisasjonens eller gruppens medlemmer fristes til illojal oppførelse, slik at ordningen bryter sammen. Dette legger et visst bånd på minsteprisen (p'), men avviket mellom den og den opprinnelige markedspris (p_0) kan være større eller mindre alt etter som organisasjonen kan støtte seg på en større eller mindre grad av «lojalitet».

Det enkelte medlem kommer i den stilling at det får avsatt mindre enn det kvantum som er optimalt til den herskende pris, det vil si mindre enn det kvantum hvor grensekostnaden er lik prisen. Den etterspørsel som retter seg mot den enkelte sies gjerne å være uendelig elastisk; selv en ubetydelig prissenkning er tilstrekkelig til å drive opp den enkeltes avsetning til hvilken størrelse som helst om bare de andre holder seg til den etablerte prisen. Den enkelte, som tar markedsprisen som gitt, vil derfor regne med å kunne drive sitt kvantum opp til det optimale uten noen større prisnedsettelse, og dette vil alltid lønne

seg for ham. Men ved at alle handler etter dette prinsipp drives markedsprisen nedover, slik at han likevel taper på utviklingen.

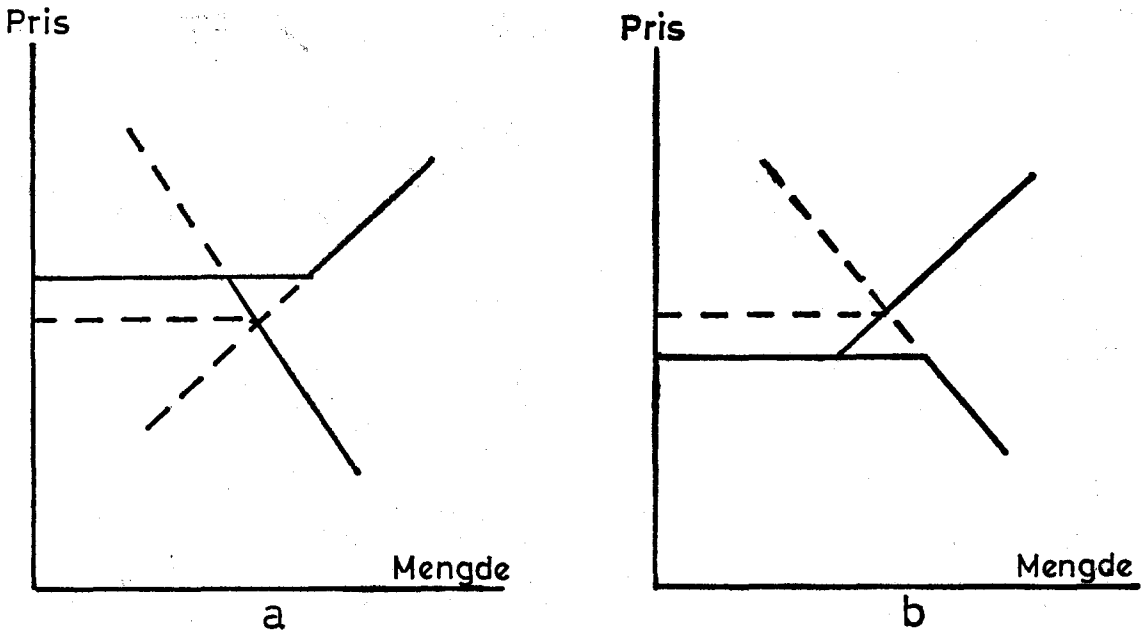
Det som karakteriserer minsteprismarkedet er at produsentene regner med en slik sammenheng. Den enkelte skjønner at han ikke kan se på hva han ville ha oppnådd om alle andre holdt prisen fast, og han selv satte den litt ned, men på hvilken situasjon han selv ville komme i om frimarkedsprisen ble etablert. Det vil med en noenlunde lik fordeling av overskottstilbudet alltid bety tap for ham selv, og dermed er hans personlige interesse av at ordningen opprettholdes gitt. Den vil ofte være tilstrekkelig til å sikre lojaliteten. Situasjonen kan derfor godt være stabil uten adgang til disiplinærtiltak. Men en mulighet for at slike tiltak kan settes i verk kan selvfølgelig være nødvendig når man har å gjøre med medlemmer som «ikke skjønner sin egen interesse», eller som spekulerer i de andres lojalitet.

I reservasjonen om noenlunde lik fordeling av overskottstilbudet ligger sannsynligvis nøkkelen til en forståelse av hvor høyt en organisasjon kan presse opp prisen. Vi kan ikke forfølge denne tanken videre, men skal bare antyde hva det ligger i den. Grunnlaget er at så lenge alle tilbyderne regner med at de tjener mer enn de ville ha gjort ved frikonkurransprisen, vil de være lojale overfor organisasjonen. En tilbyder som tror han taper ved minsteprisordningen fordi innskrenkninger i etterspørselen særlig rammer ham, vil derimot ikke ha noen økonomiske betenkeligheter ved å sette igang den prosessen som driver markedsprisen ned på konkurranse-nivået. Hvis det er slik at spredningen av de individuelle tilbudsoverskott blir større jo høyere den organisasjonsmessige fastsatte minstepris ligger i forhold til frikonkurransprisen, vil sannsynligheten for at noen bryter ut også bli større jo høyere minsteprisen settes. Dette vil være et bånd på organisasjonens prisfastsettelse. Det vil være desto mere effektivt jo svakere den «naturlige solidaritet» i gruppen er. (På den andre siden kan det tøyes ved tilskottsordninger for dem som blir rammet.)

Vi har hittil behandlet minsteprisordningen på tilbudsiden i et marked. Det er selvsagt ingen ting i veien for at det isteden kan være kjøperne, etterspørerne, som går sammen og setter en maksimumspris, som de blir enige om ikke å gå over. Dette kan vi representere ved en etterspørselskurve som består dels av en vannrett gren på maksimumsprisens nivå, dels av en synkende gren. Den siste er den del av den opprinnelige etterspørselskurven som ligger under maksimumsprisens nivå. Markedssituasjonen med organisert etterspørsel og kvantumstilpasset tilbud vil være helt analog med den omvendte situasjonen, som vi drøftet i forrige avsnitt. Det er derfor ikke nødvendig å gå nærmere inn på den her.

Derimot kan det være rimelig å drøfte hva som skjer om begge parter i et marked går over fra atomistisk konkurranse til organisasjon. Det er da lett å se at en ordning med at hver part fastsetter henholdsvis en minstepris og en maksimumspris ikke lar seg praktisere.

For det første er det klart at man får en umulig situasjon om tilbyderne setter en minstepris som er høyere enn etterspørernes



Figur 7.

maksimumspris. Det vil da ikke bli noen omsetning i det hele tatt, og de to parter må komme sammen til forhandlinger om en felles pris. For det andre er det heller ikke rimelig å tenke seg minsteprisen lavere enn maksimumsprisen, for det betyr at ingen av disse «organisasjonsprisene» blir effektive. Markedsprisen blir upåvirket. En slik ordning har visstnok vært praktisert som en slags garanti mot voldsomme prissvingninger i markeder hvor tilbuds- og etterspørselskurvene er lite stabile på kort sikt. Men når det er dannet virkelig effektive sammenslutninger er det lite sannsynlig at de nøyer seg med en så beskjeden oppgave. De vil hver på sin kant forsøke å presse markedsprisen til sin gruppes fordel. Også i dette tilfellet må vi derfor vente at en felles pris vil bli fastsatt ved forhandlinger. Vi skal ikke gå inn på hvordan denne prisen bestemmes, men bare forutsette at en felles pris blir etablert på en eller annen måte.

Vi vil da, om vi ser bort fra det spesialtilfelle at den felles pris settes akkurat lik frikonkurransen, ha en av de to markedsstrukturer som er gjengitt i figur 7. I 7a er det tilbyderne som har vært de sterkeste, prisen er satt høyere enn ved frikonkurransen, og det vil eksistere et overskottstilbud (= negativt etterspørselsoverskott). I 7b er det etterspørerne som har vært sterkeste og det er et (positivt) etterspørselsoverskott.

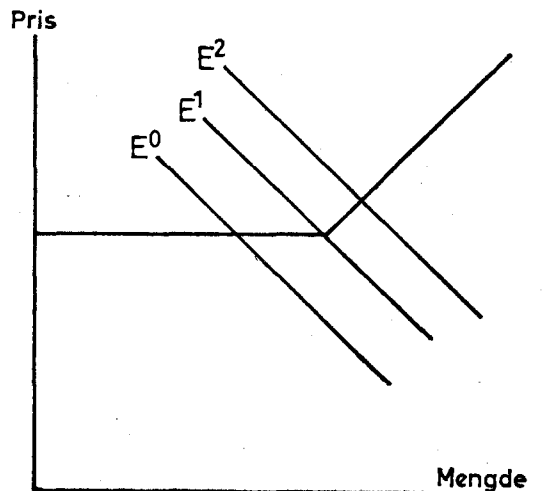
Størrelsen og fortegnet på etterspørselsoverskottet vil få betydning for hvordan partene opptrer ved forhandlinger om endringer i den avtalte prisen. Å forutsi utviklingen av denne prisen på grunnlag av markeds-situasjonen er imidlertid enda vanskeligere enn å forutsi endringer i en pris fastsatt av bare den ene part (f. eks. en minstepris). I alminnelighet kan man vel si at en endring i etterspørselsoverskottet i positiv retning vil stimulere tilbyderens krav om å heve den avtalte

pris og svekke motstanden mot en slik heving. Men denne virkningen kan ofte bli dempet av andre påvirkninger.

En ordning med minstepris eller maksimumspris setter den vanlige prisdynamikk delvis ut av kraft. Ettersom disse ordninger er ensidige vil de imidlertid ikke ta den helt bort, og man kan få markedsbestemte endringer i prisen også i slike markeder.

Vi skal se litt nærmere på situasjonen i et minsteprismarked. Hvordan vil et slikt marked reagere på skift i etterspørsels- eller tilbudsforholdene? Svaret er at det vil kunne reagere forskjellig alt etter retningen og styrkene i skiftene, og etter markeds-situasjonen i utgangspunktet.

Vi måler da alle skift horisontalt; et positivt skift av en kurve vil si at det svarer et



Figur 8.

større kvantum til enhver pris, et negativt skift at kvantum er mindre. Det er da lett å se at et negativt skift i etterspørselen og et positivt skift i tilbudet ikke vil føre til noen umiddelbar endring i prisen. De vil skape et økt tilbudsoverskott.

Et positivt skift i etterspørselen eller et negativt skift i tilbudet vil derimot kunne resultere i at markedsprisen stiger over minsteprisen. I figur 8 er vist to skift i etterspørselen; det minste fra E^0 til E^1 , lar prisen bli stående uforandret (lik minsteprisen), det største, fra E^0 til E^2 , fører til prisstigning. Mulighetene ved negative skift i tilbudet stiller seg helt tilsvarende.

Nå vil det kanskje kunne innvendes at en slik situasjon som den representerer av E^2 i figur 8 ikke vil forekomme fordi hele hensikten med minsteprisordningen faller bort. Men man må her ikke glemme at det dreier seg om en situasjon som er oppstått etter en endring i etterspørselskurven. Den kan komme plutselig, eller gradvis i løpet av en periode som minsteprisen er bundet for.

Når en slik markedsbestemt prisstigning først er et faktum, er det sannsynlig at organisasjonen vil følge etter, og kanskje «gjenopprette» den tidligere situasjon ved å sette minsteprisen omtrent like høyt i forhold til den nye «frikonkurranspris» som den tidligere sto i forhold til den gamle. Men det er viktig å holde klart for seg at en slik atferd fra organisasjonens side ikke følger av selve markedsmekanismen. Den er en følge av en bevisst prispolitikk, og kan derfor også påvirkes av en bredere politisk vurdering eller ved politisk press fra andre interesser.

I et marked hvor man har organisasjon bare på etterspørselsiden og derfor en maksimumspris, kan man få prisfall på lignende måte som man får stigning ved minsteprisordninger. Det er ikke nødvendig å gå igjen om dette tilfellet særskilt. I praksis er vel også minsteprisordningene langt mer alminnelige enn maksimumspriser fastsatt av en etterspørreorganisasjon. Når først etterspørselen i et marked er organisert, er gjerne tilbudet det også, og en slik markedsituasjon med tosidig organisasjon utelukker en markedsbestemt pristilpasning. Hvis organisasjonen er effektiv på begge sider, vil prisen bare kunne endres gjennom avtale.

Mot dette siste kan det hevdes at man har et eksempel i arbeidsmarkedet på en markedsbestemt justering under to-sidig organisasjon, den såkalte lønnsglidning. Til dette må det for det første bemerkes at lønnsglidningen neppe bare er markedsbestemt. Som vi skal forklare senere (se avsnitt 8.4) er det grunn til å tro at den for en del skyldes selve lønnsystemet. Men at lønnsglidningen også delvis er resultat av en oppregulering av lønnsatser er sannsynlig. Forklaringen på at den kan oppstå kan blant annet ligge i det forhold at man ikke har en fullstendig to-sidig organisasjon. Man kan for eksempel på noen områder ha nokså fullstendig organisasjonsdekning blant lønsmottakerne, mens en stor del av bedriftene kan stå utenfor organisasjonen. Disse utenforstående kan sette sine egne lønnsatser, og organisasjonen kan vanskelig hindre sine medlemmer i å følge med for å sikre seg arbeidskraft. Dette sammen med det forhold at solidariteten sannsynligvis er sterkere i de fleste grupper av

lønsmottakere enn blant bedriftene, gjør at ordningen i store deler av arbeidsmarkedet ikke er en ren to-sidig avtaleordning, men i visse trekk kan likne en minsteprisordning. Dette kommer også til uttrykk i det forhold at mange tariffavtaler er minstelønnstariffer. Selv om forutsetningen er at tillegg til minsteprisene bare skal bli gitt for alder og dyktighet, gir denne avtaleformen spesielt gode muligheter for lønnstillegg bestemt av markeds-situasjonen.

2.5. Merknader om de ulike slag av prisstigning.

Det er i denne fremstilling gjort et skille mellom to slag av prisstigning. Vi sier stigningen i en pris er markedsbestemt når den tidligere gjeldende pris under de rådende etterspørsels- og tilbudsforholdene og tilpasningsmekanismen i markedet ikke lar seg opprettholde. Administrert kaller vi stigningen i en pris når den ikke er en nødvendig følge av en markedsstilpasning, men uttrykk for en bevisst styring av prisen. Slik styring krever at man har monopolistiske foretak eller organisasjoner i markedet.

Grensen mellom de to typene av prisstigning er ikke alltid helt skarp. For et foretak med en sterk monopolistisk stilling i markedet, kan det for eksempel være vanskelig å si når den bare tilpasser prisen til de aktuelle markedsforhold slik at fortjenesten skal bli størst mulig, og når den styrer prisen ut fra andre hensyn. Men dette at det finnes grensetilfelle som det i praksis er vanskelig å si hvor hører hjemme, berører ikke det prinsipielt viktige i å skjelne mellom tilfelle hvor markedsprisdannelsen må forklares ved en automatisk tilpasningsprosess og tilfelle hvor prisen er underlagt bevisst styring. Man må også være klar over at det finnes markeder hvor prisendringer i noen tilfelle er av det ene, i andre tilfelle av det andre slaget.

Det skillet vi har innført her svarer sannsynligvis til det som hos enkelte forfattere blir kalt induserte i motsetning til spontane eller autonome prisendringer.⁹ I de senere år har det vært alminnelig å tale om «etterspørselsbestemt» og «kostnadsbestemt» prisstigning. De uttrykk som har vært brukt har gjerne vært «demand pull» og «cost push inflation». Disse betegnelser er neppe heldige, og det ser ut til å være en del uklarhet i bruken av dem. Enten må meningen være at de skal dekke det samme som her er kalt markedsbestemt og administrert prisstigning, men da blir selve uttrykkene lite treffende, blant annet fordi bevisst oppregulering kan gjøres ikke bare av de størrelser som bedriftsøkonomisk er kostnader, men også av fortjenestemarginer. Eller de må være uttrykk for en annen inndeling, og den vil sannsynligvis være lite fruktbar.

Tar vi først for oss det som her er kalt markedsbestemt prisstigning, vet vi at den i et frikonkurransemarked bare kan oppstå hvis det finnes et etterspørselsoverskott, og i et monopolistisk marked kan vi si at noe lignende gjelder: det etterspurte kvantum er større enn det som ved tilpasning av prisen gir størst fortjeneste. For så vidt kan enhver markedsbestemt prisstigning sies

å være etterspørselsbestemt. Men denne karakteristikken leder tanken hen på at den situasjon som skaper prisstigning, er fremkalt av et skift i etterspørselen. Det er en helt annen sak. Et etterspørselsoverskott kan også fremkalles av skift i tilbudskurven, og bak det igjen ligger gjerne en endring i kostnadene.

Skal man tale om etterspørsels- og kostnadsbestemte prisendringer i et marked kan det derfor være rimelig å se på dem som to forskjellige typer av markedsbestemt prisstigning. Den er etterspørselsbestemt hvis den er fremkalt av et skift i etterspørselskurven slik at markedets reaksjon blir en bevegelse langs tilbudskurven, det vil si prisøkning og (i normale tilfelle) kvantumsøkning. Den er tilbuds- eller kostnadsbestemt hvis markedets reaksjon blir en bevegelse langs etterspørselskurven, det vil si prisøkning og (normalt) nedgang i kvantum.

Avgrensner vi begrepene på denne måten faller den administrerte prisstigning utenfor. Den blir en klasse for seg, og dekkes ikke av begrepet kostnadsbestemt prisstigning. Men det er nettopp prisstigning av dette slaget det er behov for å få skilt ut som egen type.¹⁰ Det er etter alt å dømme den man vanligvis har siktet til med betegnelsen «kostnadspress».

2.6. Synspunkter på prisutviklingen i alminnelighet.

Vi har i dette kapitlet behandlet prisjusteringer i et enkelt marked. For forståelse av en generell prisstigning er det ikke tilstrekkelig. Noe av det karakteristiske ved den er den gjensidige påvirkning mellom de enkelte markeder, som vi ikke får med i analysen av et enkelt marked. Men allerede på grunnlag av det vi nå er kommet fram til kan vi peke på et forhold som må få betydning for synet på om og hvordan man skal kunne holde prisnivået stabilt.

Det har foran vært lagt stor vekt på det grunnleggende skillet som eksisterer mellom markedsbestemt og administrert prisøkning. Dette skillet har stor betydning når man skal bedømme hvilken politikk man skal følge for å hindre prisstigning. Er situasjonen at prisstigningen i overveiende grad er markedsbestemt er det også klart at en måte å hindre prisstigning er å «regulere markedet». Er prisstigningen derimot administrert, er det som oftest tvilsomt om man kan oppnå noe ved å påvirke markedsforholdene. Bedrifter og organisasjoner kan nok, som nevnt, reagere på endringer i situasjonen, men deres reaksjoner er ofte langsommere og ikke sjel-

den uberegnelige. Det er dessuten klart at selv om en organisasjon bygger sin beslutning om å heve en minstepris på en vurdering av markedssituasjonen, er det ikke nødvendig for en oppregulering at det finnes et etterspørselsoverskott ved den gjeldende minstepris. Det er nok at etterspørselen etter organisasjonens vurdering er høy.

På den andre siden åpner det seg, når man har slik prisfastsettelse, muligheter for å påvirke prisene på andre måter. Både samarbeid med økonomiske interesseorganisasjoner og offentlig prisregulering er midler som harmonerer med hele systemet av administrert prisfastsettelse.

Vi vil måtte komme tilbake til disse forhold flere ganger i det følgende, men det kan være på sin plass allerede nå å trekke en viktig konsekvens: de enkle tradisjonelle forestillinger i økonomisk tenkning om hvordan man skal stabilisere prisnivået kan vise seg utilstrekkelige. Det er tydelig at utbredelsen av administrerte priser er blitt stadig større i det moderne samfunn. Det er iallfall tydelig her i landet. Vi har fått arbeidslønninger fastsatt i tariffavtaler, jordbruksprisene er lagt under store salgsorganisasjoner og bundet av avtaler med staten, fiskepriser reguleres på en lignende måte, mens tømmerpriser avtales mellom selger- og kjøperorganisasjoner. Innenfor industrien har vi en rekke kartellavtaler. Videre er området for det forbruk som dekkes av offentlige eller offentlig kontrollerte monopolbedrifter utvidet (kraftforsyning, transportytelser, m. v.). En stor rolle spiller det også at boligsektoren er brakt over på kostnadsbasis, dels gjennom offentlig regulering, dels gjennom kooperativ eienomsdrift. Slik kan vi fortsette fra det ene området til det andre.

Det at administrasjon av prisene er så utbredt betyr ikke at vi kan se bort fra markeds-situasjonen om vi ønsker stabile priser. Tvert imot skulle fremstillingen foran ha vist at markedssituasjonen kan fremkalle en ukontrollert prisstigning også i markeder hvor det er monopolistiske bedrifter eller organisasjoner, og at organisasjoner kan legge markeds-situasjonen til grunn for minsteprisfastsettelser. Men samtidig skaper det nye problemer for stabilisering av prisene at vi kan få prisstigning selv om det ikke foreligger et etterspørselsoverskott.¹¹

Kapittel 3. Prisnivåets bevegelser.

I en økonomi hvor det produseres mange forskjellige varer og tjenester er prisnivået en tenkt størrelse. Det som kan iakttas direkte er de enkelte priser, og det er for dem man utvetydig kan slå fast hvor mye de har endret seg. Spør man hvor mye prisene alt i alt, eller prisnivået, er forandret er det bare i ett tilfelle at man kan få et utvetydig svar. Det er når alle priser har endret seg forholdsvis like mye, altså proporsjonalt. Den felles endringsfaktor kan da uten videre tas som prisnivåets endring.

Når de enkelte priser endrer seg i ulike forhold, støter vi straks på prinsipielle vansker med selve begrepet prisnivå. Men etter som ingen kan klare å holde oversikten over alle enkelt-prisene må vi ha et eller annet fellesuttrykk for deres bevegelse. Vi må fastlegge konvensjonelt ett eller flere mål, indekser, for endringene i prisnivået. Prisnivåbegrep kan vi lage for alle eller bestemte grupper av varer og tjenester.

Slike mål har ikke annen oppgave enn at de hjelper oss å sammenfatte det som foregår. I virkeligheten er det ikke prisnivået som sådant som endres, men prisene på de enkelte varer og tjenester. Derfor har vi allerede på grunnlag av pristilpasningen i de enkelte markeder i forrige kapittel kunnet komme fram til noen konklusjoner om hva markedsformen kan ha å si for mulighetene for å oppnå stabile priser.

Er det da ingen spesielle problemer ved endringer i prisnivået sammenliknet med endringer i en enkelt pris? Det er det nok, men for å forstå denne forskjellen er det egentlig ikke nødvendig med prisindekser. Det som skaper særegne problemer er det rent kvantitative moment at det er forskjell på om alle, eller svært mange, priser endrer seg, og det at bare en enkelt gjør det.¹ Det er når prisendringene blir omfattende at de kjennes som en nivåforandring.

Under en slik nivåforandring skjer det som oftest to ting: Over en viss periode forandrer prisene (alle eller en stor del av dem) seg i forhold til sin størrelse i utgangspunktet, og samtidig forandrer de seg i forhold til hverandre. Det siste, som betyr at de reelle, eller relative priser (prisen på en vare uttrykt i en annen) endres, er ikke noen nødvendighet. Det vil som regel skje. Men vi er ikke her spesielt interessert i forskyvningene i relative priser, og skal derfor i dette kapitlet se bort fra dem. De viktigste trekk ved en prosess som skaper forskyvning i prisnivået kan vi få

fram ved å se på det spesielle tilfelle at alle priser beveger seg proporsjonalt.

En slik proporsjonal bevegelse i prisene på en gruppe varer og tjenester fører med seg at man kan behandle hele gruppen som en enkelt vare. Dette gjelder også om gruppen omfatter alle varer og tjenester under ett. Vi kan da betrakte økonomien som om den produserte et enkelt produkt med en bestemt pris. Denne forenklingen skal vi bygge på i den følgende fremstilling. I dette kapitlet skal vi dessuten bare se på en lukket økonomi, hvor prisnivået i sin helhet avhenger av indre forhold.

3.1. Teorier om prisnivået og dets bevegelser.

I økonomisk tenkning var det lenge vanlig å forklare prisnivået på en svært enkel måte. Man tenkte seg at man hadde et marked hvor forskjellige varer og tjenester ble kjøpt og solgt som om de ble byttet mot hverandre. Formålet med å selge av en vare var å kjøpe av en annen. Pengene var bare et hjelpemiddel i denne store bytteprosessen, og når man gikk bak «pengesløret», som det gjerne ble uttrykt, kom man ned til de reelle bytte-transaksjoner. I dette markedet ble de relative priser — den mengde av en vare som måtte gis pr. enhet av en annen — bestemt av tilbud og etterspørsel av de forskjellige goder. De absolutte priser — prisene uttrykt i penger — var i forhold til disse relative prisene en nokså vilkårlig størrelse.

I og med at alle de relative priser ble bestemt ved reelle bytte-transaksjoner kunne endringer i nivået for de absolutte priser bare skje på en måte, nemlig som en proporsjonal prisendring for alle varer og tjenester. Derfor kunne prisnivået behandles ved at man betraktet alle varer og tjenester som om de var en vare.

Hvordan kunne nå nivået for de absolutte priser bli bestemt? Dette ble der gitt litt forskjellige forklaringer på. Den enkleste bygget på en sammenheng som gjerne kalles omsetningslikningen. Den har vært gitt i noe varierende former, men felles for alle formene er at de er uttrykk for et bokholdermessig forhold: den produktmengde (eller mengde av produksjonsfaktorer) som omsettes ved en viss type transaksjoner i en periode multiplisert med prisen (vi har forutsatt at vi kan behandle alle varer som om de var en enkelt) må være lik pengemengden multiplisert med det gjennomsnittlige an-

tall ganger pengene benyttes til den slags transaksjoner det er tale om. Så har man gjerne tenkt seg at to av de fire størrelser som går inn i denne likningen kan oppfattes som strukturelt gitte størrelser. Produktmengden som skal omsettes er gitt ved de reelle byttestransaksjoner i markedet, og det antall ganger pr. tidsenhet pengene benyttes til transaksjoner, deres omløpshastighet, er gitt ved betalingsvanene i samfunnet. Derved blir det to størrelser igjen: prisnivået og pengemengden. Den siste er enten avhengig av ytre forhold som virker på en bestemt pengemekanisme (slik gullproduksjonen kunne gjøre under gullstandardsystemet, f. eks.), eller den bestemmes ved en bevisst pengepolitikk. Den kan i begge tilfelle sees på som en politisk gitt størrelse. Derved blir prisnivået den avhengige variable, som følger av størrelsen på pengemengden. Endringer i prisnivået får man ved at pengemengden endres.

Ved å resonnerer ut fra denne omsetningslikningen kommer man fram til en kvantitetsteori for prisnivået. Med kvantitetsteori mener vi en teori som lar prisnivået bli bestemt av pengemengden i samfunnet.

Det finnes imidlertid flere versjoner av kvantitetsteorien. Den vi har gjengitt nå er den mest primitive av dem, men den var lenge nokså enerådende. Det kan gjøres alvorlige innvendinger mot den. Når vi likevel har gjennomgått den her er det mest fordi kjennskapet til den hjelper oss til å forstå det syn på sammenhengen mellom stabilt prisnivå og full sysselsetting som tidligere var det vanlige blant sosialøkonomene. Det gikk ut på at de to størrelser var uavhengige, at sysselsettingen tok vare på seg selv og at det å holde en stabil pengeverdi var det eneste myndighetene behøvde å bry seg om ved siden av helt spesielle næringspolitiske og sosiale oppgaver. Siden målet gjaldt pengeverdien alene skulle det kunne nåes ved bare å føre pengepolitikk.

Gjennomgåelsen av den primitive kvantitetsteori gir også et naturlig utgangspunkt for fremstillingen av de oppfatninger som har avløst den. I noen av disse finnes sterke kvantitetsteoretiske elementer, i andre spiller pengemengden en forholdsvis liten rolle for prisnivået. Det karakteristiske for de nyere oppfatninger i prisnivåteorien av begge slag er at de på en eller annen måte bygger på begrepene tilbud og etterspørsel for økonomien som helhet. Prisnivået bestemmes på liknende måte som prisen i et enkelt marked, men det er også viktige forskjeller mellom denne totale prisdannelsen og den partielle som vi drøftet i forrige kapittel.

En innvending mot en kvantitetsteori bygd bare på omsetningslikningen går ut på at den ikke forklarer hvordan prisnivået utvikler seg fram til den høyde en gitt pengemengde tilsier. Man har for eksempel tenkt seg at pengemengden plutselig stiger. Det må føre til en øyeblikkelig nedgang i pengenes omløpshastighet. Man har så videre tenkt seg at folk straks ville «sette de nye pengene i omløp» slik at den større pengemengden sirkulerte like raskt som den man hadde tidligere, og på den måten skulle prisnivået raskt stige til det høyere nivå som den nye pengemengden tilsier. Men i og for seg er det vel ingen ting i en økonomisk rasjonell handlemåte som skulle tilsi at folk alltid gav penger fra seg med en konstant hastighet. Folks disposisjoner har sine bestemte motiver, og det er vanskelig å finne noe direkte motiv for en slik adferd.

Pengenes omløpshastighet er nær forbundet med størrelsen av folks beholdninger av penger, deres kassabeholdninger. En nedgang i omløpshastigheten vil si en økning i realverdien av publikums kassabeholdninger i forhold til den mengde varer og tjenester som skal omsettes. Kan vi si noe om hva folk som helhet ønsker å gjøre med sine kassabeholdninger, er det likeverdige med å si noe om hvordan de vil tilpasse omløpshastigheten. På denne måten kan vi komme fram til en sammenheng mellom pengemengde og prisnivå.

Den oppfatning som mange bygger på, er at en person vil søke å holde en (gjennomsnittlig) kassabeholdning med en realverdi som er bestemt av omfanget av de betalinger han har å utføre. Hvis den faktiske beholdning er på den ønskede størrelsen, vil han etterspørre varer og tjenester for sin inntekt, verken mere eller mindre. Har han derimot en større beholdning vil han etterspørre varer og tjenester for mere enn inntekten. Med en mindre beholdning vil han «etterspørre kasse», det vil si forsøke ikke å gi ut hele inntekten, men bruke noe av den til å øke sin likviditet. På denne måten blir den totale etterspørsel etter varer og tjenester avhengig av kassabeholdningen.

Den samlede etterspørsel, regnet i penger, vil alltid først og fremst være bestemt av folks pengeinntekter. Stiger prisene, stiger også pengeinntektene ved en gitt produksjon nøyaktig like mye. Om all etterspørsel kom fra de løpende inntekter ville det derfor aldri oppstå noe totalt etterspørseloverskott, og prisnivået ville kunne ha hvilken høyde som helst. Men på forskjellige måter kan det oppstå en forskjell mellom den totale etterspørsel regnet i penger og det totale tilbud vurdert til det eksisterende prisnivå. Dette betyr også

at det er et tilsvarende gap mellom etterspørsel og tilbud regnet i mengder av varer og tjenester. Denne forskjellen vil drive fram endringer i prisnivået. Det spørsmål som nå melder seg er: Vil endringen i prisnivået skape endringer i den reelle etterspørsel, slik at prisbevegelsen etter hvert opphører av seg selv?

Har man det syn at realverdien av kassabeholdningene hos publikum er av betydning for etterspørselen kommer man til at svaret på dette spørsmålet er ja. Det er en forutsetning for et slikt resultat at den enkeltes kassabeholdning så vel som mengden av betalingsmidler for publikum som helhet er en veldefinert størrelse som (når vi ser bort fra skatter m. v.) ikke kan endres uten ved å kjøpe for mere eller mindre enn den løpende inntekt. Dette skal vi straks komme tilbake til.

Aksepterer vi først at publikums kassabeholdninger er en størrelse som har betydning for etterspørselen og som kontrolleres «utenfra», vil bestemmelsen av prisnivået foregå ved en markedstilpasning av følgende slag:

Det totale tilbud kan som en første tilnærmeelse identifiseres ved produksjonsvolumet ved full utnyttning av samfunnets ressurser. Det kan betraktes som en størrelse uavhengig av prisnivået. Den totale etterspørsel kommer vi fram til ved å legge sammen etterspørselen etter varer og tjenester for de enkelte personer og bedrifter. Den vil, som vi nettopp har sett, avhenge av kassabeholdningenes størrelse. Litt forenklet kan vi si at den avhenger av pengemengden hos publikum. Nå vil publikums realinntekt være den samme som den samlede produksjon. Hvis etterspørselen akkurat er lik realinntekten, vil derfor etterspørsel og tilbud være like, og det eksisterende prisnivå vil bli opprettholdt. Hvis derimot folk har større kassabeholdninger enn de egentlig ønsker under de gjeldende pris- og produksjonsforhold, vil de etterspørre varer og tjenester for mere enn den samlede realinntekt. Det vil oppstå et alminnelig etterspørselsoverskott, som driver prisene i været. På tilsvarende måte kan mangel på penger føre til negativt etterspørselsoverskott og prisfall.

Vi ser at vi på denne måten kan få istand et skjema for bestemmelsen av prisnivået, som likner mye på analyseskjemaet for prisdannelsen i et enkelt marked (se kapittel 2). Men prisnivået skiller seg ut ved at det bare er fordi de nominelle beholdninger av penger er tatt som en gitt størrelse at etterspørselen fremtrer som en funksjon av prisen.

En ting som kan skille de to tilfelle fra hverandre er styrken i de krefter som virker

stabiliserende. Man kan ikke vente at den innflytelse beholdningene av likvide midler øver på etterspørselen vil være særlig sterk. Den ønskede kassabeholdning for den enkelte er vel uskarpt bestemt, og sammenhengen mellom transaksjonsbeløp og kassaønske er sannsynligvis utsatt for ganske store tilfeldige skiftninger, for eksempel av spekulasjonshensyn. Skift i den kurven som beskriver sammenhengene kan tenkes å ha større betydning enn variasjoner langs kurven.²

Den oppfatningen vi nå har skissert kan karakteriseres som en mer dyptgående versjon av kvantitetsteorien, bygd på bestemte ideer om de enkelte økonomiske enheters atferd.³ Det finnes imidlertid et kritisk synspunkt som går imot også denne måten å konstruere en sammenheng mellom pengemengde og prisnivå og rammer enhver kvantitetsteoretisk tankegang. Det går ut på at pengemengden under moderne forhold ikke er noen veldefinert størrelse.

Dette siste vil helt åpenbart være tilfelle i en tenkt ren kredittøkonomi med et bankvesen, hvor alle transaksjoner blir oppgjort gjennom posteringer i regnskaper uten bruk av noe konkret betalingsmiddel. I en slik økonomi vil det alltid være «penger nok» til å finansiere omsetningen under et hvilket som helst prisnivå. Selve prisnivåets høyde kan derfor ikke forklares ved størrelsen av en pengdemengde (for noe slikt eksisterer jo egentlig ikke), men må i et gitt tidspunkt oppfattes som en vilkårlig størrelse. Den kan bare «forklares» som resultatet av et gitt begynnelsesnivå og av utviklingen derfra fram til det tidspunkt som betraktes. Selve denne utviklingen kan derimot forklares.

Forklaringen på prisnivåets utvikling i et gitt tidspunkt følger det samme prinsipp som i den kvantitetsteorien vi nettopp har gjort greie for: prisnivået drives fram av en spenning mellom etterspørsel og tilbud. Et etterspørselsoverskott vil drive opp prisnivået, et negativt etterspørselsoverskott vil få det til å falle. Prisnivået vil holde seg uendret bare hvis etterspørselsoverskottet er lik null.

Forskjellen mellom denne oppfatning og den kvantitetsteoretiske er at etter den sist nevnte avhenger den totale etterspørsel også av prisnivået. Det skyldes at realverdien av beholdningene av penger har innflytelse på etterspørselen. Etterspørselsoverskottet blir da en funksjon av prisnivået, og forutsettes å være null for en viss verdi av dette. Det finnes derfor en stabil likevektsverdi for prisnivået, som det vil bevege seg mot, så å si av seg selv, gjennom markedstilpasningen hvis bare pengemengden holdes konstant.

Dette er ikke tilfelle i en ren kredittøkonomi. Også der kan vi tenke oss at det oppstår forskjeller mellom etterspørsel og tilbud ved at folk går inn for å bruke mere enn sine inntekter til å etterspørre varer og tjenester. Årsaken kan for eksempel være at lånerenten er lav slik at de tilskyndes til utvidelser av realkapitalen av større omfang enn det folk ønsker å spare ved den gitte realinntekt. Men siden denne etterspørselen er uavhengig av prisnivået vil etterspørselsoverskottet bestå uansett hva som skjer med prisene. Det vil si at om det først finnes et etterspørselsoverskott vil det bli bestående, og prisene vil stige vedvarende, inntil man fjerner årsaken til stigningen (f. eks. ved å sette opp renten). Når det ikke finnes en gitt pengemengde som spiller en rolle for folks etterspørsel, finnes det ikke noe som «holder igjen» en prisstigning (eller et prisfall) og etter hvert bremses stadig sterkere. Dette har vært uttrykt slik at det for selve prisnivået (til forskjell fra de relative priser) ikke eksisterer noen stabil likevekt. Når ikke prisnivået stiger eller faller (dvs. når vi har stabilt prisnivå i den betydning uttrykket vanligvis brukes) er det i nøytral likevekt.

Dette vil altså strengt tatt bare gjelde for hva vi kan kalle en ren kredittøkonomi, hvor alle oppgjør foregår ved stiftelse eller slettelse av bokførte fordringer. En slik økonomi vil man kunne ha selv om det finnes penger i vanlig forstand, forutsatt at kredittenes omfang ikke er bundet til mengden av dem.

Hvordan er så forholdene i virkelighetens verden? Vi har utvilsomt penger, og deres mengde kan bestemmes av offentlige organer. Vi kommer vel heller ikke forbi at pengemengden har en viss betydning for kredittenes omfang. Under de gjeldende regler for finansinstitusjonenes virke, regler som for det meste bare kan endres ved offentlige inngrep, vil pengemengden sette en grense for kredittenes omfang. Men det er opp til finansinstitusjonene selv å avgjøre hvordan de vil operere innenfor denne grensen.

Det kan derfor tenkes at prisnivået, iallfall over et visst område, kan ha en likevekt som bare er nøytral. Selv om man godtar at det alltid vil eksistere et bestemt ønsket forhold mellom kassabeholdninger og kredittforpliktelser, slik at man kan tale om en stabil likevekt for prisnivået, kan det være at man kommer til konklusjoner som «i praksis» betyr omtrent det samme. For hvis ønskene om å få etablert dette forholdet bare er ganske svake har de i grunnen ingen nevneverdig praktisk betydning. For praktiske formål spiller det liten rolle om likevekten «egentlig»

er stabil eller ikke, hvis de dynamiske krefter som skulle gjenopprette den er svake. Det er altså likegyldig om likevekten for prisnivået er fullstendig nøytral (evt. innenfor bestemte grenser) eller bare praktisk talt nøytral.

Det synet at prisnivåets høyde og utvikling må analyseres med utgangspunkt i forholdene i en ren kredittøkonomi, ble opprinnelig fremholdt av Knut Wicksell. Han har redegjort for det i flere arbeider, blant annet i *Geldzins und Güterpreise* fra 1898 (eng. overs., *Interest and Prices*, Lond., 1936), *Föreläsningar i nationalekonomi*, II, Lund, 1906, og i artikler i *Ekonomisk Tidskrift* i årene etter 1900. Wicksell mente det ville være mest fruktbart å analysere prisnivåets bevegelser ut fra forutsetningen om en ren kredittøkonomi, men han var selvfølgelig fullt klar over at det, når man skulle identifisere modellens resultater med virkeligheten, var nødvendig med atskillige tillegninger. Det finnes mange uttalelser som viser dette. Som eksempel kan det ha sin interesse å gjengi tankegang fra den siste artikkelen han offentliggjorde «Valutaspørsmålet i de skandinaviske länderna» (*Ekonomisk Tidskrift*, 1925) der han ga en vurdering av pengemengdens og kredittens betydning på det praktiske plan. Han nevner der at det under en prisstigning vil bli pågang på seddelbankene etter flere betalingsmidler. «Om nu dessa skulle blankt vägra . . . , så skulle det visserligen framkalla en besvärande brist på betalningsmedel och därigenom försvåra och tvivelsutan i viss mån hejda prisstegringen, men att de skulle kunna rent av förhindra denna . . . förefaller icke troligt.» Han fremholder videre at selv om også privatbankene avslår å være med på å skape nye sjekkmidler «så kunde en ökad omloppshastighet hos såväl sedlar som giromedel nödtorftigt ersätta deras otillräckliga mängd». Her er Wicksell tydelig inne på kvantitets-teoretisk tankegang. Hadde han fulgt den helt ut, ville han sannsynligvis kommet til det synet vi har uttrykt ved å si at prisnivået under de rådende institusjonelle forhold har dynamisk stabilitet, men at den har svært liten praktisk betydning.

John Maynard Keynes kom i sin *General Theory of Employment, Interest and Money* på andre forutsetninger til liknende resultater som Wicksell, nemlig at man kan ha et alminnelig etterspørselsoverskott, positivt eller negativt (det var mest det siste han interesserte seg for), og at det vil være uavhengig av prisnivået. Etter som Keynes i andre deler av sin fremstilling regnet med pengemengden som en kontrollerbar størrelse, virker hans standpunkt mindre velbegrunnet enn Wicksells. Patinkins påstand om at Keynes «glemte bort» de likvide beholdninger som en variabel i konsumfunksjonen er etter alt å dømme berettiget.

Patinkins egen «rehabilitering» av kvantitetsteorien i hovedverket *Money, Interest and Prices* er logisk ganske overbevisende. Hans hovedsynspunkt, at det under de former for oppgjør som hersker i vårt

samfunn gir en positiv nytte å ha en beholdning av rede penger, er det neppe noen som vil si imot. Et spørsmål som fremdeles står åpent er om kasse-behovet er så skarpt definert og så stabilt at det sikrer en stabilitet i prisnivået som vi kan være fornøyd med. Et annet spørsmål er om skillet mellom penger og ikke-penger er så skarpt at vi kan betrakte pengemengden som en gitt størrelse.

Om disse spørsmålene vil det være delte meninger. Forfatteren av dette er for sin del kommet til at de data som finnes (spesielt resultatene av Friedmans undersøkelser, jfr. «The Demand for Money»), tyder på at en konstant pengemengde (eller en pengemengde som stiger i samsvar med «realbehovet») ikke er tilstrekkelig til å skape en slik stabilitet som det kreves.

Selv på lenger sikt er det vanskelig å tro at en regulering av pengemengden etter de nevnte retningslinjer vil være tilstrekkelig til helt å hindre prisstigning hvis ikke økonomien rasjoneres så sterkt for betalingsmidler at det går ut over sysselsettingen. De som tror på pengepolitikken anfører gjerne at man ikke kjenner til noen større inflasjon uten sterk øking i pengemengden, og at øking av pengenes omløpshastighet (dvs. reduksjon av de gjennomsnittlige kassabeholdninger i forhold til transaksjonsvolumet) aldri har skapt alvorlige inflatoriske forstyrrelser. (Haberblerers argumentasjon i hans bidrag til *Stabile Preise in wachsender Wirtschaft* går ut på dette, se spesielt s. 80.) Dette kan være riktig nok så lenge vi ser på «virkelige» inflasjoner. En konstant pengemengde vil ganske sikkert i de fleste tilfelle, hvis den ikke er for stor i utgangspunktet, hindre en prisstigning på for eksempel 10 pst. pr. år gjennom lengre tid. Men det er vanskelig å føle seg forvisset om at ikke gradvise endringer som fører til økonomisering med betalingsmidler (dvs. øker deres omløpshastighet) eller skaper nye betalingsmidler (jfr. uttalelsen av Sayers gjengitt i note 2 til dette kapitlet) vil kunne gi grunnlag for en prisstigning på la oss si 2 pst. pr. år hvor lenge det skal være. Og det er en prisstigning av denne størrelsesorden som skaper de aktuelle problemer.

3.2. Investering og sparing.

I forrige avsnitt ble prisutviklingen forklart ved differansen mellom den totale etterspørsel og det totale tilbud, det siste oppfattet som identisk med samfunnets evne til å produsere varer og tjenester. Man ser ofte hevdet at når prisene stiger skyldes det at investeringen i samfunnet er større enn sparingen.

Denne uttrykksmåten er egnet til å skape misforståelser, fordi investering og sparing som realiserte størrelser nødvendigvis må være like i en lukket økonomi (og det er hele tiden en slik økonomi vi behandler i dette kapitlet). Når ikke noe annet sies, må man gå ut fra at ordene står for realiserte størrelser.

For å unngå misforståelser tales det ofte om at det er forskjellen mellom investering og sparing *ex ante* som er drivkraften i prisendringen. Dette er neppe heller noen heldig form, for den kan bare anvendes eksakt i tilknytning til en periodeanalyse hvor man bygger på strenge forutsetninger om fiksering av handlemåten. Den passer ikke inn i en

vanlig markedsteori. Der må prisstigningen i øyeblikket avhenge av de relevante markedsstørrelser i øyeblikket; den kan ikke avhenge av noe som gjelder fremtiden, eller er planlagt for fremtiden.

Det lar seg imidlertid også gjøre å oppfatte investering og sparing som aktuelle markedsstørrelser. Påstanden om at prisstigning fremkalles av en differanse mellom sparing og investering må da bety det samme som at den skyldes en differanse mellom den totale etterspørsel og det totale tilbud.

Vi kan se dette på følgende måte: Vi har på den ene siden totalt tilbud, på den andre total etterspørsel, som er sammensatt av to komponenter, etterspørsel etter konsumvarer og etter kapitalvarer. Det er da vilkårlig enten vi sier at begge komponenter tilsammen er større enn en viss størrelse, eller at den ene komponenten er større enn denne størrelsen fratrukket den andre komponenten. Når vi oppfatter sparing, eller mer presist sparingen ved full utnyttning av ressursene som identisk med denne siste differansen, vil utsagn om forskjell mellom sparing og investering svare helt til utsagn om forskjell mellom total etterspørsel og totalt tilbud.

Dette er sakens kjerne, og for å unngå misforståelser vil det være en fordel om analysen av prisutviklingen bygges på totalstørrelsene etterspørsel og tilbud. Uttalelser om at «det spares for lite» som forklaring på en prisstigning (eller at det «spares for mye» under den motsatte utvikling), kan lett bli tillagt en mer absolutt betydning enn det er dekning for. Om det i et samfunn spares — og investeres — for mye eller for lite må vurderes ut fra hensynet til andre mål, først og fremst for levestandarden og for den økonomiske vekst.

3.3. Påvirkninger fra prisnivåets egen utvikling.

Om vi foreløpig ser bort fra alle former for administrering av priser og tenker oss prisutviklingen bestemt fullt ut ved markedstilpassning under fri konkurranse, kunne det av analysen i forrige avsnitt se ut som det var en relativt enkel sak å holde prisnivået stabilt. Det ser slik ut fordi vi der bare har drøftet betingelsene for prisstabilitet, men ikke undersøkt nærmere mulighetene for at disse betingelsene skal bli oppfylt. Skulle vi gjøre det, måtte vi studere prisutviklingen innenfor fullstendige dynamiske modeller. Denne formen for prisdynamikk er svakt utviklet, og det finnes ikke noen kjerne av alminnelig akseptert teori, som vi kan bygge en fremstilling på.⁴ Vi skal derfor her bare nevne noen momenter som det må tas hensyn til i et dynamisk resonnement.

Noe av det som man legger størst vekt på i dynamisk teori, er å forklare hvordan situasjonen og utviklingstendensene på et tidspunkt vokser ut av den tidligere utvikling. Det vil i dette tilfellet blant annet si, hvordan prisutvikling fram til et gitt tidspunkt virker på

de forhold som bestemmer den videre utvikling.

Den tidligere prisutvikling virker på den aktuelle situasjonen gjennom de forventninger den skaper om utviklingen i fremtiden. Forventninger er ganske visst en lite håndfast størrelse, og de kan påvirkes av en rekke forhold både i og utenfor økonomien. Politiske handlinger, deklarasjoner om den økonomiske politikk, spesielt om prispolitikken, og liknende ting kan ha sin betydning. Det er likevel sannsynlig at egne erfaringer med prisenes utvikling er noe av det som i de fleste situasjoner veier tyngst for de personer som opptrer i markedet. Jo lengre og sterkere prisene har steget, for eksempel, desto høyere vil folk regne sannsynligheten for at de også i fremtiden vil stige minst med en viss hastighet.

En følge av en slik forventning kan være at prisnivåets reaksjonshastighet på et gitt etterspørselsoverskott vil være større jo mere folk venter at prisene skal stige. Når de venter en stigning er det rimelig å tro at både kjøpere og selgere vil være mer våkne overfor et etterspørselsoverskott, og at de vil feste større lit til sin vurdering av markedet i slike situasjoner. Hver enkelt vil vurdere lavere risikoen ved i en gitt situasjon å gå litt over gjengs markedspris enn om prisnivået hadde vært stabilt. Selv om den enkelte skulle komme til å «stikke seg fram» ved en for høy pris regner han med at utviklingen ganske snart vil gi ham rett.

Den tendensen vi nå har pekt på griper likevel neppe så dypt inn i mulighetene for å skape stabilitet. Den vil bare ha betydning når markedet er ute av likevekt. Forventningene om prisutviklingen og om forandringer i den vil imidlertid også ha betydning for selve markedssituasjonen, og dermed for mulighetene for å skape et stabilt prisnivå.

Den effektive etterspørsel i et marked avhenger av en rekke forhold. Som vi har sett, kan det tenkes at det faktiske prisnivå spiller en viss rolle. Men ved siden av det vil prisforventningene ha sin betydning. Videre har offentlige myndigheter midler til å påvirke den totale etterspørselen, for eksempel rentesatser og skatter.

Man har ofte tenkt seg at det skulle være en forholdsvis enkel oppgave for det offentlige å stabilisere prisnivået ved å fastsette rente, skatter og andre størrelser slik at etterspørselen ble akkurat stor nok til å avta produksjonen ved full utnyttning av ressursene. Dette er kanskje også nokså enkelt om folk venter at det gjeldende prisnivå skal fortsette å gjelde.⁵ Alt man da behøver å gjøre er å velge verdier på rente, skatter m. v. som

gir det riktige volum for etterspørselen, og så la dem bli bestående helt til det skjer noe utenfra som påvirker etterspørselen og gjør det nødvendig å forandre dem.

Men om folk ikke venter at prisene skal holde seg på det nivå hvor de ligger i den aktuelle situasjon, blir en stabilisering av nivået ved regulering av etterspørselen en ulike mye vanskeligere oppgave. Vi kan som eksempel se på det tilfelle at etterspørselen gjennom en tid har vært for stor, slik at prisnivået har steget og utviklingen har skapt forventninger om fortsatt stigning. (Tilfellet med for liten etterspørsel kan i et marked med fleksible priser behandles helt tilsvarende.) Myndighetene setter da opp renter og skatter, for eksempel slik at etterspørselsoverskottet blir fjernet. Dermed er betingelsen for prisstabilitet oppfylt, og prisnivået vil slutte å stige. Men når det gjør det, vil også forventningene om fortsatt prisstigning etter hvert falle bort, og den stimulansen til etterspørselen som, kort uttrykt, skyldtes ønsket om å komme prisstigningen i forkjøpet, vil gå samme vei.⁶ Dermed blir etterspørselen for liten, og det oppstår et tilbudsoverskott som kan gi seg utslag i at prisnivået synker istedenfor å holde seg konstant, eller i arbeidsløshet.

Når vi tar hensyn til slike dynamiske sammenhenger, og videre til at det på mange måter kan oppstå skift i etterspørselen av ytre årsaker, forstår vi at en stabilisering av prisnivået ikke bare er et spørsmål om å finne det rentenivå og den finanspolitikk som gjør at det ikke oppstår noe etterspørselsoverskott i øyeblikket, og så holde fast ved dem. Det kan i og for seg være vanskelig nok å finne disse verdier. Men det reiser likevel større problemer at man ikke kan velge en bestemt slik verdi, men må foreta en stadig justering til en markedssituasjon som endrer seg.

3.4. Administrert prisstigning.

Tidligere så man for det meste på prisstigning bestemt av endringer i pengemengden eller skift i den totale etterspørsel som den eneste muligheten. I markeder hvor det hersker fullstendig fri konkurranse er dette også riktig. Den fremstilling vi nå har gitt av forklaringer på prisstigning skulle under slike forhold være uttømmende. Men som vi så i kapittel 2 har vi i dag mange markedsformer hvor prisene kan bli endret på annen måte enn ved den markedsmessige tilpasning til bestemte tilbuds- og etterspørselsforhold. Vi kan få forskjellige typer av det som med en fellesbetegnelse ble kalt for administrert prisstigning.⁷

Ettersom prisnivåets utvikling bestemmes av hva som foregår i de enkelte markeder, må man kunne få en administrert stigning også for prisnivået som helhet. Det kan blant annet skje ved at prisene administreres under ett for en så stor sektor at det gir seg merkbare utslag i hele prisnivået. Men det vil også bli tilfelle om de enkelte grupper som fører minsteprispolitikk eller liknende tilpassning følger hverandre våkent og legger stor vekt på å opprettholde bestemte forhold mellom sine priser.

Administrering av prisene har betydning for prisnivåets utvikling på to måter:

- (1) den gjør at man kan få en «umotivert» stigning i prisnivået, en stigning som ikke skyldes etterspørselsoverskott;
- (2) den skaper spesielt sterk motstand mot prisnedgang. Dette kommer tydelig fram i det forhold at de administrerte priser for en stor del er avtalte minstepriser. Også andre administrerte priser vil det imidlertid etter alt å dømme bli satt mye inn på å opprettholde ved endringer i markeds- eller produksjonsforhold som ellers skulle føre til nedgang.

Det siste momentet gir alene ikke noen prisstigning, men det får betydning for stabilisering av prisnivået. For det første vil det føre til at hvis prisnivået skulle stige, vil det være meget vanskelig å få det til å gå ned igjen. En stabilisering av prisnivået vil derfor være vanskeligere under slike forhold enn om prisene hadde vært fleksible i begge retninger. Om man for eksempel en gang skulle bedømme situasjonen feil og la etterspørselen bli så høy at prisnivået steg, ville man ikke få det til å gå ned igjen ved en innskrenking av etterspørselen. Det er dette som har fått økonomer til å tale om «albulledds-egenkapen» til prisnivået. For å holde prisnivået stabilt på lengre sikt må man altså holde det stabilt hele tiden. Dette er selvsagt mer krevende enn å skape stabilitet på lengre sikt ved å la en tilfeldig endring bli opphevd ved en endring i motsatt retning.

For det andre vil motstanden mot prisnedsettelse gjøre det vanskelig å oppnå stabile priser bare ved en generell regulering av etterspørselen. For å se det må vi et øyeblikk slippe det prinsipp vi ellers har fulgt, å behandle prisnivået som om det var prisen på et enkelt gode. Når det ikke finnes noe generelt etterspørselsoverskott kan man nemlig ha overskott og underskott i enkelte markeder, og en slik situasjon kan skape spesielle problemer. Om alle prisene beveget seg like lett oppover og nedover, skulle nivået likevel

holde seg stabilt. Når de går lettere og raskere oppover enn nedover vil man kunne få en stigning i prisnivået selv om det ikke er noe alminnelig etterspørselsoverskott. Denne prisstigningen er på en måte markedsbestemt, men grunnlaget for den er at det foregår administrering av prisene. Vi kan derfor si at en administrering av prisene, selv i situasjoner hvor den ikke gir seg utslag i oppreguleringer, kan skape vanskeligheter for en stabilisering av prisnivået ved generelle virkemidler.⁸

Selv om motstand mot prisnedgang kan skape en viss stigning i prisnivået når etterspørselen er høy, må man vel gå ut fra at de største problemer administrering av prisene kan skape for stabilisering av prisnivået, kommer av at de kan bli presset oppover. Når slike oppreguleringer foregår i en så stor målestokk at de får betydning for selve prisnivået, vil de i en lukket økonomi skille seg fra justeringer i et enkelt marked omtrent på samme måte som en markedsbestemt stigning i prisnivået skiller seg fra den markedsbestemte stigning for et enkelt gode. Det sentrale forhold er i begge tilfelle at en stigning i prisnivået samtidig gir en slik stigning i inntekter og dermed i etterspørselen at det må tas hensyn til den i en forklaring av hva som foregår.

Ved en prisstigning stiger de nominelle inntekter regnet i kroner like mye som verdien av den samlede produksjon og, om ressursene er fullt utnyttet, forholdsvis like mye som prisnivået. I siste tilfelle blir altså realinntektene uforandret.

I avsnitt 3.1. ble det gjort greie for de ulike oppfatninger av hva som i slike tilfelle vil skje med etterspørselen. Noen mener at pengemengden ikke kan behandles som en gitt (og dirigerbar) størrelse, og at realinntekten, iallfall innenfor visse grenser, er den eneste størrelse av betydning for etterspørselen. Hvis den reelle etterspørsel bare avhenger av realinntektene vil markedssituasjonen være den samme som før. En administrert prisstigning vil da kunne pågå omtrent hvor lenge det skal være, eller iallfall til en bestemt grense blir nådd, uten at den får realøkonomiske konsekvenser.

Andre mener at etterspørselen avhenger av den eksisterende pengemengde, og at den er en størrelse som kan styres av de pengepolitiske myndigheter. Er dette synet riktig må en administrert prisstigning føre til nedgang i etterspørselen (regnet i realverdi). Om det i utgangspunktet er likevekt i markedet under full utnyttelse av ressursene (verken positivt eller negativt etterspørselsoverskott) vil

hevningen av prisnivået skape en ny likevektssituasjon med mindre en full utnyttning av ressursene.

Når vi skal sammenfatte forskjellene mellom en markedsbestemt og en administrert prisstigning ser vi at de delvis er avhengige av hvilken rolle pengebeholdningene spiller. En markedsbestemt prisstigning vil bare kunne oppstå hvis det finnes et positivt etterspørselsoverskott. Spiller pengebeholdningenes realverdi en merkbar rolle for etterspørselen vil prisstigningen etter en tid eliminere etterspørselsoverskottet og bringe seg selv til opphør. Er innflytelsen fra pengemengden ubetydelig vil etterspørselsoverskottet bli bestående, og prisnivået stige i det uendelige hvis ikke noe blir gjort med etterspørselen. En administrert prisstigning er ikke avhengig av et etterspørselsoverskott. Den vil teoretisk kunne oppstå under hvilken som helst markedsituasjon. Spiller pengebeholdningene ingen nevneverdig rolle vil den relle markedsituasjon, og dermed utnyttningen av ressursene, forbli uforandret. Har pengemengden den innflytelse som mange mener, vil derimot en administrert prisstigning føre til at utnyttningen av ressursene går ned.

Det er trass i stor usikkerhet regnet som sannsynlig at eksistensen av ledige ressurser virker dempende på de organiserte tiltak

for å få høyere priser. Om en fast pengemengde virker på etterspørselen, vil man derfor ha dynamisk stabilitet i et samfunn med organiserte gruppeinteresser på liknende måte som i en økonomi med fri konkurranse. En prisstigning vil før eller senere bringe seg selv til opphør. Men den vil ikke gjøre det bare fordi det ikke lenger er noe etterspørselsoverskott. Det skjer først når det er oppstått et overskottstilbud.

Hvis markedet har slike stabilitetsegenskaper, vil det selvsagt ha betydning om pengebeholdningene virkelig er en gitt størrelse og holdes fast av dem som styrer med pengepolitikken. I et moderne samfunn vil det, straks det oppstår overskott på ressurser (arbeidsløshet), komme sterke krefter i sving for å skape en utvidelse av etterspørselen, eventuelt ved øking av pengemengden. Men om kravet følges, vil det være en bevisst politisk handling. Den må i tilfelle tas som uttrykk for at samfunnet ser det som viktigere å få en full utnyttning av ressursene, og om nødvendig heller vil godta en oppadministrering av prisene enn forsøke å hindre at prisene reguleres opp ved å godta en lav utnyttning av ressursene. Dette er en avveining vi kommer tilbake til under drøftingen av mål og midler for den økonomiske politikken (i kapittel 10).

Kapittel 4. Produktpriser, faktorpriser og sysselsetting.

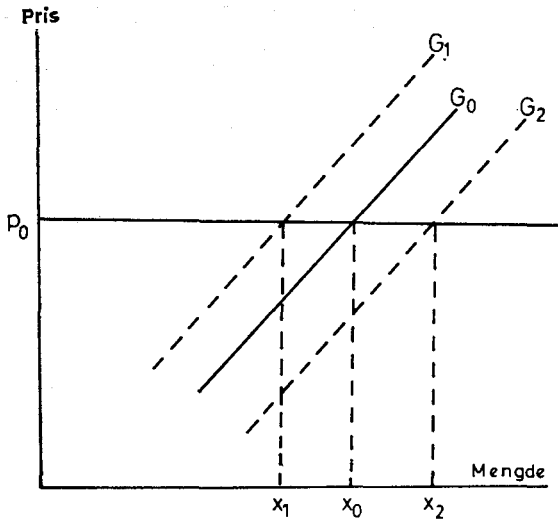
For å forstå utviklingen av prisnivået kan det ofte være tilstrekkelig å holde seg til prisene på ferdige varer og tjenester. Ved gitt produksjon vil de totale inntekter regnet i penger følge prisnivået. Betrakter vi alle inntekter som godtgjørelse for innsats av produksjonsfaktorer, er det dermed også klart at faktorprisnivået beveger seg helt i samsvar med produktprisenes nivå.

For mange formål kan det imidlertid være mindre hensiktsmessig å se på alle inntekter som godtgjørelse for faktorinnsats. Et slikt syn ville være naturlig i en økonomi med frittstående, innbyrdes uavhengige produsenter. Etterspørsel etter produkter vil der være identisk med etterspørsel etter de faktortjenester som går med til å framstille produktet. Men tanken kan være mindre tilfredsstillende for en økonomi med organisert samarbeid i produksjonen. Her kommer et selvstendig handlingsledd inn mellom produksjonsfaktorene og

etterspørerne etter de ferdige produkter. Det er bedriftene.

Bedriftene opptre som kjøpere av faktortjenester og selgere av produkter. Deres etterspørsel i faktormarkedet avhenger av deres lønnsomhetsvurderinger, som selvsagt igjen er avhengige av forholdene i produktmarkedet. Men denne avhengigheten er ikke direkte, slik som i den rent individualistiske økonomi. Bedriftenes handlemåte bestemmes både av faktorprisen og produktprisen, eller, mer generelt, av markedssituasjonen i begge markedene.

Derfor kan vi for eksempel ha etterspørselsoverskott i ferdigvaremarkedet, men ikke i faktormarkedet. En slik situasjon kan riktig nok, som vi skal se, ikke bestå i lengden. Men siden opphevelsen av den først kommer etter at prisnivået har endret seg, må man for å hindre en prisstigning som man ikke ønsker, kjenne situasjonen i øyeblikket.



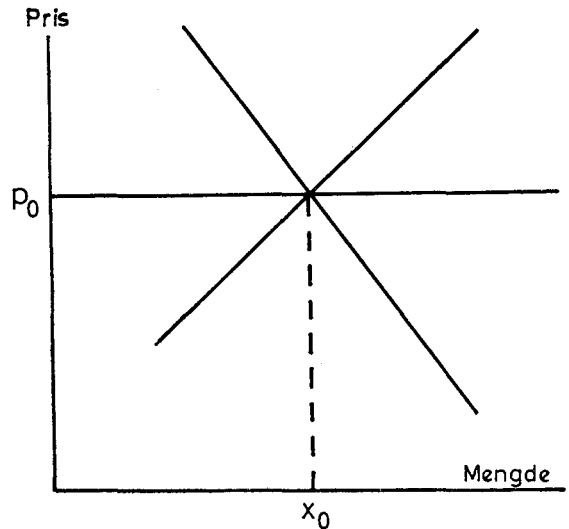
Figur 9.

Problemer av dette slaget skal vi her drøfte uten å ta hensyn til de spesielle problemer som samkvem med andre land skaper. Vi forutsetter med andre ord fremdeles en lukket økonomi.

4.1. Produktmarkedet og markedet for produksjonsfaktorer.

Vi skal se litt nærmere på samspillet mellom produkt- og faktormarkedene. I tråd med den forenkling vi tidligere har benyttet, tenker vi oss nå at vi har bare en produksjonsfaktor og ett produkt. Om vi vil konkretisere kan vi tenke oss at produksjonsfaktoren er arbeidskraft, selv om dette ikke er helt dekkende. Faktorprisen blir da arbeidslønnen.¹ Vilkåret for stabile priser er nå at det ikke finnes (positivt eller negativt) etterspørselsoverskott verken i produkt- eller i faktormarkedet. Det vil da ikke være noen tendens til endring i produkt- eller faktorprisen.

Det er derimot ikke noe tilstrekkelig vilkår for stabilitet i den ene av prisene at det ikke er etterspørselsoverskott i dette ene markedet. La oss for eksempel se på situasjonen med etterspørselsoverskott bare i faktormarkedet. Rent umiddelbart vil prisene på ferdige produkter ikke stige. Men i og med at faktorprisene stiger vil det oppstå både et etterspørselsoverskott i produktmarkedet og en kostnadsstigning. Dette vil starte en oppgang i prisene på ferdige varer og tjenester. På helt tilsvarende måte vil det gå om man i første omgang får et etterspørselsoverskott bare i produktmarkedet. Prisstigningen der vil føre til at bedriftenes muligheter for fortjeneste økes, og dermed vil likevekten i faktormarkedet bli brutt, slik at faktorprisene må følge med.



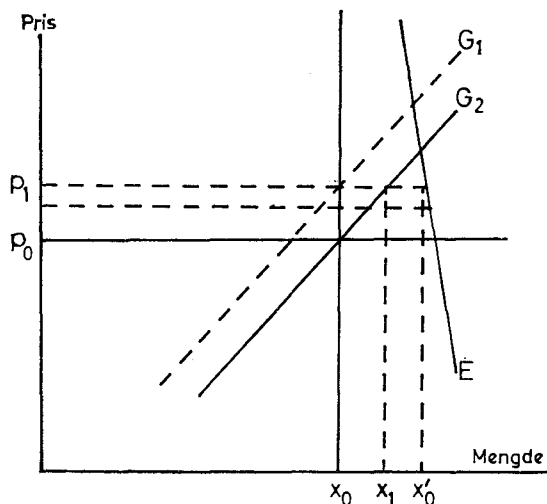
Figur 10.

Vi kan ha ulike kombinasjoner av (positive og negative) etterspørselsoverskott i produkt- og faktormarkedene. Det knytter seg spesiell interesse til den situasjon hvor etterspørselsoverskottet er det samme i begge markeder (målt f. eks. i produktenheter). Det vil si at bedriftene etterspør produksjonsfaktorer ut over det de kan få i akkurat den mengde som trenges for å framstille den produktmengde publikum ønsker å kjøpe fra bedriftene utover hva de kan produsere. Vi kan da si (med Bent Hansen) at det hersker en kvasilikevekt i økonomien. Det er krefter i sving for å forandre prisnivået for både faktorer og produkter, men ikke noen tendens til å endre deres priser i forhold til hverandre.²

I en slik situasjon hvor produkt-faktorprisrelasjon kan sies å være nøytral, spiller bedriftene ikke noen selvstendig rolle. Vi kan se bort fra dem, og behandle prisutviklingen på grunnlag av produktmarkedet alene, slik vi gjorde i forrige kapittel.

Vi skal forsøke å presisere litt nærmere hvordan samspillet mellom produkt- og faktormarkedet foregår. Vi forutsetter da at det hersker fullkommen fri konkurranse, bedriftene er kvantumstilpassere i begge markeder, det vil si de er hver for seg så små at ingen av dem kan øve selvstendig innflytelse på noen av prisene. Resonnementet kan utvides til andre markedsformer, men de sentrale poenger kommer fram under frikonkurranse, så vi skal her nøye oss med å behandle den.

I dette tilfellet kan vi bestemme bedriftenes etterspørsel etter produksjonsfaktorer (arbeidskraft) ut fra det prinsipp at de forsøker å gjøre fortjenesten størst mulig. Det vil da velge den produktmengde hvor grensekostnaden blir lik produktprisen, og etterspørselen etter produksjonsfaktorer blir den mengde som skal til for å framstille akkurat denne



Figur 11.

produktmengde. Vi kan vise dette i et diagram hvor vi har en grensekostnadskurve for samfunnet som helhet (framkommet ved horisontal summering av de enkelte bedrifters grensekostnadskurver).

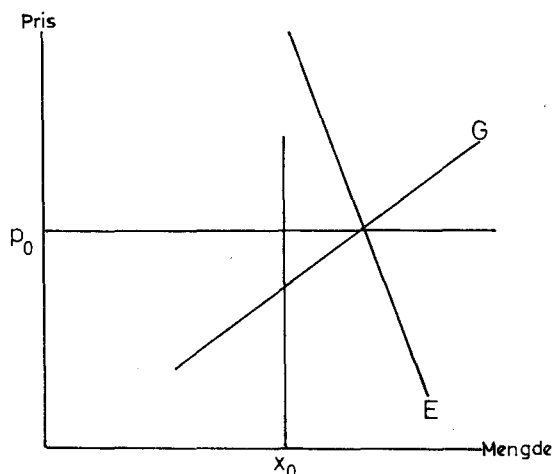
I figur 9 er p_0 den herskende produktpris og x_0 den produktmengde som kan fremstilles ved de eksisterende produksjonsfaktorer. Etterspørselen etter faktorer er den mengde bedriftene må ha for å produsere den produktmengde som representeres ved abscissen til skjæringspunktet mellom p_0 -linjen og grensekostnadskurven. Hvis grensekostnadene følger den helt opptrukne kurve G_0 , vil det altså bli etterspurt akkurat den faktormengde som er til disposisjon. Grensekostnadskurven G_1 vil gi en underskottsetterspørsel for produksjonsfaktorer (nemlig den faktormengde som trenges for å produsere produktmengden $x_0 \div x_1$). Videre ville vi, om grensekostnadene gikk som antydnet med G_2 fått et etterspørselsoverskott (svarende til $x_2 \div x_0$).

Situasjonen i faktormarkedet isolert kunne kanskje vært enklere framstilt i et diagram med faktorpris og faktormengde målt langs aksene. Når den her er vist i et diagram for produktmengde og produktpris, er det fordi vi da også kan bringe tilpasningen i produktmarkedet inn i analysen. Det gjør vi ved å tegne inn en etterspørselskurve for produktene.

I figur 10 er det gjort på en slik måte at vi har likevekt i begge markeder.

Hvordan vil det så gå om vi ikke har denne situasjonen? Det kan vi ikke lese ut av noe diagram med statiske kostnads- og etterspørselskurver. Det karakteristiske for en prisstigningsprosess er nettopp at kurvene skifter posisjon. I det tilfellet vi nå betrakter gjelder det i første rekke prisnivålinjen (for produktet) og grensekostnadskurven, som uttrykker faktorprisnivået. Om det også skal gjelde etterspørselskurven vil avhenge av om vi regner med at etterspørselen blir påvirket av inntektenes fordeling eller at inntektens innflytelse kan uttrykkes bare ved den totale realinntekt. I siste tilfelle kan vi betrakte etterspørselskurven som fast.

Vi kan ikke følge en prisstigningsprosess



Figur 12.

ved slike diagrammer som vi har tegnet her, men bare antyde hvordan den foregår. Vi skal ta utgangspunkt i en situasjon med etterspørselsoverskott i produktmarkedet, men likevekt i faktormarkedet, slik det er vist i figur 11. Når prisnivået er lik p_0 vil det være et etterspørselsoverskott i produktmarkedet på $x_0 \div x_0$. Tenker vi oss at dette «i første omgang» fører til at prisen stiger til p_1 vil en del av etterspørselspresset flyttes over til faktormarkedet. Men det vil føre til at grensekostnadskurven får et skift oppover, for eksempel fra G_0 til G_1 . Denne utviklingen vil gjenta seg i flere trinn. Om den før eller senere kan føre til en ny likevekt vil avhenge av egenkapene til den effektive etterspørsel, som vi behandlet i kapittel 3.

En situasjon med etterspørselsoverskott bare i faktormarkedet kan representeres ved at etterspørselskurven går gjennom skjæringspunktet (p_0, x_0), mens grensekostnadskurven går til høyre for det. Utviklingen kan skisseres helt tilsvarende den vi nettopp har sett på. Videre kan man tenke seg kombinasjoner av ulike etterspørselsoverskott i de to markedene. Det er for eksempel fullt mulig i en situasjon å ha et positivt overskott for produkter og et negativt for produksjonsfaktorer. De siste vil da falle i pris, mens de første stiger (men når det er gått en tid må denne tilstanden opphøre).

Vi kan også vise i et diagram hva som ligger i at faktor-produktprisrelasjonen er det vi har kalt nøytral. Det vil den være når etterspørselsoverskott til gjeldende pris (regnet i forhold til den mulige produksjon) er det samme i begge markeder. Med andre ord, må etterspørsels- og tilbudskurven skjære hverandre i et punkt på linjen for den herskende pris, slik det er vist i figur 12.

4. 2. Prisutvikling og sysselsetting.

Det er to problemer som det er viktig å drøfte når det gjelder forbindelsen mellom prisnivået og sysselsettingen. Det første er om opprettholdelsen av en bestemt sysselset-

ting har noen konsekvenser for prisnivåets utvikling. Det andre er om en lav sysselsetting vil kunne økes ved at prisnivået endres. For begge disse spørsmålene har det selvsagt avgjørende betydning om man med prisnivået sikter bare til produktprisene, eller om man forutsetter en parallell bevegelse i produkt- og faktorprisene. Vi må her se på begge deler.

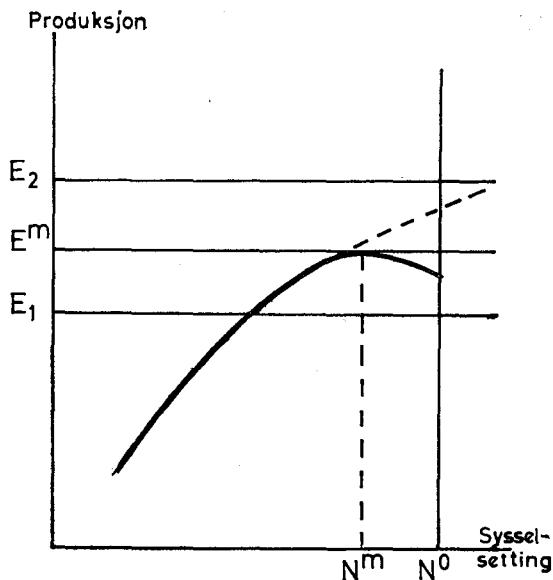
At det hersker full sysselsetting i et samfunn kan bety det samme som at det ikke finnes noe overskottstilbud i markedet for produksjonsfaktorer, eller, mer spesielt, i arbeidsmarkedet alene. Det kan også oppfattes på andre måter, som vi skal komme inn på siden, men den definisjon vi nå har gitt er sannsynligvis den minst strenge som kan komme på tale. Vi skal derfor foreløpig holde oss til den.

Full sysselsetting i denne betydning vil si at det i faktormarkedet må være enten etterspørselsoverskott eller en etterspørsel som er akkurat stor nok til å avta de mengder som finnes. Men som nevnt er etterspørselen etter produksjonsfaktorer ikke en størrelse som henger i løse luften. Den er påvirket av etterspørselen etter ferdige produkter.

Om vi i første omgang tenker oss at faktorproduktprisrelasjonen er nøytral (se avsnitt 4.1.), blir denne sammenhengen særlig enkel og grei. Vi må da ha full sysselsetting når den samlede etterspørsel etter produkter er like stor som, eller større enn produksjonen ved full utnyttning av ressursene. Hvis den totale etterspørsel er mindre enn denne «kapasitetsproduksjonen», vil det heller ikke kunne være full sysselsetting.

Denne enkle regel om sammenhengen mellom situasjonen i produkt- og faktormarkedene bygger på en forutsetning om at sammenhengen mellom sysselsetting og produksjon er monotont stigende. Hvis dette ikke var tilfelle, men produksjonen, som det av og til har vært hevdet, hadde et maksimum ved en sysselsetting som er mindre enn full, ville det være ikke bare vanskelig, men rett og slett umulig å oppnå full sysselsetting og stabilt prisnivå samtidig. Når man kom til maksimumspunktet for produksjonen ville enhver øking av etterspørselen etter produkter bety et etterspørselsoverskott. Det er rimelig å regne med at dette ville føre til høyere sysselsetting gjennom bedriftenes innbyrdes uavhengige anstrengelser for å øke produksjonen, men derved ville etterspørselsoverskottet i produktmarkedet bare bli større, fordi produksjonen samtidig ville gå ned.

Av de erfaringer vi nå har med høy sysselsetting er det liten grunn til å tro at produk-



Figur 13.

sjonen når noe maksimum før sysselsettingen blir full. Det er rimelig å regne med at en øking av sysselsettingen normalt vil føre til større produksjon, om enn kanskje ikke forholdsvis like mye større.

Tanken om et maksimum for sammenhengen mellom sysselsetting og produksjon kan illustreres ved et diagram. I figur 13 er sysselsettingen målt horisontalt, produksjonen vertikalt. Full sysselsetting er markert ved den loddrette linje i punktet N^0 , og den sysselsetting som gir maksimum for produksjonen ved N^m . Etterspørselen er representert ved horisontale linjer. E^m er den etterspørsel som gir den største produktmengde. En lavere etterspørsel, E^1 for eksempel, vil ha to skjæringspunkter med produksjonskurven, men bare ett av dem, det som gir lavest sysselsetting, representerer en stabil likevekt. En høyere etterspørsel, E^2 , for eksempel, vil gi etterspørselsoverskott i produktmarkedet. Den kan derimot tenkes å føre til større sysselsetting, forutsatt at bedriftene tror de får større produksjon jo høyere sysselsettingen er, slik det er antydnet med den prikkete forlengelse av produksjonskurvens stigende gren.

Det var særlig i de første årene etter den andre verdenskrigen at tanken om en sammenheng mellom sysselsetting og produksjon av den formen som er tegnet i figur 13 ble diskutert. Det ble gjerne antydnet at maksimum for produksjonen inntraff ved en sysselsetting på omtrent 97 pst.³ Denne oppfatningen hadde to grunner:

- (1) De «sist» sysselsatte ville gi mindre tilskott til produksjonen, blant annet fordi de var de minst effektive arbeiderne.
- (2) Når arbeidsmarkedet ble stramt ville det oppstå tendenser til svipt i arbeidsdisiplinen, unødvendig skifting av arbeidsplass osv., som ville mer enn oppveie den produksjonsøkning man fikk av selve sysselsettingsøkningen.

Det er her (2) som er den egentlig negative faktoren, og det avgjørende spørsmål er derfor hvordan en situasjon med full sysselsetting virker på den enkelte arbeiders innsats. Det er etter alt å dømme en alt for sterk forenkling å se på den bare som et spørsmål om «disiplin».⁴

Det må vel kunne sies at den pessimistiske oppfatningen ikke har holdt stikk. Den hadde sin bakgrunn i tilpassingsproblemer i de første etterkrigsårene. Derimot kan det tenkes at produksjonen når det først er oppnådd full sysselsetting kan bli mindre jo større etterspørselsoverskott det er. Det at det er for lite av ressurser vil kanskje kunne føre til at de som finnes blir disponert mindre fornuftig. Der vil de forhold som er nevnt under (2) kunne virke uten å bli oppveid gjennom virkningen av at flere blir sysselsatt. I så fall blir produksjonsvolumet ved full sysselsetting ikke entydig bestemt, det kan ta ulike verdier alt etter hvor stort det etterspørselsvolum er som har ført til denne sysselsettingen. Disse problemene kan vi imidlertid ikke gå nærmere inn på her. Det eneste som kan sies er at det er vanskelig å finne materiale som kan kaste lys over dem.

Av sammenhengen mellom produkt- og faktormarkedene følger blant annet at så lenge vi, med utgangspunkt i en kvasi-likevekt, vil opprettholde full sysselsetting under konstante produksjonsforhold, kan vi ikke få noe fall i produktprisene. Vil vi unngå at prisnivået stiger, må vi holde det stabilt hele tiden. Er nivået først steget (og stigningen omfatter også faktorprisene), kan vi ikke få det ned igjen uten å skape tilbudsoverskott og dermed arbeidsløshet.

På den andre siden vil full sysselsetting etter den definisjon vi bruker her ikke utelukke et stabilt prisnivå. Men det kan også tenkes arbeidsmarkedet er slik at man, når det ikke er noe etterspørselsoverskott, får en større arbeidsløshet enn man vil godta. Etter strengere definisjoner på full sysselsetting (se kapittel 11) kan det derfor godt tenkes at de to ting ikke kan oppnås samtidig.

Regelen om at prisnivået må holdes konstant hele tiden gjelder når forholdet mellom faktor- og produktprisnivå er «nøytralt». Hvis det for eksempel av en eller annen grunn har oppstått en situasjon med «for høye» produktpriser, vil det derimot selvsagt være mulig å presse dem ned igjen uten at det fører til svikt i sysselsettingen. Situasjonen vil da være at vi starter ut med en situasjon hvor det hersker tilbudsoverskott i produktmarkedet, mens det er likevekt eller etterspørselsoverskott i faktormarkedet. Det er blant annet nettopp i slike tilfelle vi har behov for å holde fra hverandre produkt- og faktormarkedet.

Også hvis det finnes markerte forskjeller i prisfleksibiliteten for produkter og produk-

sjonsfaktorer, er det nødvendig å se de to markeder uavhengig av hverandre. Et gitt tilbudsoverskott for eksempel, kan da fremkalle et raskere prisfall i det ene enn i det andre, og den vridning av relasjonen mellom produktpris og faktorpris som oppstår kan få konsekvenser for selve den realøkonomiske situasjonen.

Vi kan som eksempel tenke oss at produktprisene reagerer raskere på markedssituasjonen enn prisene på produksjonsfaktorene. Et visst etterspørselsoverskott i produktmarkedet vil da fremkalle en raskere prisstigning i produkt- enn i faktormarkedet. Bedriftenes lønnsomhet stiger, og deres etterspørsel etter produksjonsfaktorer utvides. Dermed vil prisenes stigningshastighet etter hvert kunne bli drevet opp i faktormarkedet også. Men ved en tilstrekkelig rask inngripen vil det, iallfall i teorien, være mulig å hindre dette. Man kan da få brakt produktprisene ned igjen ved påvirkning av produktmarkedet.

Vi har hittil drøftet det første problemet som ble stilt i innledningen til dette avsnittet: Hvilke betingelser legger det på markedssituasjonen, og dermed prisutviklingen, at vi skal opprettholde full sysselsetting? Vi kan også snu på problemet og spørre: Kan prisutviklingen ha noen betydning for utviklingen av sysselsettingen når den ikke er full? Kan vi redusere arbeidsløsheten ved å få i stand prisstigning, eller ved å framskynde prisfall?

Her er det i høy grad nødvendig å skjelne mellom helt parallelle prisendringer og en prisbevegelse hvor produktprisene endres i forhold til faktorprisene. Vi skal se på det siste tilfellet først, fordi det neppe er noen stor uenighet om det.

Vi kan tenke oss at vi starter med en situasjon hvor tilbudsoverskottet er like stort i produkt- og faktormarkedet, men reaksjonshastighetene er ulike. Hvis faktorprisene beveger seg langsomt nedover, mens produktprisene faller raskt, vil lønnsomhetsgrensen forskyves mot stadig lavere sysselsettingsnivå. Vi ser dette særlig tydelig om vi tenker oss faktorprisene helt uforanderlige. Et fall i produktprisene vil da i seg selv føre til en nedsettelse av etterspørselen etter produksjonsfaktorer. Er først en situasjon med arbeidsløshet oppstått under slike forhold, kan man bare komme tilbake til full sysselsetting ved at prisrelasjonen mellom produksjonsfaktorer og produkter rettes opp igjen. Hvis man ikke på en eller annen måte kan få «administrert» lønningene ned kan det bare skje ved å skape en slik markedssituasjon for produkter at deres priser stiger. Vi får da en situasjon med stigende produktpriser, for-

holdsvis faste faktorpriser og avtagende arbeidsløshet.⁵ Denne konklusjon vil det neppe være uenighet om.

Betydningen for sysselsettingen av en generell prisleksibilitet (som altså også omfatter faktorprisene) har derimot vært mye diskutert. Det er i virkeligheten to spørsmål som må besvares: For det første om det eksisterer et annet, høyere eller lavere prisnivå, som ville gitt full sysselsetting. For det andre om det økonomiske systemet vil drive prisene fram mot et slikt nivå.

Svaret på det første spørsmålet avhenger av stabilitetsegenskapene til prisnivået, som vi har behandlet foran (avsnitt 3.2.). Finnes det en stabil likevekt for prisnivået, vil full utnyttning av ressursene inntre om prisnivået får nettopp denne høyden. Har prisnivået bare nøytral likevekt vil det være likegyldig for sysselsettingen hvilken høyde det har.⁶

I praksis spiller det, som nevnt i forrige kapittel, kanskje ikke så stor rolle hvilken av disse to oppfatningene er den riktige. Selv om det skulle finnes en stabil likevekt, kan det være svært lite hensiktsmessig å forsøke å få i stand full sysselsetting ved å la prisnivået arbeide seg fram til den. Det kan være mye lettere ved hjelp av inngrep fra penge-siden å forskyve likevektsnivået opp mot det prisnivå som gjelder i øyeblikket.⁷

Vi har hittil ikke tatt hensyn til at man kan få en administrert prisstigning, eller en prisstigning som ikke har sin grunn i overskottsetterspørsel. Slik stigning i prisene kan man, som det ble sagt i slutningen av forrige kapittel, få enten det hersker full sysselsetting eller ikke, men det vil med en viss rett kunne hevdes at sannsynligheten for en oppregulering av faktorpriser, spesielt lønninger, er desto større jo høyere sysselsettingen er. Foregår det en slik stigning i faktorprisene, vil opprettholdelsen av full sysselsetting (fremdeles under konstante produksjonsforhold) være avhengig av at også produktprisene får stige. Teoretisk iallfall vil det være mulig å hindre faktorprisstigningen i å slå ut i produktprisnivået, men da må man betale prisen for en slik stabilitet i form av stigende arbeidsløshet og synkende produksjon helt til arbeidsløsheten og mengden av ledige produksjonsfaktorer ellers er blitt så stor at tilbøyeligheten til å skyve opp faktorprisene svekkes.

4. 3. Produktivitetsendringer og prisutvikling.

Hvordan produktivitetsendringer får betydning for prisutviklingen er et av de problemer hvor det er nødvendig å holde fra

hverandre produktmarkedet og markedet for produksjonsfaktorer. Det karakteristiske for endringer i produksjonsforholdene er at de påvirker selve forbindelsen mellom produkt- og faktormarkedet. Man kan derfor ikke vente å få et stabilt prisnivå begge steder. Vi skal her drøfte nærmere hvordan en alminnelig stigning i produktiviteten virker. (Et fall i produktiviteten kan gi seg lignende utslag i motsatt retning, men vi skal ikke gå inn på dette tilfellet.)⁸

Produktivitetsøkning kan bety en rekke forskjellige ting. Det vanlige er kanskje at man tenker på produksjonen pr. sysselsatt (eller pr. arbeidstime, hvis det har foregått endringer i arbeidstiden). En øking i denne arbeidskraftens produktivitet kan oppstå simpelthen fordi man setter inn mer av andre produksjonsfaktorer, i første rekke realkapital. Selv en produktivitetsøkning av dette slaget vil normalt få betydning for forholdet mellom produkt- og faktorpriser, men det ligger i sakens natur at en del av vinningen må gå til dekning av den økte faktorinnsats.

Noe annerledes er forholdet ved det vi kan kalle en rent teknisk produktivitetsøkning, som skyldes at man finner en bedre måte å utnytte produksjonsfaktorene på. Den vil gi en økt avkastning av en gitt innsats av produksjonsfaktorer. For å unngå komplikasjoner som henger sammen med forskyvninger i faktorinnsatsene skal vi her konsentrere oss om dette siste slaget av produktivitetsøkning. Det gjør det mulig fortsatt å resonnerer som om vi har en økonomi med en produksjonsfaktor og ett produkt.

En teknisk øking i produktiviteten kan ha virkninger til to sider: den gjør det mulig å betale mer for produksjonsfaktorene, og den gjør det mulig å selge produktene billigere. Disse virkningene er konkurrerende: jo sterkere den ene slår gjennom, desto mindre får man av den andre. Hva som faktisk vil skje avhenger av produktivitetsøkningens karakter, markedsforholdene og bedriftenes handlemåte.

Det har vært vanlig å legge stor vekt på den prissenkende virkningen av produktivitetsøkning. I en situasjon hvor det finnes ledige ressurser, slik at det alltid er mulig å skaffe mer av produksjonsfaktorer til en gitt pris, og samtidig konkurranse om å få solgt varene, er dette sannsynligvis riktig. Men når alle ressurser er opptatt er det kanskje mer sannsynlig at hver enkelt av produsentene regner med å kunne selge mer av produktene til en gitt pris, og derfor heller byr opp prisene på produksjonsfaktorene i håp om å trekke til seg en større del av dem (eller for å hindre at andre trekker dem over til seg).

Eller produsentene kan ganske enkelt la for-tjenestene gå opp.

Det første alternativet, synkende produkt-priser under et stabilt faktorprisnivå har for mange økonomer stått som et spesielt attråverdig mål.⁹ Hvis det ikke foregår noen administrering av prisene forutsetter det bare et visst overskottstilbud for å bringe prisene nedover. Man må ha en situasjon hvor det er likevekt i faktormarkedet og overskottstilbud i produktmarkedet. På tilsvarende måte forutsetter det andre alternativet likevekt i produktmarkedet og etterspørselsoverskott i faktormarkedet.

Når andre drivkrefter enn markedssituasjo-nen påvirker prisbevegelsene er de nevnte forhold ikke alltid nødvendige eller tilstrekkelige. Om faktorprisene presses oppover ved orga-nisert opptreden vil det for eksempel være unødvendig med noe etterspørselspress i fak-tormarkedet for å realisere alternativet stabile produktpriser. Det vil derimot kunne være nødvendig med «måtehold» fra de organiserte grupper side. I mange tilfelle kan man også i praksis ha en ordning hvor det ikke egentlig er faktorprisen, men faktorkostnaden pr. produktenhet som er fastlagt ved avtale, slik forholdet nærmest er under akkordlønn. Da vil stigningen i produktivitet automatisk gi en tilsvarende stigning i faktorprisnivået.

På den andre siden vil motstand mot pris-nedsettelse gjøre det vanskelig å realisere alternativet med fallende produktprisnivå. Siden det er vanlig å regne med at de feno-mener vi har nevnt spiller en viktig rolle i det moderne samfunn, har dette siste alterna-tivet nå liten tilslutning. Vi skal derfor hel-ler ikke gå nærmere inn på det, men bare drøfte mulighetene for et stabilt produktpris-nivå under stigende produktivitet.

Når produktiviteten øker under et stabilt produktprisnivå og full sysselsetting, må en av to ting skje: bedriftene selv må ta inn større fortjenester, eller de må betale de økte inntekter ut igjen til produksjonsfaktorene i form av høyere priser på dem. Hvis bedrif-tene arbeider i konkurranse med hverandre er det imidlertid ikke rimelig å vente at det vil oppstå noen varig situasjon hvor vin-ningen tilfaller dem. Vi må kunne regne med at inntektsøkningen på en eller annen måte blir fordelt på produksjonsfaktorene gjennom økte faktorpriser eller andre former for godtgjørelse. For enkelhets skyld skal vi her fortsatt gå ut fra at alle produksjons-faktorene kan behandles som en, og har en bestemt pris.

For at produktprisnivået skal holde seg konstant må faktorprisen under disse for-holdene stige i takt med produktiviteten. Det

første vi nå kan spørre er hva slags sam-menheng det vil være mellom produktivitets-økning og faktorprisstigning, hvis ingen av pri-sene er underlagt noen organisert regulering.

Dette er et spørsmål som det er vanskelig å gi noe presist svar på. Vi kan bare si litt om hva svaret må avhenge av. Det grunnleg-gende forhold er da at produktivitetsøkning virker på to områder: For det første får den betydning for bedriftenes trang til å sette i gang ny virksomhet, anskaffe nytt kapitalutstyr, og lignende. Den virker altså på den totale etterspørselen etter ressurser, både produksjonsfaktor og ferdige produkter. For den andre blir den avgjørende for pro-duksjonens vekstrate. Under ellers like for-hold vil en sterk teknisk fremgang føre til at den totale etterspørsel blir høy, og at stigningen pr. tidsenhet i det totale til-bud blir stor.

Med en del forenkling vil situasjonen nå være at man, for å få et konstant produkt-prisnivå må sørge for at etterspørselsover-skottet i faktormarkedet er akkurat stort nok til at faktorprisene stiger med samme (rela-tive) vekstrate som produktiviteten. Det vil da, hvis ikke noen deler av etterspørselen har en fiksert absolutt størrelse, hele tiden kunne være etterspørsel nok til å avta den stigende produktmengden til et fast produktprisnivå. Om nå vekstraten til produktiviteten skulle endres, kan man imidlertid ikke regne med at etterspørselsoverskottet i faktormarkedet vil bli endret akkurat så mye at faktorprisøkning fremdeles går i takt med produktivite-ten. Det vil i alminnelighet være nødvendig med justeringer av den økonomiske politik-ken. Men det ligger i sakens natur at det vil være vanskelig å forutse behovet for slike justeringer.

Nå er situasjonen som kjent at prisutvikling-en i faktormarkedene, spesielt i arbeidsmar-kedet, i betydelig grad er under påvirkning av organiserte interessegrupper. I den utstrek-ning de avpasser sine krav og innrømmelser til produktivitetsøkningen vil de kunne skape større stabilitet enn en markedstilpassing på individuelt grunnlag.

Men eksistensen av organiserte interesse-grupper reiser også en del problemer i for-bindelse med produktivitetsutviklingen. Blant annet synes det å være en tendens til over-vurdering av produktivitetsøkningen ved at tall for produksjonen pr. sysselsatt ofte blir satt opp som rettesnor for lønningene uten noen nærmere undersøkelse av hvordan økning-en er oppstått. Om den har en vesentlig del av sitt grunnlag i en økt kapitalinnsats pr. sysselsatt vil situasjonen kunne være at kapitalkostnader legger beslag på en større

del av produksjonsinntekten enn før. Lønningene kan da ikke stige helt i takt med produktiviteten.

Selv om forskyvninger av dette slaget kan være viktige nok for enkelte bedrifter, har de hittil neppe spilt noen stor rolle for samfunnet som helhet. En større praktisk vanskelighet er da kanskje at en faktorprisheving i samsvar med produktivitetsøkningen for samfunnet som helhet på grunn av ulikheter i prisenes reaksjoner neppe vil gi den stabilitet i produktprisenivået som den teoretisk skulle gi. Forholdet kan lett bli at oppgangen i faktorprisenivået fører til prisøkning på de felter hvor produktiviteten har steget mindre enn gjennomsnittet, mens den ikke gir pris-senkning der hvor produktiviteten har gått opp mer enn gjennomsnittet. På forskjellige måter vil det da lett kunne oppstå sterkere faktorprisstigning på de områder hvor produktivitetsøkningen har vært størst, og denne stigningen kan komme til å trekke med seg hele faktorprisenivået.

Slike prisstigningstendenser som skyldes ulikheter i produktivitetsutviklingen, ville sannsynligvis ha vært lettere å håndtere om organisasjonene hadde hatt fullt herredømme over faktorprisene. Det er imidlertid ofte ikke tilfelle. En eller annen form for markedstilpassing spiller fortsatt en viss rolle. Dessuten kan, som nevnt foran, selve lønns-systemet være slik utformet at lønningene nesten automatisk følger produktivitsendringer, som under akkordsystemet og andre former for «lønn etter innsats».

Om vi foreløpig ser bort fra den markedsbestemte eller automatiske stigning i faktorprisene, som vi hittil har konsentrert oss om og isteden betrakter den organisasjonsfastsatte som den eneste, er det to problemer som stadig melder seg:

- (a) Hvor stort rom finnes alt i alt for oppregulering av faktorprisene?
- (b) Hvor mye kan faktorprisene settes opp uten at produktprisene blir påvirket?

De to spørsmål vil normalt ikke være identiske. Det første er noe man kan svare på ut fra kjennskap bare til nasjonalregnskapsforhold. Så lenge det finnes fortjenester å «ta av», kan faktorprisene settes opp uten at produktprisene nødvendigvis må bli påvirket.

Det følger ikke av det vi har sagt foran at en stigning i prisen for en enkelt produksjonsfaktor ikke kan være sterkere enn produktivitetsøkningen uten at produktprisenivået går opp. Satsen gjelder alle produksjonsfaktorer og fortjenester under ett. Det er rent bokholdermessig ikke noe i veien for

at en faktor kan stige i pris på bekostning av de andre, eller på bekostning av bedriftenes fortjeneste. Om det skulle være vanskelig å få noe slikt til i praksis, må det skyldes andre økonomiske forhold.

Det er disse andre forhold spørsmål (b) gjelder. Svaret på det er avhengig av kjennskap til bedriftenes faktiske atferd under det økonomiske system som gjelder i samfunnet. Hvis de har mulighet for å bevare sine reelle fortjenester, vil det føre til prisøkning om lønningene heves over det nivå hvor bedriftene ville vært villige til å etterspørre den totale tilgjengelige arbeidskraft under faste priser.

Dette er et viktig forhold. Det blir ofte hevdet at det er «plass for» en viss faktorprisøkning, for eksempel at et visst lønnstillegg kan gjennomføres uten at produktprisene behøver å økes. Dette vil vanligvis måtte forstås som et utsagn som gjelder det første spørsmålet. Men under gitte institusjonelle og økonomiske forhold er det ikke nok bare å få svar på det. Man må også ta opp det andre spørsmålet. Hvis man vil gjennomføre en så stor økning av enkelte faktorpriser at produktprisene må ventes å stige når bedriftenes reaksjoner tas med i beregningen, må man gjennomføre de nødvendige endringer i miljøet om man vil unngå prisstigningen. Kan eller vil man ikke det, er oppgaven umulig.

En viktig side ved den faktiske økonomiske tilpasning er en stigning i faktorprisene uavhengig av den organiserte oppregulering. Foregår det en slik stigning vil rommet for den organiserte faktorprisheving som kan gjennomføres uten prisstigning bli tilsvarende innnevret. Her kan blant annet ulikheter i produktivitsstigningen skape problemer, særlig i forbindelse med systemer som gir automatisk lønnsøkning. Hvis en slik sammenknytning er mest utbredt på områder hvor produktiviteten stiger forholdsvis raskt, vil den skape en tendens til stigning i produktprisenivået. Andre næringer, hvor produktivitetsøkningen ikke går så raskt må, for å holde på arbeidskraften, gi lønnstillegg som er større enn deres egen produktivitetsøkning, og deres priser vil følgelig gå opp.

Gjennomgåelsen i dette avsnittet av sammenhengene mellom produktivitsoppgang og prisnivåets utvikling har ikke gitt grunnlag for bestemte konklusjoner. Det vi kanskje kan si på grunnlag av drøftingene her er at saken ikke er så enkel som man gjerne tror. Det mest alminnelige synet er at stigning i produktiviteten betyr en tilsvarende tendens til prissenkning. Dette ville ha vært riktig om

faktorprisene hadde vært uavhengige av markedssituasjonen og helt ut kunne oppfattes som administrerte priser. Jo sterkere produktiviteten går opp, desto flere varer og tjenester blir det å fordele en gitt strøm av pengeinntekter på. Men i den grad faktorprisenes utvikling påvirkes av markedssituasjonen eller endog automatisk følger produktiviteten, kan ikke pengeinntektene betraktes som en gitt sum.

Nå er som kjent situasjonen at faktorprisene til dels er administrerte. Dette forhold kan bidra til å gjøre pengeinntektene uavhengige av produktivitetsutviklingen. Vi kan derfor kanskje med en viss rett si at jo sterkere det administrerte element i faktorprissettelsen er, desto mer berettiget er det vanlige synet på produktivitetsstigningens betydning for utviklingen av prisnivået. Men det synes klart at det ikke er tilstrekkelig under de forhold som gjelder i dag.

4.4. Sysselsetting, prisnivå og økonomisk vekst.

Økonomisk vekst er ikke noe presist begrep. Både økningen i den totale produksjon i et samfunn og økningen i produksjonen pr. sysselsatt (eller pr. timeverk) kan beskrive viktige sider ved den. Produksjonstilvekstens sammensetning kan også ha noe å si for hvordan vi bedømmer den som uttrykk for vekst. Vi kan ikke her gå nærmere inn på disse spørsmålene. I det følgende skal vi gå ut fra at den størrelse som først og fremst krever oppmerksomhet er produksjonsøkningen pr. sysselsatt. Refleksjonene i det følgende har først og fremst anvendelse på den.

Vi kommer derfor i dette avsnittet til dels inn på de samme ting som i det forrige. Synspunktet er imidlertid et annet. I avsnittet foran var det spørsmål om hvilken betydning det kunne ha for prisnivået at produktiviteten økte så å si av seg selv, uten noen økning i innsatsen av produksjonsfaktorer. Vi oppfattet veksten nærmest som en størrelse uavhengig av hva som skjedde i økonomien ellers, og diskuterte hvilke virkninger den kunne ha for prisnivåets utvikling. I dette avsnittet tar vi for det meste det motsatte utgangspunkt: vi tenker oss gitt at vi har for eksempel en viss prisstigning og spør om vi da under ellers like forhold vil få en sterkere eller svakere vekst enn under et stabilt prisnivå. Det samme spørsmålet kan vi stille oss med utgangspunkt i en forutsetning om at vi har full sysselsetting.

For å kunne si om prisutvikling og økonomisk vekst, eller sysselsettingsnivå og vekst, henger sammen burde vi som en første betin-

gelse kjenne noe nærmere til hvilke krefter som får produksjon og produktivitet til å øke. Her står vi på svak grunn. Svakheter viser seg straks vi forsøker å presisere grunnlaget for produktivitetsøkningen. Produktiviteten pr. sysselsatt (eller pr. timeverk) under gitte naturressurser avhenger tydeligvis av to ting: mengden av realkapital pr. sysselsatt, og produksjonens tekniske nivå.

Mengden av realkapital kan økes gjennom nettoinvestering. I en lukket økonomi vil det si at en del av de eksisterende ressurser må spares, de må disponeres med sikte på fremtiden. Dette er en økonomisk disposisjon. Den må treffes av de mange økonomiske enheter som har hånd om produksjonen i samfunnet. I den grad produksjonsøkningen avhenger av investeringen (regnet brutto eller netto) kan man altså påvirke veksten ved å påvirke de størrelser som bestemmer om de enkelte enheter (bedrifter og husholdninger) skal investere og spare mye eller lite.

Endringer i den andre størrelsen som bestemmer produktiviteten, det tekniske nivå, har man tidligere for en stor del sett på som uavhengige av økonomiske hensyn. (Dette var som nevnt også synspunktet i forrige avsnitt.) For å være litt mer presis kan man kanskje skjelve mellom to sider av teknikken: selve det tekniske kunnskapsgrunnlag, og dettes utnyttelsesgrad. Av disse skulle da den første og i det lange løp avgjørende være en forholdsvis uavhengig størrelse.

Det er uten videre klart at jo riktigere dette er, og jo større rolle det tekniske nivå spiller for veksten jamført med andre størrelser, som kapitalmengden pr. sysselsatt,¹⁰ desto mindre sammenheng vil det være i det lange løp mellom prisutvikling eller sysselsettingsnivå og økonomisk vekst. Nå er det imidlertid mye som tyder på at situasjonen ikke er så enkel som dette. I det moderne industrisamfunn drives også arbeidet med å finne nye produksjonsmetoder for en meget stor del systematisk og ut fra en økonomisk plan. Dessuten er anvendelsen av nye metoder i produksjonen i ganske høy grad avhengig av at det foregår en omfattende utvidelse eller fornyelse av det rent fysiske kapitalutstyr. Hvis ikke anvendelsene følger opp de nye tekniske idéer, må en vente at fremskrittene selv går langsommere.

Alt i alt tyder disse ting på at økonomisk vekst for samfunnet som helhet for en meget stor del er spørsmål om å disponere ressurser med henblikk på fremtiden, i forskning eller i utbygging av fysisk kapitalutstyr, istedenfor å anvende dem for dekning av øyeblikkets behov. Det er på denne måten liten forskjell på de to drivkrefter i veksten. Vi

kan derfor behandle dem under ett som investering i vid forstand.

Når man først godtar dette utgangspunktet ser man at spørsmål om sammenheng mellom prisutvikling og økonomisk vekst, eller sysselsetting og vekst, kan være av to slag. For det første er det spørsmål om det gjør noen forskjell for veksten i produksjonen (eventuelt pr. sysselsatt eller lignende) ved en gitt investering hvordan prisnivået utvikler seg eller hvor høy sysselsettingen er. Hva gir den mest effektive utnyttelse av en viss mengde ressurser som disponeres med henblikk på fremtiden? For det andre er det spørsmål om hvordan størrelsen på den andel av samfunnets samlede ressurser som investeres blir påvirket.

Det er viktig å være klar over at disse to spørsmålene er meget forskjellige. For samfunnet som helhet gjelder det første bare hvordan man skal få mest mulig igjen for en bestemt innsats med sikte på fremtiden. Selv om det kan være uenighet om konkrete saker vil det være alminnelig tilslutning til prinsippet at man bør ordne seg slik at man får mest mulig igjen for de ressurser man gir avkall på i det løpende forbruk.

Det andre problemet er prinsipielt vanskeligere, for her er det tale om å skaffe en høyere vekst på bekostning av noe, nemlig av konsum i øyeblikket. Det vil derfor alltid kunne bli spørsmål om samfunnet som helhet er villig til å betale denne prisen. Det er ikke noen opplagt sak at en økning i veksten er ønskelig når man bare kan oppnå den gjennom en større (realisert) investering. Det har med utgangspunkt i den høye investeringsrate vi har i vårt land vært en del diskutert om vi får nok igjen for det vi ofrer på utbygging av realkapitalen. Men diskusjonen har ikke brakt klarhet i det prinsipielle grunnlaget for valget mellom alternative kombinasjoner av investeringsrate og vekstrate.

Det enkleste settet av problemer er det som knytter seg til veksten under en gitt investering, og her er det igjen sammenhengen mellom vekst og sysselsetting vi har de beste mulighetene for å bedømme.

Vi var foran (i avsnitt 4.2.) inne på at enkelte har ment at produksjonen ved full sysselsetting ville bli mindre enn den man kunne oppnå ved en noe lavere sysselsetting. Denne tanken ser nå ut til å være oppgitt. De fleste vil i dag regne med at den aktuelle produksjon blir større jo høyere sysselsettingen er, iallfall så lenge høy sysselsetting er oppnådd uten et merkbart etterspørselsoverskott.

Derimot kan det være mer vanlig å tro

at full sysselsetting gir svakere vekst i produksjonen enn en noe lavere sysselsetting. Ettersom det ikke er noen grunn til at den totale investering skulle bli mindre når sysselsettingen akkurat er full enn når det er ledige ressurser, må dette komme av at utnyttelsen av de ressurser som settes inn med sikte på fremtiden blir dårligere (og så mye dårligere at det oppveier effekten av en eventuell høyere investering). Dette virker lite rimelig. Man kunne tvertimot ha grunn til å vente at en høy etterspørsel etter produkter, knapphet på arbeidskraft og begrensninger på mulighetene for å utvide realkapitalutstyret måtte føre til at bedriftene i høyere grad enn ellers forsøkte å utnytte ressursene best mulig.

Det blir blant annet hevdet at full sysselsetting gjør det vanskelig å få til de omflytninger av arbeidskraft som er nødvendige for at man skal få rask vekst i produksjonen.¹¹ Her påstås det altså at full sysselsetting skaper for liten mobilitet, mens det i forbindelse med virkninger på produksjonen har vært hevdet at den gjør mobiliteten for stor.

Rent faktisk vil det nok alltid være en del idéer og prosjekter som ikke blir realisert fordi det ikke står folk ledige til å sysselsettes ved dem, og som det kunne tenkes ville blitt realisert om det hadde vært ledig arbeidskraft. Bedriftsledere vil sikkert kunne nevne mange eksempler på dette. Men det ville være en alvorlig feil å slutte at de privatøkonomiske «tap» som enkelte har ved at de ikke får satt i gang en bestemt produksjon også er tap samfunnsøkonomisk sett. Den arbeidskraft som eventuelt skulle stått ledig for å tre inn i ny produksjon er jo under full sysselsetting opptatt med å produsere andre ting. Gevinsten ved at den nye produksjon kommer i gang er derfor betydelig mindre enn denne produksjonen selv. Målt i verdi er den ikke mer enn forskjellen mellom den «nye» og den «gamle» produksjonsverdi. Om samfunnet da skulle holde en reserve av arbeidsløse for å oppnå disse fremskrittene, ville man sannsynligvis finne dem svært kostbare.

Det skulle heller ikke være nødvendig med en reserve av ledige for å få igang ny produksjon. Den vil også kunne komme i stand ved at arbeidskraft blir trukket over fra annen virksomhet. Full sysselsetting skaper ikke i og for seg en slik lav mobilitet som tankegangen foran tok for gitt. Faktisk søker arbeidskraften i betydelig grad til den virksomhet som stiller i utsikt gode inntekter og sikker sysselsetting. I den økonomiske pioner- virksomhet det her er tale om kan det kanskje være så som så med sikkerheten. Til gjengjeld er den mest mobile del av arbeidskraften, de yngre arbeidere, mindre nøye med den og villige til å prøve seg i ny virksomhet mot at inntekten blir høyere enn andre steder. Hvis den nye produksjon virkelig representerer et fremskritt vil den vanligvis kunne oppfylle dette kravet.

Konklusjonen på disse betraktninger må bli at påstander om en konflikt mellom full sysselsetting og økonomisk vekst på grunn av den førstes virkninger på arbeidskraftens

mobilitet, synes å ha lite for seg. Det er heller et spørsmål om ikke de to målene til en viss grad er komplementære. Bedrifter som ser muligheter for å øke produksjonen, men ikke kan skaffe seg mer arbeidskraft til gjeldende lønn eller øke det fysiske kapitalutstyret raskere enn de allerede gjør, vil kanskje mere enn ellers konsentrere sin oppmerksomhet om mulighetene for å øke produksjonen på andre måter, og det må nødvendigvis gi høyere produktivitet.

På den andre siden kan det være et stort spørsmål om et stigende prisnivå vil ha en heldig innflytelse på disponeringen av ressursene. Hvis bedriftene venter stigende prisnivå vil de, sies det ofte, være mindre nøye-regnende med sine investeringer fordi sjansene for tap er små. Prosjekter som normalt ikke ville hatt sjanse til å bli satt ut i livet melder seg og fortrenger andre og mer lønnsomme prosjekter.

En forutsetning for at dette skal skje må være at etterspørselen etter kapitalvarer blir større enn den mengde som er disponibel. Hva som egentlig skjer i en slik situasjon med etterspørselsoverskott vet vi lite om, men det virker ikke urimelig at enkelte prosjekter vil kunne trenge til side eller forsinke andre som ville ha gitt sterkere vekst i økonomien. Størrelsesordenen på disse virkningene har vi imidlertid ikke grunnlag for å vurdere. Det er også nødvendig å være klar over at det ikke er en prisstigning i og for seg som skaper fortrenghingen, men et etterspørselsoverskott som på en eller annen måte står i forbindelse med prisstigningen.

Det andre problemområdet vi må forsøke å gå inn på er sammenhengen mellom sysselsetting eller prisutvikling på den ene siden og økonomisk vekst på den andre via variasjoner i investeringsvolumet. Vi må da holde fra hverandre investeringer sett på som en del av den samlede etterspørselen, og den faktiske investering. Det er den siste som har betydning for veksten.

Opp til et visst punkt, nemlig til man når en full utnyttelse av ressursene, vil den faktiske investering falle sammen med etterspørselen. På sett og vis er derfor en høy investering — hvorav følger høy vekst — en betingelse for full sysselsetting. Så lenge ikke etterspørselen blir større enn de ressurser som er disponible for investering skulle det, litt forenklet, heller ikke oppstå noen markedsbestemt prisstigning. Snur man om sammenhengen, kan man også si at full sysselsetting er nødvendig for å få den sterkeste mulige økonomiske vekst, fordi den, under vanlige forutsetninger om konsumet, muliggjør den største investeringen. Ettersom vi foran kom

fram til at full sysselsetting neppe fører til mindre effektiv fordeling av et gitt investeringsvolum, får vi her en vel begrunnet sammenheng.

Problemene blir straks vanskeligere når vi kommer til spørsmålet om en høyere investeringssetterspørsel enn den som under en gitt konsumadferd gir akkurat full sysselsetting, fører til en større eller mindre faktisk investering. En slik «for høy» investeringssetterspørsel kan resultere i prisstigning, og vi kommer derved fram til spørsmålet om en spesifikk sammenheng mellom prisutvikling og vekst.

Noen hevder at prisstigningen (når den har nedfelt seg i forventninger om fortsatt prisstigning) iallfall i en lukket økonomi vil føre til mindre faktisk investering, først og fremst fordi konsumtilbøyeligheten blir høyere (og «spareviljen» mindre) enn under stabile priser. Den motsatte oppfatningen, at investeringen vil bli større, har også sine tilhengere. Den må bygge på en idé om at investeringene vil «komme først i kappløpet» om ressursene når den totale etterspørsel er for stor og prisnivået stiger, fordi de raskere kan justere sine utgifter til et høyere prisnivå. Konsumentene vil trenge lenger tid for å få justert sine inntekter, og konsumraten for samfunnet som helhet vil derfor bli presset ned. Dette utslaget er ofte blitt karakterisert som «tvangssparing».

Vi skal først diskutere idéen om at spareviljen blir redusert. For å kunne gjøre det er det nødvendig å skjelle mellom to former for sparing: Husholdenes og bedriftenes. En tredje form, den offentlige sparing, ser vi her bort fra. Den vil alltid kunne brukes til å kompensere eventuelle virkninger på den totale sparing av endringer i de to andre, men vi er her først og fremst interessert i å se om det er noe grunnlag for tanken når den offentlige sparingen ikke blir manipulert på denne måten.

Husholdenes (også betegnet «den personlige») sparing har en rekke ulike motiver, som for eksempel å skape større trygghet, å øke inntektene i fremtiden og lignende. Den virkning forventningen om stigende prisnivå skulle få henger sammen med at husholdenes muligheter for å plassere sparemidlene i annet enn fordringskapital er meget begrenset. Det er derfor rimelig å tro at husholdenes sparing kan bli påvirket av hvordan de venter det vil gå med realverdien av pengefordringer. En prisstigning kan få dem til å spare mindre enn de ellers ville ha gjort.

Dette siste er imidlertid ikke noen opplagt konklusjon. Når vi ser nærmere på sparemotivene oppdager vi at de sannsynligvis

trekker i motsatte retninger, på samme måten som man regner med at de gjør ved variasjoner i renten. Denne likheten mellom prisutviklingen og rentens virkninger er ikke tilfeldig. Realøkonomisk sett kan en prisstigning oppfattes som en negativ rente, som kommer til fradrag fra den positive nominelle rente. Derfor vil vi, om det er noen fornuftig sammenheng i husholdenes disposisjoner når det gjelder sparing, kunne nytte de erfaringer vi har om rentens innflytelse til å vurdere betydningen av et stigende prisnivå.

Det er en utbredt oppfatning blant økonomer i dag at husholdenes sparing påvirkes lite av variasjoner i renten (innenfor det område hvor den vanligvis beveger seg i normale tider). Det empiriske materiale man har tyder ikke på noen sterk sammenheng. Det må være en nødvendig konsekvens av dette at forventningen om prisnivåendringer av tilsvarende størrelsesorden (regnet pr. år) som de vanlige rentevariasjoner, heller ikke har noen større innflytelse. Det er for øvrig gjort en statistisk undersøkelse i U. S. A. av husholdenes innstilling til sparing og prisstigning som støtter denne konklusjonen.¹²

Av det vi nå har sagt følger også blant annet at det i forbindelse med praktisk politikk har liten mening å drøfte virkningene av en prisstigning isolert. Hvis forventningene om prisstigning påvirker prisdannelsen på kapitalmarkedet (dvs. den effektive pengerente på fordringskapital), vil prisstigningens negative virkninger helt eller delvis kunne bli opphevet gjennom selve markedstilpasningen. Dette kommer vi noe mere inn på i kapittel 10.

Selv om en forventet prisstigning likevel skulle føre til mindre sparing fra husholdenes side, er det ikke gitt at den ville føre til mindre samlet privat sparing. Det kan være grunn til å regne med at det samtidig vil foregå en større sparing i bedriftene.

Vi kommer her inn på holdbarheten av det andre standpunktet i vurderingen av en prisstignings virkninger på veksten: at en investeringsetterspørsel ut over det som konsumet levner ved full sysselsetting vil gi en større realisert investering enn en etterspørsel som akkurat svarer til dette spillerommet. En økt konsumtilbøyelighet betyr at det blir mindre til overs for investering. Skal investeringen opprettholdes, må det oppstå et etterspørselsoverskott for ferdige produkter, og prisstigningen må føre til en slik vridning av forholdet mellom produkt- og faktorpriser (kostnader) at bedriftenes fortjenester (som er nesten det samme som deres sparing) stiger nok til å dekke nedgangen i husholdenes sparing.

Er dette først tilfelle vil vi imidlertid også godt kunne tenke oss at den realisererte investering ved prisstigning kan bli større enn den ville ha blitt om vilkårene for et stabilt prisnivå hadde vært oppfylt.

Det vi nå har sagt kan vi summere opp i følgende konklusjoner: Vi vil få større investering (og sterkere vekst) under stigende prisnivå enn under stabile priser hvis bedriftsparingen blir større og husholdsparingen upåvirket. Vi vil få mindre investering hvis husholdsparingen blir mindre og bedriftsparingen upåvirket. Hvis de to størrelser endres hver sin vei, kan vi ikke si noe om resultatet uten å kjenne størrelsesforholdet mellom forskyvningene.

Vi kan her ikke komme stort lenger enn til å stille problemene. Det vil kreves mye både av analytiske og empiriske undersøkelser før vi kan si noe mere bestemt om hvilket av alternativene som er mest sannsynlig. På grunnlag av oppnådde erfaringer kan vi kanskje gjette på at husholdenes sparekvote blir lite påvirket av en moderat prisstigning. Spørsmålet blir i så tilfelle bare om investeringen blir større eller like stor som under stabilt prisnivå, og det er et spørsmål om riktigheten av «tvangssparingsideen». Skaper en vedvarende prisstigning en varig forskyvning i inntektsfordelingen, slik at husholdenes (produksjonsfaktorenes) andel blir lavere og bedriftenes andel (profitten) høyere enn ved samme realinntekt under stabile priser? Er svaret på dette spørsmålet nei, blir konklusjonen at den økonomiske veksten (innenfor rimelige grenser) er uavhengig av prisutviklingen. Er svaret ja, betyr det at veksten blir sterkere ved stigende enn ved stabilt prisnivå.¹³

Her kan det til slutt være på sin plass å komme inn på en mulig modifikasjon til den siste konklusjonen. Når investeringen i høyere grad finansieres ved sparing i bedriftene kan det tenkes at den i stor utstrekning blir anvendt til investering i samme bedrift. Dette kan føre til at investeringen blir mindre effektivt utnyttet enn den kanskje ville ha blitt om mere av sparingen hadde vært «fri». Det betyr at veksten kan tenkes å bli svakere enn den ville ha blitt om den samme totale investering hadde blitt realisert under et stabilt prisnivå. Men at denne vridningen i fordelingen av investeringen skulle ha så store negative virkninger at den veide opp effekten av en større realisert investering virker lite rimelig. Under moderne forhold vil nødvendigvis en meget stor del av den samlede investering i alle tilfelle falle på eksisterende bedrifter, og det er ikke usannsynlig at den fordeling av midlene som man får gjen-

nom fortjenestene langt på vei faller sammen med den man ville ha hatt i et vanlig kapitalmarked.¹⁴

De problemer som er trukket fram i dette avsnittet er avgjørende for en forståelse av prisutviklingens betydning for den økonomiske vekst. Andre, som for eksempel prisstigningens virkning på den reelle lånerente (og dermed på investeringsetterspørselen) er sekundære problemer, som man ikke behøver å ta hensyn til før det er klarlagt hva en høy investeringsetterspørsel betyr for den realiserte investering.

Skulle vi nå i få ord summere opp resultatene av drøftingen foran må det bli på følgende måte: For å få så sterk vekst som mulig i det lange løp må vi ha full sysselsetting, og dermed er sjansene store for at vi fra tid til annen får etterspørselsoverskott og prisstigning. Om det går noen sammenheng den motsatte veien, slik at veksten blir større eller mindre under gitt sysselsetting om prisene stiger enn om de hadde vært stabile, er det vanskelig å si bestemt. Dette

gir kanskje grunn til å tro at en eventuell påvirkning denne veien må være liten så lenge prisstigningen ligger innenfor rimelige grenser.

Den analytiske drøftingen foran kan trenge supplerings på noen punkter.

For det første har vi forutsatt den offentlige sparing lik null. Straks vi gir opp denne forutsetningen og tenker oss at statens sparing blir systematisk variert med sikte på å skape en gunstig realøkonomisk utvikling, blir veksten ikke avhengig av den private sparingen. Den angivelig negative effekt som forventninger om prisstigning skulle ha på husholdenes sparekvote kunne oppveies gjennom en høyere offentlig sparing. For det andre: Den antatte nedgang i husholdenes sparing må henge sammen med at deres plasseringsmuligheter i praksis er begrenset til fordringskapital. Denne virkningen av en forventet prisstigning kan oppheves hvis det blir adgang til lettvinte verdifaste plasseringer. Begge disse forhold svekker formodningen om at prisstigning kanskje kan ha en uheldig virkning på veksten.

Kapittel 5. Prisnivåproblemer i en åpen økonomi.

Det vanlige grunnlaget for behandlingen av prisnivåets utvikling har vært en lukket økonomi. Dette har vi også bygget på i kapitlene foran. En lukket økonomi kan være en tilstrekkelig realistisk modell for et samfunn hvor utenrikshandelen spiller en meget liten rolle. Den vil også kunne brukes som en forenklet modell for alle land under ett. Brukes den på den siste måten vil det si at man ser bort fra alle forskyvninger mellom land innbyrdes.

Det vil imidlertid være behov for analyser av det enkelte lands prisutvikling og utviklingen av dets forhold til andre land. I den omfattende litteratur vi har om prisnivåforskyvninger finnes det lite av slike analyser. Vi kan derfor ikke her gi en så grundig behandling av den åpne økonomis problemer som det er ønskelig, men må nøye oss med å diskutere enkelte viktige trekk.

5.1. Problemstillingen for en åpen økonomi.¹

En åpen økonomi skiller seg fra en lukket på to måter:

For det første står den overfor visse ytre forhold som må tas for gitt. Er et land så lite at dets tilbud og etterspørsel for varer

og tjenester ikke betyr noe vesentlig for hele verdensmarkedet, kan prisene i utlandet betraktes som data. Derimot har landet selv i prinsippet gjennom valutakursene herredømme over nivået i dets egne penger for prisene på de varer og tjenester som føres inn og ut.

For det andre finnes det muligheter for over- eller underskott i løpende realøkonomiske transaksjoner landene imellom. I en lukket økonomi må (eventuelt med modifikasjoner for endringer i lagerbeholdninger) det totale beløp som anvendes til kjøp av ferdige varer og tjenester i en periode være lik verdien av den samlede produksjon i samme periode. En økning i den første av disse størrelsene (det vil si den totale etterspørsel regnet i penger) må derfor, hvis produksjonsmulighetene på forhånd er fullt utnyttet, nødvendigvis komme til uttrykk som en stigning i prisnivået.

Dette gjelder ikke for en åpen økonomi. Den samlede innenlandske etterspørsel tilfredsstilles der ikke bare av den innenlandske produksjon, men av produksjon og importoverskott tilsammen. En økning i etterspørselen behøver ikke vise seg i prisene i det hele tatt, men kan resultere bare i økt importoverskott. På tilsvarende måte behøver en svikt i etter-

spørselen ikke føre til press nedover på prisnivået, men kan føre til at overskottstilbudet eksporteres. Om det virkelig vil gå slik, eller om, og i hvilken grad, økt etterspørsel også vil føre til prisstigning avhenger av hvor åpen økonomien er og av hvilket betalings spillerom landet har. Det er disse problemer vi skal behandle i det følgende. Vi skal da først se på betydningen av et betalings spillerom.

Det importoverskottet som går med til en — hel eller delvis — dekning av et indre etterspørselsoverskott kan et land vanligvis ikke skaffe seg gratis. Det må betales på en eller annen måte allerede i det øyeblikk det foreligger. Dette må skje ved at landet har en netto utførsel av fordringskapital. Det må enten redusere sine beholdninger av internasjonalt anvendelige betalingsmidler og av andre fordringer på utlandet, eller det må få kreditt i utlandet. Det kan derfor ligge en rent finansiell begrensning på et lands muligheter for å dekke en overskottsetterspørsel gjennom importoverskott.

Dette forholdet kan ha bidratt til at man har lagt så stor vekt på analysen av en lukket økonomi. Hvis et lands betalings spillerom er ubetydelig, kan det nemlig ikke opprettholde et innenlandsk etterspørselsoverskott, stabile valutakurser og åpent økonomisk samkvem med utenverdenen. Den bokholdermessige sammenheng mellom verdien av den totale etterspørsel og av produksjonen, som med nødvendighet må gjelde i en lukket økonomi, kan på grunn av finansieringsforholdene måtte gjøres gjeldende for en åpen. Hvis etterspørselsoverskottet opprettholdes må enten valutakursene gis fri, eller det må innføres kvantumsbegrensninger på importen.

Det første alternativet kan vi tenke oss satt ut i livet på en slik måte at utgiftene ved importen så å si til enhver tid dekkes av inntektene fra eksporten. Den valuta som kommer inn ved eksporten, og bare den, selges til importørene i et marked med fri prisdannelse. Et etterspørselsoverskott i økonomien vil da drive opp prisen på utenlandsk valuta, og dermed prisene på eksporterte og importerte varer og tjenester, på samme måte som det gjør med prisene på innenlandsk produksjon. En økonomi som praktiserer en slik ordning av mellomværendet med utlandet, skiller seg derfor ikke på noen viktig måte fra en lukket økonomi.

Det samme må, under fri prisdannelse, gjelde hvis utenriksøkonomien styres ved importregulering eller valutakontroll. De importerte mengder må da betraktes som gitte størrelser, og prisene vil under mar-

kedsbestemt pristilpasning bli trukket opp av den innenlandske etterspørsel. En slik tilpasning vil man imidlertid sjelden se i praksis, fordi hensikten ved å nytte kvantitative reguleringer istedenfor å la valutakursene stige gjerne er å unngå prisstigning. Det vil derfor som oftest ved tiltak som gjelder selve markedsstrukturen bli sørget for at varer med begrenset import selges til kostnadsbestemte priser.

Et betalings spillerom har betydning først og fremst når det eksisterer overskottsetterspørsel innenlands. Det er da behovet melder seg for å låne i utlandet eller bruke av valutareserver. I den motsatte situasjon, med innenlandsk overskottstilbud, vil et land unngå virkninger på prisnivået hvis det er villig til å ha et eksportoverskott, det vil si, å øke sine beholdninger av internasjonale betalingsmidler eller sine lån til utlandet. Det må bare finnes andre land som er villige til å låne (eller redusere sine valutabeholdninger). Under de aktuelle forhold i verdensøkonomien er det ikke vanskelig å finne land som vil låne. Det er opp til det enkelte land selv å finansiere et eventuelt eksportoverskott, mens man for finansieringen av et importoverskott er avhengig av beholdninger av internasjonale likvider eller av kreditt fra andre. Det er derfor spesielt ved høy indre etterspørsel at betalings spillerommet kan være et problem. Det er også en slik situasjon vi først og fremst er interessert i her.

Vi har altså kunnet konstatere at en høy etterspørsel når det ikke finnes noe betalings spillerom vil ha samme slags virkning i en åpen som i en lukket økonomi. Noe av det samme kan skje om man får en administrert pris- og kostnadsstigning innenlands. Den høyere etterspørsel man da må få om sysselsettingen skal opprettholdes vil bli hindret i å skape forskyvninger i betalingsbalansen bare hvis prisnivået på importerte varer heves like mye som prisene og kostnadene for varer produsert innen landet, og det må skje ved at valutakursene går opp like mye som prisene innenlands.

Ved resonnementet her har vi vist at en åpen økonomi til en viss grad kan «lukkes til» ved at vi stiller krav til betalingsbalansen. Mer bestemt vil det si at vi utelukker endringer i dens saldo. De indre prishevende faktorer vil da gi seg samme slags utslag som om vi hadde en lukket økonomi. En åpen økonomi vil fremdeles skille seg fra en lukket ved at den er utsatt for påvirkninger utenfra i form av stigning eller fall i utlandets prisnivå. Hvis disse endringene blir hindret i å påvirke den innenlandske etterspørselen, vil likevel resultatet

kunne bli en endring i valutakursene med opprettholdelse av uforandret prisnivå istedenfor en endring i prisnivået og uendrede valutakurser.

Uansett om denne siste tilpasningsmekanismen virker som antydnet her eller ikke, er det klart at de restriksjoner som ligger på betalingsbalansen spiller en stor rolle for utviklingen av prisnivået i et land med en åpen økonomi. Et bestemt program for betalingsbalansen går da også ofte inn som en del av den totale samfunnsøkonomiske målsettingen i et land. Slike betalingsbalanse-mål står imidlertid i en annen stilling enn mål for sysselsetting, prisnivå og lignende. De vil være mer bestemt av hva man finner nødvendig å gjøre på grunn av finansielle forhold enn av hva man ønsker å gjøre. Mål for betalingsbalansen kan derfor sees på som bibetingelser for den økonomiske politikken. Jo rommeligere de internasjonale finansieringsforhold er, desto lettere kan det enkelte land føre en politikk som ikke er bundet til noe bestemt betalingsbalanseprogram. Det vil si at det i større grad kan bygge på det prinsipp som ligger under analysen i dette kapitlet: faste valutakurser og over- eller underskott av varierende størrelse på driftsbalansen overfor utlandet.

5.2. Prispåvirkninger i en fullstendig åpen økonomi.

De påvirkninger på et lands prisnivå som kommer fra utlandet, kan best studeres i en økonomi hvor vi ikke forutsetter at noe strengt betalingsbalansekrav må oppfylles, men tenker oss at saldoen på den løpende betalingsbalanse får variere, mens valutakursene holdes fast. I praksis vil selvsagt ethvert land måtte ta hensyn til sin betalingsbalanse, men vi kan her se bort fra slike virkninger på lengre sikt.

Som et grunnlag for drøftingen kan vi tenke oss at vi har en fullstendig åpen økonomi. Med dette mener man at alle varer og tjenester passerer inn og ut over grensene uten hindringer av noe slag. Ikke bare er alle politiske hindringer (toll, reguleringer) borte, men alle produkter kan flyttes fra et sted til et annet uten nevneverdige kostnader, og kjøperne stiller seg likegyldige til om de får hjemmeproduserte eller importerte varer.

I en slik økonomi vil man, så lenge valutakursene er faste, ikke finne noe av det skille mellom indre og ytre prispåvirkninger som man ellers ofte stiller opp. Hvis landet er lite nok kan alle prispåvirkninger sies å

komme utenfra. Produkter fremstilt innen landet kan ikke selges til høyere priser enn de utenlandske. Enten det foregår en faktisk import eller ikke spiller ingen rolle, det er muligheten for å importere til en fast pris som setter en øvre grense for prisnivået innenlands. På den andre siden vil muligheten for å eksportere hvor mye det skal være til den samme pris gjøre at produsentene ikke vil finne på å selge billigere. Prisnivået blir derfor ganske enkelt bestemt utenfra. De forhold vi tidligere har behandlet som drivkrefter for prisstigning i en lukket økonomi, vil ikke virke på prisnivået, men vil slå ut i saldoen på betalingsbalansen.

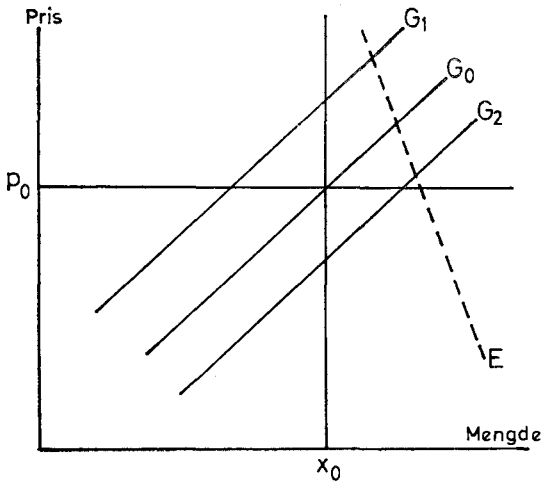
Tar vi for oss et etterspørselsoverskott, for eksempel, er det klart at det ikke kan drive prisene i været, for etterspørselen vil alltid kunne tilfredsstilles ved import. Man vil få et importoverskott som blir nøyaktig lik forskjellen mellom etterspørselen og det innenlandske tilbud til den gjeldende pris. På tilsvarende måte vil et overskottstilbud ikke kunne skape noen tendens til prisfall, for overskottet kan alltid eksporteres.

Den andre formen for prisstigning, en administrert kostnads- eller fortjenesteøkning, vil heller ikke kunne vise seg i markedsprisene i en slik fullstendig åpen økonomi. Den vil gi et (vertikalt) skift i kurven for det totale tilbud fra landets produsenter, og vil derfor redusere bedriftenes konkurranseevne overfor utlandet, men det vil bare kunne føre til at importoverskottet økes (eller eksportoverskottet reduseres) og til at sysselsettingen går ned.

Begrepet konkurranseevne nyttes ofte i drøftinger av økonomiske problemer, men det blir sjelden gjort klart hva som ligger i det. Vi skal derfor forklare det litt nærmere for en fullstendig åpen økonomi. Det kan gjøres i tilknytning til grafiske fremstillinger av samme slag som vi nyttet i kapittel 4. De vil samtidig gi en presisering av hva en åpen økonomi er.²

For en fullstendig åpen økonomi vil, som nevnt, prisnivået under gitte valutakurser være en utenfra gitt størrelse, som bedriftene vil tilpasse seg. (At konkurranseevnen bare kan bestemmes under et gitt valutakursnivå er så selvsagt at det ikke er nødvendig å si mere om det.) Det er markert ved den vannrette linje i figur 14. Bedriftene vil velge sin produksjon slik at deres grensekostnader blir lik denne prisen. Vi tenker oss grensekostnadene representert ved en stigende kurve som en funksjon av produktmengden (oppsummert). Men da produktmengden er en monoton funksjon av innsatt arbeidskraft vil det også til hver abscisseverdi i figuren svare en bestemt sysselsetting.

Det er altså den gitte pris og grensekostnadskurven som bestemmer hvor mye arbeidskraft som vil bli etterspurt. Hvis etterspørselen blir lik tilbudet (som vi kan oppfatte som



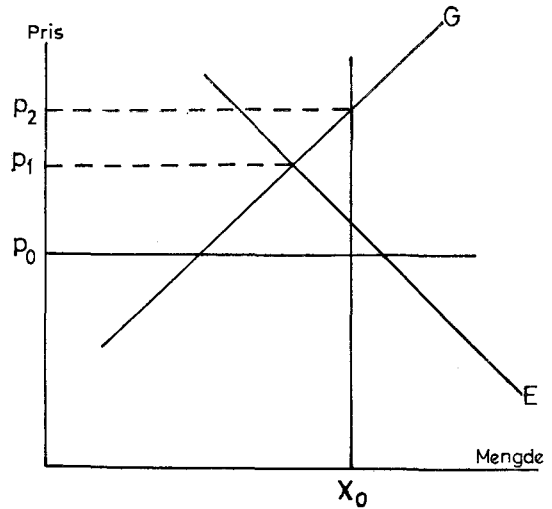
Figur 14.

en gitt størrelse, hvor den arbeidskraft det offentlige legger beslag på for sin ordinære virksomhet er trukket fra), vil vi få full sysselsetting. I figuren er tilbudet av arbeidskraft (omregnet i produktmengde) representert ved den vertikale linje i x_0 . Den midtre grensekostnadskurve G_0 skjærer p_0 -linjen i samme punkt som x_0 -linjen, og gir altså full sysselsetting uten noen overskottsetter-spørsmål etter arbeidskraft. De andre grensekostnadskurver G_1 og G_2 gir henholdsvis arbeidsløshet og for stor arbeidskraftetterspørsel.

Vi kan nå presisere hva vi mener med konkurranseevne slik: Konkurranseevnen i en fullstendig åpen økonomi er akkurat tilstrekkelig når bedriftene under gjeldende pris- og kostnadsforhold etterspør den mengde arbeidskraft som er disponibel for dem, verken mer eller mindre. Det vil si at man har en total grensekostnadskurve som går gjennom skjæringspunktet mellom p_0 - og x_0 -linjen. Konkurranseevnen er for liten når grensekostnadskurven går til venstre for dette punktet, for stor når den går til høyre for det. Under et utenfra gitt prisnivå er det altså kostnadene, eller mer presist, grensekostnadskurven, som er avgjørende for konkurranseevnen.

Av figur 14 ser vi at når konkurranseevnen er for stor hersker det etterspørselsoverskott for produksjonsfaktorer (arbeidskraft), når den er for liten har man tilbudsoverskott i faktormarkedet. Ingen av disse situasjoner vil være likevektssituasjoner under fri konkurranse, men om det hersker likevekt eller ikke er uten betydning for produktprisen. Alle prisjusteringer må foregå i faktorprisen. Har man organisert faktorprisfastsettelse vil imidlertid en tilstand med for stor eller for liten konkurranseevne kunne bestå hvor lenge det skal være.

En svekkelse av konkurranseevnen kan oppstå ved at prisnivået (p_0 -linjen) senkes, eller ved at grensekostnadskurven forskyves oppover (mot venstre). Det første er noe som under faste valutakurser kommer



Figur 15.

utenfra, men gjennom valutakursfastsettelsen har landet selv fullt herredømme over nivået for p . Det andre kommer innenfra, enten på grunn av etterspørselsoverskott for arbeidskraft når grensekostnadene skjærer prislinjen til høyre for punktet (p_0, x_0) , eller ved oppregulering av faktorprisene. I siste tilfelle vil svekket konkurranseevne kunne bety redusert sysselsetting.

Man vil legge merke til at vi her har definert konkurranseevne ved den oppnåelige sysselsetting. Konkurranseevnen har i modellen her ingen forbindelse med saldoen på den løpende betalingsbalanse. Denne siste vil være bestemt som differansen mellom den totale etterspørsel og den produktmengde bedriftene ønsker å fremstille under gjeldende konkurransevilkår. I figur 14 er det streket opp en etterspørselskurve, E . Den ligger slik at den må gi et importoverskott uansett hvor god konkurranseevnen er (men overskottets størrelse vil kunne avhenge av konkurranseevnen). Om etterspørselskurven skjærer p_0 -linjen til venstre for punktet (p_0, x_0) vil man derimot kunne ha enten import- eller eksportoverskott alt etter om man har en grensekostnadskurve som skjærer p_0 -linjen til venstre eller til høyre for dette skjæringspunktet.

Om et land har underskott på sin løpende betalingsbalanse blir det ofte foreslått å sette opp valutakursene. I figuren vil det si det samme som å heve p_0 -linjen. Det er lett å forvise seg om at i vår modell vil en slik devaluering ikke ha noen nevneverdig virkning (en viss «cash-balance effect» kan tenkes) hvis ikke konkurranseevnen er utilstrekkelig. Er den det, vil man alltid kunne redusere etterspørselsoverskottet ved en devaluering. Er dessuten den indre etterspørsel mindre enn den som gir full sysselsetting, vil man helt kunne eliminere importoverskottet på denne måten.

For å få full sysselsetting må man imidlertid i det siste tilfellet devaluere mer enn det som er nødvendig for å eliminere importoverskottet. Dette er vist i figur 15 der det er tegnet inn en etterspørselskurve (E) og en grensekostnads- eller tilbudskurve (G). En heving av prisnivået fra p_0 til p_2 vil eliminere import-

overskottet, men man må opp til p_2 om man skal bli kvitt arbeidsløsheten. (Her får man et eksportoverskott, men det kan man eventuelt unngå ved å øke etterspørselen.)

Av disse eksemplene kan vi trekke ut denne regel: Vil man i en fullstendig åpen økonomi under gitte kostnadsforhold ha både full sysselsetting og en bestemt balanse i transaksjonene med utlandet, må man bruke valutakursen til å skape så høy konkurranseevne at man når målet for sysselsettingen, og regulere den indre etterspørsel slik at man får den ønskede saldo på betalingsbalansen.³

I en fullstendig åpen økonomi med betalingspillerom vil prisnivået etter det vi har sett i en bestemt forstand være fullstendig stabilt. Så lenge de ytre priser er faste, vil også det indre nivået være fast. Forskyves det ytre nivået vil også det indre øyeblikkelig endres.

Dette betyr ikke at prisnivået vil være stabilt i den betydning vi ellers gjerne bruker uttrykket, nemlig i betydningen «rolig» eller uforanderlig. Tvert imot vil alle endringer i de ytre priser under faste valutakurser slå ut i det indre prisnivået. Hvis de ytre prisene ikke er stabile, vil heller ikke de indre være det.

Av det vi har sagt er det også klart at om man i en fullstendig åpen økonomi vil holde et fast prisnivå innenlands nytter det ikke å møte skiftninger i utlandets prisnivå med indre tiltak, som påvirkning av etterspørselen eller av faktorprisfastsettelsen. De vil ikke få betydning for annet enn betalingsbalansen og eventuelt sysselsettingen. Prisnivået kan bare holdes fast på en måte når utlandets priser forskyves, nemlig ved motvirkende endringer i valutakursene eller tiltak som kan likestilles med slike endringer. Stiger prisene ute, kan valutakursene senkes tilsvarende, og det indre prisnivå vil holde seg uforandret. Et fall i prisene ute kan elimineres ved at man hever valutakursene.

Om et land med en fullstendig åpen økonomi fraskriver seg retten til å endre sine valutakurser, vil det altså ha gitt fra seg det meste av mulighetene for å hindre at prisforskyvninger utenfra sprer seg inn over dets grenser. På den andre siden vil et land med slik økonomi, enten det er forpliktet til å holde faste valutakurser eller ikke, iallfall få den grad av stabilitet i prisene som utenverdenen har, og det nesten uansett hvordan det steller med den indre etterspørsel eller kostnadsforholdene.

Når vi får slike resultater er det selvfølgelig fordi analysen bygger på andre forutsetninger enn de vanlige. Den viktigste er tanken om fullstendig substitusjon mellom innen- og utenlandske produkter på alle områder. Nå er det vel helt på det rene at ikke noe land har en slik fullstendig åpen økonomi.

Men det er ikke noe avgjørende argument mot analysen, men bare mot å anvende dens resultater uten forbehold. Anvendeligheten av tankegangen som en første tilnærming avhenger ikke av at forutsetningene er eksakt oppfylt, men av at de gir et noenlunde riktig bilde av de faktiske forhold. Det er mye som taler for at økonomien i enkelte land, blant dem vårt eget, er tilstrekkelig åpen til at det må tas avgjørende hensyn til de konklusjoner man kommer til under behandlingen av den fullstendig åpne økonomi.

Det er likevel slik at de land som har den mest åpne økonomi i praksis er fri for konkurranse på enkelte områder.

På den ene siden har de det som kalles «ikke-konkurrerende import». Det er produkter som i alle tilfelle må skaffes utenfra (for vårt land for eksempel olje, sydfrukt, osv.). Betydningen av prisendringer for slike varer for utviklingen av landets prisnivå er lett å forstå. Vi ser den enklest for importerte ferdigvarer. En prisstigning for dem vil i første omgang virke på prisnivået for varer og tjenester omsatt innenlands bare med en vekt som svarer til deres andel av den samlede omsetning. Den vil ikke få noen betydning for prisene på produkter fremstilt innenlands. En stigning i prisene på ikke-konkurrerende varer nyttet som råvarer påvirker prisnivået innenlands på tilsvarende måte, nemlig som en ren kostnadsheving for produktene.

På den andre siden finnes det i alle land en del innenlandske sektorer som er uten effektiv konkurranse utenfra. Deres betydning for prisnivået er ikke fullt så enkel å klarlegge som den ikke-konkurrerende import, for de konkurrerer om ressursene med de andre innenlandske sektorene. Vi skal derfor drøfte problemene ved et delvis «avstengt» hjemmemarked i et eget avsnitt.

5.3. En åpen økonomi med beskyttet hjemmemarked.

I alle land vil det i virkeligheten finnes varer og tjenester med forskjellige grader av beskyttelse mot utenlandsk konkurranse. Vi har som en ytterlighet de goder som bare vil bli levert fra innenlandsk produksjon så å si uansett pris (men prisene vil selvsagt ha betydning for hvor mye som kjøpes av dem). Det gjelder i første rekke tjenester, som bolig, intern transport og personlige tjenester, men også en del lite holdbare varer. Det gjelder selvsagt også varer som myndighetene hindrer innførsel av ved importforbud, eller ved uoverstigelige tollsranker, slik som tilfellet ofte er med jordbruksvarer, fisk og lignende. Ved siden av disse rene hjemme-

markedsprodukter har vi en rekke varer hvor kjøperne har en mer eller mindre sterk preferanse for hjemmeproduksjon. For et lite land som vårt vil situasjonen på mange felter være at en vare kan skaffes utenfra i praktisk talt ubegrensede mengder til en gitt pris. Men ofte vil kjøperne foretrekke innenlandske varer om de selges til samme pris, og mange av dem vil endatil betale noe mer for de innenlandske.

Vi kan under slike forhold regne med at etterspørselen etter innlandske varer ved siden av andre ting vil avhenge av prisene både på hjemmeproduserte og utenlandske varer. Prisen på innenlandske varer vil så bli bestemt av etterspørsels- og tilbudsforholdene sammen. En endring i den samlede etterspørselen, eller i tilbudsforholdene, vil under disse forhold kunne påvirke prisen, selv om den utenfra gitte pris på konkurrerende varer holder seg konstant.

Vi skal her ikke gå nærmere inn på slike former for ufullstendig (mindre enn perfekt) behovsubstitusjon mellom innen- og utenlandske varer. De viktigste konsekvenser av at det finnes et hjemmemarked kan vi få fram ved en drastisk forenkling, hvor vi tenker oss at det i et land bare lages to typer av produkter: varer som er fullstendig substituerbare med utenlandske, og rene hjemmemarkedsgoder. For de første vil da prisen være helt ut bestemt utenfra, og landet kan ha et eksport- eller importoverskott for dem, avhengig av tilbuds- og etterspørselssituasjonen. For de siste vil prisnivået i utlandet ikke ha noen direkte betydning. Deres priser vil helt ut være bestemt av de indre markedsforhold. Men disse igjen kan være påvirket av prisnivået ute. Det er spesielt denne påvirkningen vi må drøfte litt nærmere.

Hvordan påvirkningen skjer vil avhenge av hvilken forbindelse det er mellom de to vareslagene i produksjon og forbruk. Som en innledning til undersøkelsen kan vi se på det tilfellet at det ikke er noen forbindelse overhodet. Vi tenker oss at sektorene kan betraktes som helt atskilte på begge områdene. Det er ingen mobilitet i produksjonsfaktorene, og det er uavhengighet i forbruket, slik at en prisendring for det ene slaget av goder fører til kvantumsendringer bare for dette godet. Det siste er ganske visst en helt urealistisk forutsetning, men den er nødvendig for at vi skal kunne drøfte tilpasningen noenlunde presist i en tekstlig fremstilling. Den første forutsetningen er heller ikke riktig for alle hjemmemarkedsgoder, men den kan være treffende for noen av dem, som for eksempel boligjenester og andre produkter hvis frem-

stilling er knyttet til en bestemt type real-kapital.

I en økonomi, som den vi nå betrakter, kan vi ikke lenger holde fast ved vår forutsetning om at alle priser beveger seg parallelt, slik at vi kan late som om det bare finnes ett gode. Vi ser nå på to forskjellige goder med hver sin, og i dette spesielle tilfelle også med innbyrdes uavhengig, prisdannelse.

Den ene av prisene avgjøres helt ut i utlandet. Øker utenlandsprisen med en viss prosent vil man, under rimelige forutsetninger, få forsøk på å øke landets egen produksjon av denne varen. Inntektene i den sektor som produserer konkurransevarer, vil gå opp. De høyere inntekter vil bli brukt dels til å etterspørre sektorens egne varer, dels til å etterspørre hjemmemarkedsvarene. For de siste vil det oppstå et etterspørselsoverskott, som vil drive opp deres priser, og dermed igjen øke etterspørselen etter begge slags goder.

Hvordan vil hele prosessen ende? Det er det vanskelig å svare ubetinget på, men hvis vi kan se bort fra påvirkninger på de indre pengeforhold vil hjemmemarkedsvarenes priser under rimelige forutsetninger bli trukket opp på konkurransevarens høyere nivå. Den høyere pris på konkurransevarene vil i første omgang gi en bedring på betalingsbalansen, og prisstigningen vil være partiell. Prisnivåets stigning må angis ved en eller annen indeks, hvor de to komponenter veies sammen. Men etter hvert vil prisnivået for hjemmemarkedsvarene trekkes oppover av inntektsøkningen, og denne tilpasningsprosessen vil først bli avsluttet når prisene i hjemmemarkedet har steget like mye som for konkurransevarene. Da vil også etterspørselen etter de siste være så stor at betalingsbalansens reelle stilling blir den samme som før.

Resonnementet her viser altså at når det gjelder prisnivåets avhengighet av utlandet er det ikke noen stor forskjell på en økonomi som er fullstendig åpen, og en som har et avstengt hjemmemarked. Forskjellen må eventuelt ligge i at tilpasningen til endringer i de ytre priser tar lenger tid for den siste enn for den første, fordi de indre priser ikke går opp momentant, men trekkes oppover av etterspørselen.

Hvordan virker så spontane skift i etterspørselen i en slik økonomi? Disse virkningene er vanskeligere å klarlegge, men vi kan antyde dem i grove trekk. I og med at prisnivået for konkurransevarene er gitt, vil det være lagt et tak over inntektsstigningen i denne sektoren. Man vil få stigende inntekter bare for en del av økonomien når etterspørselen går opp, mens resten av etter-

spørselsøkningen «lekker ut» til utlandet. Stigningen i prisene for hjemmemarkedsvarene vil derfor gå stadig langsommere og etter en tid stanse opp. Resultatet av et visst etterspørselsoverskott blir at prisene på hjemmemarkedsvarene stiger til et høyere nivå, og at hele etterspørselsoverskottet viser seg som en økning i importen.

For å få dette klarere kan vi se på et enkelt talleksempel. Vi kan tenke oss at det i et land produseres to grupper av goder:

- 1) boligjenester,
- 2) konkurransevarer (som er fullstendig substituerbare med utenlandske varer).

Av nasjonalinntekten brukes alltid (marginalt) 10 pst. til boliger, resten til andre goder. Forutsetningen om at det ikke er noen forbindelse mellom de to sektorer i produksjonen er i dette tilfellet ganske treffende: boligjenester fremstilles ved spesialisert kapitalutstyr, som vi for kortere perioder kan betrakte som gitt.

Sett nå at den nominelle nasjonalinntekten i en situasjon med full sysselsetting får en varig økning på 100 mill. kroner pr. år. Av denne vil 10 millioner bli brukt til å etterspørre boligjenester, 90 millioner vil gå til økt import eller redusert eksport. De 10 millioner som nyttes til å etterspørre boligjenester vil gi en tilsvarende inntektsøkning i boligsektoren, og av den vil igjen 9 millioner gå til utlandet, 1 million til boligsektoren selv. Prosessen kan fortsette på denne måten. Den er angitt i tabellen, som viser at alt etter få trin er de indre virkninger ubetydelige.

Eksempel på utvikling av priser og importoverskott ved 100 mill. kroner primær inntektsøkning:

	Økning i import- overskott: 90 %	Økning i boligsektor- ens inntekter: 10%
	Mill. kr.	Mill. kr.
1. trin	90	10
2. trin	9	1
3. trin	0,9	0,1
.....
.....
Sum	100	11,11

Etter som boligmassen er uforandret må inntektsøkningen i boligsektoren representere en ren prisøkning. Vi kan se det slik at hele tilskottet til det reelle etterspørselsvolum nødvendigvis må havne i utlandet, men en del av det skal gå via boligsektoren. For at det skal skje må prisene der gå opp.

Vi har hittil forutsatt at det ikke er noen forbindelse mellom de to sektorer, verken på produksjons- eller etterspørselssiden. Økonomiens reaksjoner på ytre prisendringer og på indre etterspørselsoverskott vil sannsynligvis gå lettere om vi gir opp disse forutsetningene.

Vi tenker oss først en økonomi, hvor produksjonen fremdeles er fullstendig spesialisert, men hvor etterspørselen påvirkes av prisrelasjonene. En slik tendens til substitu-

sjon i etterspørselen vil styrke den tilpasningsmekanisme vi forutsatte foran. Stiger prisene i utlandet, vil det føre til økt etterspørsel etter hjemmemarkedets varer ikke bare på grunn av inntektsstigningen, men også fordi prisforholdet er blitt endret, slik at folk etterspør forholdsvis mer hjemmemarkedsvarene. Hjemmemarkedsprisene skulle derfor stige raskere, men etter hvert som de stiger, faller substitusjonsvirkningen bort og likevekt blir oppnådd når de kommer opp til det nye nivå for konkurransevarerne.

En spontan økning i den samlede etterspørsel vil, når det er muligheter for substitusjon i etterspørselen, ikke føre til en så stor økning på hjemmemarkedet som når etterspørselens fordeling er låst fast. Når stigningen i prisene tar til i denne sektoren, vil folk begynne å flytte noe av sin etterspørsel over på konkurransevarerne, og det prisnivå hvor hjemmemarkedet klareres vil ligge lavere enn om man ikke har substitusjon.

Virkningene av flyttbarhet for produksjonsfaktorene må være noenlunde de samme som av substitusjon i etterspørselen. Her kan vi kanskje se sammenhengen klarest ved å tenke oss at vi har fullstendig flyttbarhet, altså at både hjemmemarkedets- og konkurransevarerne fremstilles ved en enkel, homogen produksjonsfaktor. Det er lett å se at vi da kommer opp i en lignende situasjon som når vi har en fullstendig åpen økonomi og det bare finnes en vare.

Vi kan drøfte denne siste tilpasningen enkelt om vi igjen forutsetter at etterspørselens fordeling er fastlagt, uavhengig av prisene. En økning i utlandets pris på konkurransevarerne vil skape økte inntekter i produksjonen, som viser seg i en økt nominell etterspørsel både etter dem og etter hjemmemarkedsgodene. De økte inntekter i produksjonen av konkurransevarer vil føre til at produksjonsfaktorene blir trukket over til denne sektoren. For å holde på dem må inntektene i hjemmemarkedssektoren heves tilsvarende, noe som vil gå ganske raskt etter som det eksisterer et etterspørselsoverskott for slike varer. Forholdet er altså at vi i dette tilfellet, takket være konkurransesektorens forsøk på å utvide produksjonen, får et etterspørselsoverskott på produksjonsfaktorer og en konkurranse sektorene imellom om ressursene. Jo mer mobile faktorene er, desto raskere må man regne med at prisnivået på hjemmemarkedet vil bli brakt opp på linje med de høyere ytre priser.

Når det finnes et innenlandsk etterspørselsoverskott vil derimot prisene på hjemmemarkedet, på grunn av det faste utenlandske nivå

og den høye mobilitet, bli liggende (nesten) stille. Etterspørselsoverskottet vil i første omgang vise seg delvis som økt import, delvis som etterspørselspress for hjemmemarkedsvarer. Men dette presset vil nå ikke skape (nevneverdig) prisoppgang, men bare trekke ressurser over fra produksjonen av konkurransevarer. Dermed vil etterspørselsøkningen med en gang slå ut i saldoen på betalingsbalansen uten at man behøver noen pris- og inntektsstigning i hjemmemarkedssektoren for å få det til.

På denne måten er en økonomi med hjemmemarked, men med full mobilitet, som vi kunne vente, ganske lik en fullstendig åpen økonomi med en enkelt vare. I det virkelige liv har vi aldri en slik full mobilitet, og det vil være nødvendig å få forandret noe på forholdet mellom inntektene i de to sektorene for å få flyttet over ressurser, og få overskottsetter-spørselen «veltet over» på utlandet. Med faste utenlandspriser vil det si at prisene på hjemmemarkedet må stige noe. Vi kan gå ut fra at jo mer mobile produksjonsfaktorene er, desto mindre behøver prisene under ellers like forhold å stige for at økonomien skal nå fram til en ny likevektssituasjon.

5.4. Administrert prisstigning i en åpen økonomi.

Også i en åpen økonomi vil det kunne bli satt i verk oppregulering av priser på forskjellige måter. Men spillerommet for slike oppreguleringer vil avhenge av hvor åpen økonomien er.

I det enkleste tilfellet, den fullstendig åpne økonomi, vil prisnivået for ferdige varer og tjenester ligge fast. Prisnivået påvirkes like lite av en indre kostnadsheving som av et indre etterspørselsoverskott. Det er bare kostnadene, eller mer presist produksjonsfaktorenes priser, som kan bli regulert opp. En slik heving av faktorprisene vil kunne føre til endringer i næringslivets konkurranseforhold overfor utlandet. En kostnadsheving under gitte produktpriser vil føre til at den produktmengde bedriftene ønsker å fremstille går ned. Om det ønskede produksjonsvolumet før kostnadshevingen var akkurat tilstrekkelig til å holde alle sysselsatt, vil sysselsettingen gå ned. Dessuten vil betalingsbalansen bli «sveket».

Full sysselsetting vil i en slik situasjon bare kunne gjenopprettes ved en heving av valutakursene som gjenoppretter konkurranseevnen. På denne måten vil hevingen av produksjonsfaktorenes priser ad omvei slå ut i produktprisinivået. Hvis en heving av valutakursene av en eller annen grunn må unngås vil dette ikke skje, men arbeidsløsheten vil da bli ved-

varende. Forhold som kan eliminere den er at det ytre prisnivå stiger, eller at man, selv om faktorprisene ligger fast, får en kostnadsenkning innenlands, for eksempel ved teknisk fremgang i produksjonen. Nettopp hensynet til konkurranseevne og sysselsetting kan derfor legge bånd på tendensene til å administrere opp faktorprisene i et samfunn hvor tanken om faste valutakurser er godt innarbeidet.

De reaksjoner vi har behandlet kan unngås hvis økonomien i utgangspunktet har en mer enn tilstrekkelig stor konkurranseevne. Dette er imidlertid ensbetydende med at det hersker et etterspørselsoverskott i faktormarkedene, og det kan da være vanskelig å si når man har å gjøre med en administrert faktorprisøkning og når man har en økning fremkalt av en høy ferdigvarepris. Som vi skal se senere er det sannsynlig at Norge og flere andre europeiske land har hatt nettopp en situasjon med rommelig konkurranseevne i mye av etterkrigstida.

I en økonomi med delvis avskjermet hjemmemarked vil det kunne settes i verk en administrert heving også av ferdigvarepriser. Bedriften eller sammenslutninger av bedrifter som produserer for hjemmemarkedet kan av seg selv eller tilskyndet av en oppregulering av faktorprisene sette opp prisene på produktene. De økonomiske virkninger av en slik fremgangsmåte er ikke så enkle og oversiktlige som en heving av faktorprisene i en åpen økonomi. I hovedtrekkene er det likevel grunn til å tro at virkningene på sysselsetting og betalingsbalanse stort sett kan bli de samme.

Utviklingen av produktprisene vil imidlertid bli en annen, ved at produktprisinivået går opp. Blir valutakursene hevet for å opprettholde konkurranseevnen kan prisstigningen bli generell. Lar man være å heve kursene, blir den partiell: den omfatter bare hjemmemarkedet. Stigningen i prisnivået i sin alminnelighet må da uttrykkes ved en indeks (den kan for eksempel bli lik oppgangen i hjemmemarkedsvarenes priser multiplisert med deres markedsandel), og vil bli mindre enn om prisene stiger over hele linjen.

5.5. Prisnivåtilpasningen i praksis.

Vi har tidligere i dette kapitlet forklart ved et par enkle modeller hvordan endringer i ytre priser skaper et «misforhold» eller en mangel på likevekt mellom det ytre og indre prisnivået. Mangelen på likevekt må for et lite land som Norge føre til at det indre prisnivået blir satt i bevegelse. De ytre priser kan sees på som gitte størrelser.

Vi skal nå se litt mer konkret hvordan

sammenhengen er. Det vil gå fram av denne gjennomgåelsen at vi får ulike virkninger avhengig av hvordan vi presiserer begrepet indre prisnivå. Her blir påvirkningen forklart med prisnivåene for innenlandsk tilgang på varer og tjenester og for bruttonasjonalproduktet som eksempler. (Nærmere utgreiing om disse prisnivåbegrepene finnes i kapittel 11.) Vi skal spesielt se på virkningen av stigning i de ytre priser.

Vi kan forestille oss at prispåvirkningen utenfra slår gjennom i flere etapper. I første omgang kommer de direkte, herunder også de kryssløpsbestemte,⁵ virkninger av at en del priser som er bestemt utenfra, går opp. Dette gjelder først og fremst priser for import. Det gjelder også varer og tjenester som for det meste eksporteres, men som for en del samtidig selges på hjemmemarkedet. Videre kan prisene stige allerede i første omgang også for en del hjemmeproduserte varer som fremstilles i full konkurranse med utenlandske.

For dem av alle disse varer og tjenester som er ferdige sluttprodukter vil en prisoppgang utenfra melde seg på innenlandske markeder uten nevneverdige forsinkelser. Ved utenfra gitt prisstigning på innsatsvarer i hjemlig produksjon kan spredningen av prisforhøyelsen ta en noe lenger tid på å nå fram til sluttproduktene prisnivå. Hvor det dreier seg om innsatsvarer som veier tungt i produksjonen vil det imidlertid ikke kunne gå lang tid før også slike virkninger melder seg. Disse utslagene vil igjen fremkalle prisforhøyelser gjennom at en del av produktene brukes som innsats i annen produksjon. Hele prosessen kan bli trukket ut, men hovedtyngden av de direkte virkningene (medregnet de kryssløpsbestemte) vil komme samtidig med at prisstigningen ute pågår og i en ganske kort periode etterpå.

I annen omgang vil påvirkningen fra en ytre prisstigning nå fram til prisene på innenlandske varer og tjenester i delvis konkurranse med dem som får prisene bestemt utenfra. Det er her til dels tale om ferdigvarer og innsatsvarer som er ufullkomne erstatninger for de ytre varer. Produsentene av disse vil merke økt etterspørsel så lenge deres priser er de gamle, mens konkurrerende varer utenfra er gått opp i pris. Resultatet vil normalt bli at de setter sine priser opp. Selv om enkelte produsenter som står i en monopolistisk stilling i markedet av en eller annen grunn skulle ønske å holde prisen fast, vil de vanligvis på lengre sikt bli hindret i det av prisstigning i faktormarkedene (lønnsøkning).

Her får vi det vi kan kalle det tredje innslaget i den indre prisstigning. Produksjonsfaktorenes priser begynner å gå opp. Det er dels en følge av høy etterspørsel fra de næringer som tjener på prisstigningen. For en stor del skjer det imidlertid ved organisert press på lønninger og enkelte innenlandske produktpriser som står i en lignende stilling (bl. a. jordbruksprisene). Dette presset kommer gjerne i form av krav om kompensasjon for prisstigningen på konsumvarer.

Stigningen i faktorprisene, spesielt når den kommer i form av «dyrtidstillegg» eller lignende, er generell og bidrar derfor også til å trekke opp prisnivået endatil for varer og tjenester som ikke fremstilles i noen form for konkurranse med utlandet. For disse siste vil denne kostnadsstigningen være den viktigste drivkraft i prisstigningen. De drivkrefter som vi nå har behandlet, vil gjerne ta til noe senere enn de direkte påvirkningene, men de vil til gjengjeld kunne vare mye lenger. Når prisstigningen ute stanser opp, vil det være et gap mellom ytre og indre prisnivå, som gir anledning til nye justeringer i indre priser og lønninger.

Likevel ville denne tilpasningsprosessen neppe ta så svært lang tid, hvis ikke det fantes en del priser som er «institusjonelt trege». Det er først og fremst priser som på en eller annen måte er knyttet til historiske kostnader. En slik ordning er ganske vanlig for offentlig næringsvirksomhet, boliger (delvis som følge av prisregulering) og lignende. Her vil prisstigningen kunne vare ved så lenge virksomheten utvides eller gjenanskaffelser til et høyere prisnivå finner sted. Jo større den sektoren av næringslivet er hvor prisene administreres etter slike prinsipper, desto mer langdryg vil tilpasningen bli (men desto langsommere vil den selvsagt også ha vært i de tidligere faser).

Av disse forskjellige innslagene i prispåvirkning utenfra vil det første, de direkte virkninger, gjøre seg gjeldende i en indeks for prisnivået til den innenlandske tilgang på varer og tjenester med en vekt som svarer til importvarenes andel i konsum og investering. En eksportprisstigning vil i seg selv ikke bety noe med mindre eksportvarene også brukes innenlands. I de tilfelle hvor eksportnæringen her i landet i de første etterkrigsårene måtte avgi en del av sin produksjon til innenlandske forbruk til regulerte priser, fikk altså prisstigningen på deres produkter ingen direkte betydning for det innenlandske prisnivået.

Virkningene på prisindeksen for bruttonasjonalproduktet er vanskeligere å angi presist. Denne indeksen vil gå opp ved

en isolert eksportprisstigning, og ned ved en isolert stigning i importprisene (når bare direkte virkninger tas med). Men hvis eksport- og importprisene stiger like sterkt, vil de to påvirkninger langt på vei oppveie hverandre. Er eksporten og importen like, vil en slik parallell ytre prisstigning ikke ha annen innflytelse på bruttonasjonalproduktets prisnivå enn den som følger av at samme slags varer selges eller fremstilles innenlands. Når eksport og import ikke er like, vil også en parallell stigning i eksport- og importpriser telle direkte med i bruttonasjonalproduktets prisnivå, men med forholdsvis liten vekt.

Stigningen i prisnivået for nasjonalproduktet skyldes altså mest «avledete» virkninger, mens de direkte virkninger kan spille en merkbar rolle for prisnivået til de mer konkrete nasjonalregnskapsstørrelser, for eksempel innenlandsk tilgang på varer og tjenester eller dens komponenter, som privat konsum og bruttoinvestering.

5. 6. Sluttmerknader.

En åpen økonomi har for en stor del andre problemer ved opprettholdelse av et stabilt prisnivå enn en lukket økonomi. På den ene siden er et indre etterspørselsoverskott mindre effektivt når det gjelder å trekke prisnivået oppover. Siden en av de ting som skaper problemer ved opprettholdelse av stabilt prisnivå under full sysselsetting er tendensene til at det oppstår etterspørselsoverskott, kan vi si at spørsmålet om å forene de to mål kan falle lettere i en åpen økonomi. På den andre siden finnes det mulighet for spesielle former for prisnivåpåvirkninger som er uavhengige av markedssituasjonen, nemlig variasjoner i det ytre prisnivå.

Det ytre prisnivå kan også sette grenser for hvor mye det indre prisnivå kan «administreres opp». Problemstillingen vil kunne bli at man for å opprettholde full sysselsetting må unngå en prisstigning som svekker konkurransevnen. Disse forhold gjelder under faste valutakurser. En åpen økonomi kan imidlertid ha problemer med betalingsbalansen, slik at den må oppgi å holde faste valutakurser. Både etterspørselsoverskott og indre oppregulering av priser og kostnader vil da ha stort sett samme konsekvens som i en lukket økonomi.

En ting som skaper spesielle problemer for en åpen økonomi, er endringer i dens bytteforhold overfor utlandet (dens «terms of trade»). I samsvar med opplegget i tidligere kapitler har vi her behandlet den åpne økonomi delvis som om det bare ble produsert ett produkt, delvis som om forbindelsene med utlandet bare gjaldt ett produkt. Virkelighetens verden er

mer komplisert, blant annet fordi et land alltid vil ha noen «typiske» eksportprodukter, og noen varer som i større eller mindre grad vil bli skaffet ved import. Når vi har sett på en økonomi med bare en vare (eventuelt en konkurransevare), er det likeverdig med at vi har forutsatt parallell prisutvikling for eksport og import.

Man vil imidlertid ofte få en ulike prisutvikling for eksport- og importvarene, slik at den ene gruppen stiger i pris i forhold til den andre. Det vesentlige trekk ved denne utvikling er at landets reelle økonomiske stilling endres. Under en markedsøkonomi vil det også oppstå fordelingsvirkninger innenlands. Prisenivået innenlands vil stige selv om enten eksportprisene eller importprisene stiger alene. Men analysen både av virkningene og av midlene til å holde det indre prisnivået stabilt blir mer komplisert på grunn av de realøkonomiske forskyvningene, og vi kan ikke ta dem opp her.

Endelig må man være klar over at de påvirkninger en økonomi utsettes for utenfra ofte vil trenge lang tid for å slå helt igjennom i det indre prisnivået. Den umiddelbare virkning vil bestå i at varer som eksporteres og importeres (eller inneholder importerte råvarer, o. lign.) stiger i pris. Men de videre virkninger som til syvende og sist vil føre til at produksjonsfaktorenes nominelle godtgjørelser blir brakt i samsvar med nivået for de ytre priser, vil kreve gjentatte justeringer. Det vil være tilfelle selv i en økonomi med bare markedsbestemt prisdannelse. Når prisene i noen sektorer administreres i samsvar med de faktiske kostnadene, vil prosessen kunne gå enda langsommere, særlig der hvor prisene inneholder en stor komponent av historiske kapitalkostnader. Men det kan også tenkes å gå raskere ved at de organiserte grupper «ser fram» til sluttresultatet eller har skapt former for rask automatisk justering.

Siden prispåvirkningene i en åpen økonomi kan komme både utenfra og innenfra blir det et grunnleggende problem om valutakursene skal holdes fast, eller om de skal kunne varieres av hensyn til sysselsetting og prisnivå. Det lar seg imidlertid ikke gjøre å gi noen generell regel for hva som gir størst stabilitet i prisnivået. Faste valutakurser betyr liten stabilitet overfor påvirkninger utenfra, men kan bidra til å holde nede indre krefter som vil trekke prisnivået oppover. Under variable valutakurser kan forholdet være akkurat omvendt: de kan brukes til å holde det indre prisnivå stabilt overfor ytre forskyvninger, men vil samtidig gi indre krefter, spesielt tilbøyeligheter til administrert prisstigning, større anledning til å virke.

Kapittel 6. Prisutvikling, sysselsetting og økonomisk vekst i historisk lys.

Prisnivåets historie byr på dramatiske hendinger. Vi har mange eksempler på kortvarige, «ville» prisstigninger som har ført til pengeenhetens fullstendige sammenbrudd. Assignat-inflasjonen under den franske revolusjon og den tyske mark-inflasjon i 1923, er noen av de mest kjente. Vi har andre, ikke fullt så ille beryktede pengeverdiforringelser, hvor prisnivået over et noe lengre tidsrom, som et ti-år for eksempel, steg til det dobbelte eller mer, men hvor ikke pengeenheten ble oppgitt. Prisstigningen i Europa under Napoleons-krigene, i Nord-Amerika under borgerkrigen og i de fleste land under de to verdenskriger er eksempler. Fra denne formen for inflasjon er det gradvis overgang til de mer langsiktige (sekulære) forskyvninger i prisnivået, som går gjennom det meste av historien, som oftest i stigende retning. Det er først og fremst slike eksempler på langsom, men vedvarende prisstigning vil skal trekke fram i dette kapitlet.

6.1. Ulike slag av inflasjoner.

Betegnelsen inflasjon ble tidligere ikke brukt om en hvilken som helst prisstigning. Den «oppblåsningen» av pengemengden som ordet trolig viser til, besto i at pengemengden ble økt med objekter av mindre egenverdi, det vil si papirpenger eller mynter av mindre verdifulle metall.¹

Så lenge pengene var gullmynt eller sedler som kunne innløses i gull, kunne man med en viss rett skjelve mellom de prisnivåforskyvninger som skyldtes endringer i pengesystemet, og de som skyldtes realøkonomiske endringer under et fast pengesystem. Det var de første som opprinnelig fikk navnet inflasjon. Andre endringer i prisnivået kunne oppfattes som endringer i gulletts pris i forhold til varer og tjenester i sin alminnelighet. Inflasjon var det bare når prisstigningen skyldtes en slik økning i mengden av penger at man enten måtte nedskrive deres metallverdi eller erklære dem uinnløselige og la markedet bestemme deres verdi uttrykt i standarden (gullet).²

Etter at systemet med gullstandard ble oppgitt, har man ikke hatt noe slikt kriterium for å skjelve mellom inflasjon og «naturlig» prisstigning. Det er etter hvert blitt vanlig å bruke ordet om enhver stigning i prisnivået, iallfall når den får et visst omfang.

Dessuten er det blitt vanlig å tale om inflasjon også i tilfelle hvor prisene ikke stiger i det hele tatt, men hvor markedsforholdene

er slike at prisnivået ville ha steget under en annen markedsordning. Man har undertrykt inflasjon når prisene ville ha steget under en annen ordning (men ikke gjør det på grunn av prisregulering), og det tales om latent inflasjon når prisdannelsen er fri, men prisene likevel ikke stiger fordi monopolistiske bedrifter fører en annen markedspolitikk (se avsnitt 2.2.). En prisstigning karakteriseres i motsetning til disse formene som åpen inflasjon.

Nettopp fordi så mange ulike fenomener nå samles under samme betegnelse er det viktig å holde klart for seg at selv uttrykket åpen inflasjon kan stå for mye. Ettersom hastigheten i en prisstigning er avgjørende for de ulemper den måtte føre med seg, er det alltid behov for et karakteriserende adjektiv. Men svært ofte blir dette oversett, og problemene diskuteres som om det vesentlige er at prisnivået stiger, uanset hvor sterkt det stiger.

I historien har vi hatt to typer av inflasjoner i ordets opprinnelige mening. Den eldste formen var fyrstenes utnyttelse av sin myntrett til å slå mynt med mindre metallinnhold enn de skulle ha hatt. Ettersom mange under slike forhold snart gikk over til å vurdere mynten etter dens faktiske metallinnhold, måtte de nominelle priser (dvs. prisene uttrykt i myntenheten) stige selv om de reelle priser (prisene uttrykt i gull eller sølv etter vekt) holdt seg konstante. En vedvarende inflatorisk utvikling av de nominelle priser oppsto ved en stadig forringelse av mynten gjennom en periode. Her i landet fikk vi den første myntforringelsen av dette slaget under Harald Hardråde.³ Den senere norske historie gir flere eksempler på slike myntforringelser, og lignende forhold er kjent fra andre land og perioder.

Nå ville en myntforringelse ikke ha noen reell betydning om folk konsekvent gikk over til å la den undervektige mynt gå etter metallverdi. Men poenget for fyrstene var nettopp å få den ringere mynt godtatt som likeverdig med den som tidligere var i omloop, og det søkte de å oppnå ved forskjellige former for press og tvang. Dessuten skapte kompliserte myntforhold usikkerhet og vansker for omsetningen. Gjennom hele myntvesenets historie finner vi derfor stadig konflikter mellom fyrstenes tilbøyelighet til å forringe mynten og borgernes krav om «god mynt».

Den mer moderne formen for inflasjon er papirpengeinflasjonen. Etter hvert som mynten ble supplert med andre betalingsmidler, ble tekniske muligheter for inflatorisk finansiering større. De fleste voldsomme inflasjoner i nyere tid har hatt som forutsetning innføring eller sterk økning i mengden av pengesedler og andre «nominelle» betalingsmidler. Til dette slaget hører praktisk talt alle sammenbruddsinflasjonene som det ble nevnt eksempler på foran. Ved siden av

dem har vi også mange, i virkeligheten langt flere, eksempler på at prisene under ordningen med uinnløselige pengesedler kunne stige etter måten sterkt over en lang årrekke uten at det førte til pengevesenets sammenbrudd. Det var vanlig at man fikk slik prisstigning under krigstilstand. Når freden ble gjenopprettet, ble prisnivået som oftest mere stabilt igjen, og i mange tilfelle ble det til og med redusert en del i tiden etter krigen.

Grunnene til at man fikk slike krigsinflasjoner var først og fremst at den offentlige etterspørsel etter varer og tjenester økte voldsomt på grunn av krigføringen, og at de store offentlige utgifter ikke i tilstrekkelig grad kunne finansieres ved skatter. Når prisene falt noe ved krigens slutt, var det sannsynligvis fordi en større del av ressursene da raskt ble disponibel for private. Men dette prisfallet var begrenset, blant annet fordi både pengemengden og den offentlige gjeld i krigstiden var økt sterkt. Det utvidede monetære grunnlaget holdt prisene oppe på et høyere permanent nivå.

Det blir ofte i forbindelse med inflasjoner av de to typene vi nå har sett på hevdet at de skapte store vansker for befolkningen, at de førte til senkning av reallønnen, og lignende. Selv uten nærmere undersøkelser kan man vel si at dette er å snu tingene på hodet. Det grunnleggende problem var at det offentlige måtte legge beslag på en større del av nasjonens samlede ressurser.

For befolkningen som helhet måtte vanskene derfor først og fremst skyldes at mindre ressurser sto til rådighet for dem, ikke prisstigningen i og for seg. Men ved en meget rask prisstigning kunne det vel også oppstå svikt i organiseringen av den økonomiske virksomhet som gjorde at ressursene dessuten ble mindre godt utnyttet.

En annen sak er at enkelte grupper av befolkningen kan ha blitt hardere rammet enn andre grupper. Det er særlig lønsmottakerne man har tenkt seg at det skulle gjelde for. Men selv om det skulle ha vært tilfelle, har en ikke egentlig grunnlag for å tale om at inflasjonen gjennom en senkning av reallønnen gikk ut over lønsmottakerne. Det avgjørende kriterium må være om det hadde vært praktisk mulig å unngå reallønnsenkningen under en utvikling med stabile priser. Kunne man ha lagt mindre byrde på lønsmottakerne og større byrde på de mere velstående ved å kreve inn så store skatter at man ikke fikk inflasjon? Med de former for skatt som det var praktisk mulig å anvende i tidligere tider, er svaret kanskje tvert imot at en større del av byrden ville ha falt på de mindre velstående ved en slik politikk.⁴

For denne utredning er problemene ved krigsinflasjoner og lignende former for pengeverdisenkning av mindre betydning. Vi skal derfor ikke gå mere inn på dem. Når det er sagt så mye om dem som alt er gjort, er det fordi de ofte trekkes inn i diskusjonen av den mer vanlige langsomme prisstigning. Selv om erfaringene fra de voldsomme inflasjoner er av mindre interesse, har det sin betydning at de tolkes riktig. I det store og hele må man kunne si at det ikke er inflasjonene som har skapt økonomiske vansker for de landene som har opplevd dem, det er de realøkonomiske problemene som har skapt inflasjonene.

6.2. De langsiktige prisnivåforskyvninger.

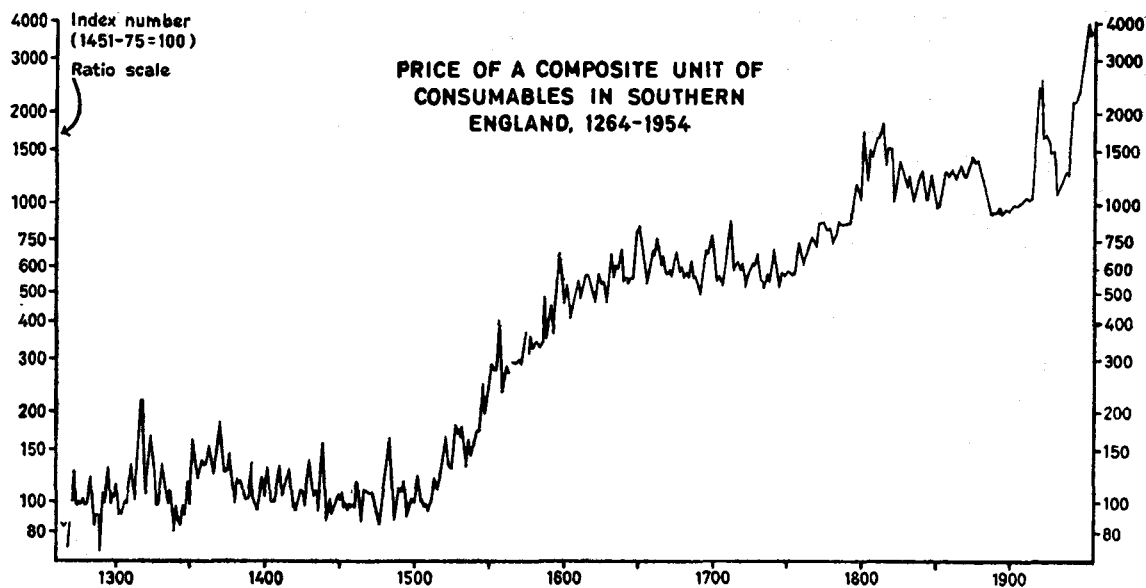
I etterkrigstiden har betegnelsen krypende inflasjon vært mye brukt. På grunn av den oppmerksomhet fenomenet har fått, kunne man tro at det dreide seg om noe nytt i historien. Det er ikke tilfelle. Gjennom hele prishistorien har det vært bevegelser i prisnivået, og gjennomgående har bevegelsen gått mere oppover enn nedover. Det skyldes delvis et forhold som ble nevnt i forrige avsnitt: krigsinflasjonene løftet prisene opp på et høyere nivå, som de ikke kom ned igjen fra. Men det kommer også av at langtidsbevegelsen under fredelige forhold for det meste har gått i stigende retning.

Det ble sagt foran at inflasjoner i ordets opprinnelige betydning var prisnivåforskyvninger som ble skapt ved endringer i selve pengesystemet. Det var imidlertid fullt mulig for prisnivået å stige selv om dette systemet var uforandret. Tidligere var grunnlaget for en slik prisstigning en økning i mengden av de edle metaller som ble nytt til mynt, slik at verdien regnet i varer av en mynt med gitt metallinnhold sank. Det viktigste eksempel på en slik utvikling har vi i århundret etter Amerikas oppdagelse.

En lignende utvikling kunne ha knyttet seg til bruken av papirpenger og utviklingen av kredittinstitusjoner. Ved dem kunne man gjennomføre store utvidelser av den «effektive» eller «faktiske» pengemengde uten å endre selve pengesystemet. (Dette blir også ofte uttrykt ved å si at man fikk midler til å øke de «virkelige» pengenes omløpshastighet; det gjør i denne sammenhengen neppe noen forskjell fra hvilket synspunkt man ser saken.) Disse formene for pengeskaping faller for størstedelen i et tidsrom da produksjonen steg sterkt. De kan ha vært en av forutsetningene for denne produksjonsveksten, og de kan delvis ha vært betinget av den. Iallfall gjør det forhold at de to ting faller sammen at pengeskapingen ikke fikk slike utslag i prisene som om den hadde kommet alene, noe man med en viss rett kan si at gulltilstrømmingen i det 16. hundreåret gjorde.

For å få et mer presist bilde av prisnivåets utvikling gjennom tidene er det nødvendig å se på noe av det statistiske materiale som finnes til prishistorien. Det er meget omfangsrikt. Det har, særlig siden 1930-årene, vært gjort mye for å føre prisseriene så langt som mulig bakover i tiden.⁵

Selv om utviklingens forløp kan være en del forskjellig fra land til land, har den viktige fellestrekk. Vi kan derfor nøye oss med å gjennomgå utviklingen i et enkelt land, og velger til grunnlag for fremstillingen engelske data, som er de mest fullstendige. Det letter

Figur 16. Gjengitt fra *Economica*, 1956.

også oversikten at det der nylig er blitt utarbeidet en slags levekostnadsindeks som dekker hele tidsrommet fra år 1265 opp til våre dager.⁷ Teknisk er denne indeksen selvsagt svært primitiv jamført med de aktuelle indekser som nå for tiden utarbeides regelmessig. Men prinsippet for den er det samme: den gir bevegelsen til et veid gjennomsnitt av prisene på en del vanlige forbruksvarer, hvor vektene er valgt slik at de så godt som mulig skal svare til sammensetningen av vanlige folks forbruk. Indeksen skal vise utviklingen av prisen på en representativ «kurv med forbruksvarer». (Utviklingen av indeksen er vist i figur 16. Diagrammet er tegnet med logaritmisk målestokk langs den vertikale akse, slik at samme nivåforskjell mellom to og to punkter betegner samme prosentvise forskjell uansett hvor i diagrammet punktparene befinner seg.)

Fra andre halvdel av 1200-tallet og helt fram til rundt år 1500 var prisnivået etter denne indeksen i en viss forstand stabilt: Prisene kunne stige og synke ganske sterkt over kortere eller lengre perioder, men de svingte hele tiden om et bestemt nivå. Kort etter år 1500 ble det annerledes. I tiden fram til 1650 var det ikke lenger slik at perioder med stigende prisnivå ble avløst av perioder med gjennomgående like stort fall. Det var fremdeles sterke svingninger over korte perioder, men prisnivåets bevegelse hadde retning oppover. I løpet av de 150 årene ble prisen for «kurven med forbruksvarer» omtrent seksdoblet. Det svarer til en årlig stigning på 1,2 prosent (regnet som en rentes-rente).

Denne bevegelsen ble ikke snudd. Prisni-

vået hadde nådd et nytt platå, som det stort sett holdt seg på i de neste 100 årene. Fra midten av 1700-tallet gikk prisene igjen oppover, men stigningsperioden varte nå ikke så mye mer enn et halvt hundreår. Prisnivået nådde toppen under de siste årene av Napoleons-krigene, og var da omtrent det tredobbelte av hva det hadde vært i 1750-årene. Det falt etter kort tid fra dette toppnivået, og holdt seg etter den tid forholdsvis stabilt fram til den første verdenskrigen. Stabiliteten var imidlertid ikke større enn at man periodevis kunne ha prisnivåbevegelser av det slaget som nå ofte kalles «krypende inflasjon». Etter fall fram til omkring 1830 lå prisene på et stabilt nivå, med en viss stigning fra ca. 1860 til ut i 1870-årene. Deretter kom en periode med et jevnt prisfall til midt i 90-årene. De neste 20-årene fram til den første verdenskrigen var det igjen en jevn prisstigning.

Utviklingen siden 1914 vil være kjent. Den består grovt regnet av 3 faser: sterk prisstigning under og de første årene etter den første verdenskrigen, et kraftig prisfall i 1920-årene og fram til midt i 1930-årene, og senere stigning i prisnivået.

Den utvikling vi nå har fulgt på grunnlag av en engelsk prisindeks, finner vi i store trekk igjen i andre land. Det gjelder blant annet for utviklingen i hundreåret fra Napoleons-krigenes slutt til den første verdenskrigenes utbrudd. Pengesystemet var da basert på noenlunde enhetlige prinsipper i de ledende land, og for mange varer utviklet det seg i denne perioden et marked i verdensmålestokk. De sekulære variasjoner i prisnivået går imidlertid igjen fra land til land

også i tidligere perioder. De viktigste drivkrefter, spesielt tilstrømmingen av pengemønter, delvis kanskje også utviklingen av kredittsystemet, må i store trekk ha virket på samme måten over hele Europa. Krigsfinansieringen kan derimot ha hatt ulike prisvirkninger.

En sammenligning av prisindeksen for tidligere tider og for det siste hundreåret viser et interessant trekk. Tidligere var det voldsomme svingninger i prisene fra år til år eller over kortere perioder. Prisnivået for de nødvendige konsumvarer kunne skyte kraftig i været i løpet av få år (og uten at lønninger og andre inntekter steg tilsvarende). Disse svingningene gjenspeiler først og fremst vekslingene mellom gode og dårlige avlinger.

Siden midten av forrige århundre er det iallfall i en forstand oppstått en større stabilitet: svingningene opp og ned fra år til år er blitt nesten borte. Dette må vi gå ut fra skyldes forbedringen av transportmulighetene og utvidelser av markedene som har fulgt med den. Bedre muligheter for lagring og større innslag av industriell fremstilling virker gjerne også til å gjøre forbruksvarenes priser mer stabile på kort sikt.

Over litt lengre perioder har vi derimot i de siste 100 årene hatt svingninger som har vært voldsommere enn tidligere. Et så bratt prisfall som det fra 1920 til 1933 i den gjennette indeks må man for eksempel tilbake til 1300-tallet for å finne maken til.

6.3. Sysselsetting og prisnivå i langsiktig perspektiv.

Det finnes i dag, som vi alt har sett, bra med opplysninger om prisenes utvikling siden senmiddelalderen. Hvis vi vil skaffe oss et overblikk over utviklingen av sysselsetting og arbeidsløshet for det samme tidsrommet, har vi atskillig mindre materiale å bygge på. Registrering av arbeidsløsheten hører den aller nyeste tid til. For tidligere tider må vi holde oss til det generelle inntrykk man kan få fra historiske beretninger. Vi skal her gjennomgå utviklingen ganske kort på grunnlag av engelske forhold, men liksom for prisutviklingen vil vi finne igjen mange av trekkene i andre land.

Arbeidsløshet viser seg først etter hvert som middelalderens føydalsamfunn bryter sammen. Det er en forutsetning for den at det eksisterer fri arbeidskraft. I de nærmeste 100—150 årene etter svartedauden midt på 1300-tallet var det i de fleste land godt om jord og hjelpemidler, og det hersket en merkbar mangel på folk til lønnet arbeid. Men etter hvert førte folkeøkningen og omlegning av jordbruket (utskiftning, inndragning av

leilendingsgods, m. v.) til overskott på arbeidskraft. Det oppsto i løpet av det 16. århundre i flere land tydeligvis en viss arbeidsløshet, noe en blant annet kan lese ut av det forhold at tiggeri ble en levevei og at røveri ble mere alminnelig enn før. I England kom det for eksempel allerede i 1530-årene forordninger som søkte å regulere tiggervirksomheten. Organiseringen av den britiske fattigforsorg omkring år 1600 må også settes i forbindelse med at man hadde fått folkegrupper som ikke kunne regne med fast sysselsetting.

Disse gruppene kunne slå seg gjennom i selvstendig virksomhet eller i lønnet arbeid av forskjellig slag. I England ble mange etter hvert sysselsatt med hjemmeindustri for tilvirkning av tekstilvarer. Helt arbeidsløse var de sjelden, men de var ofte sterkt underbeskjeftighet.⁸

Av det vi nå har gått gjennom, ser vi at England fram til omkring år 1500, iallfall de siste 150 årene, hadde en periode med stabil prisnivå og gode sysselsettingsforhold. Deretter fulgte en periode på 150 år med prisstigning, hvor samtidig sysselsettingsvansker begynte å skape problemer. En viss arbeidsløshet holdt seg øyensynlig gjennom det følgende hundreåret, da prisene var stabile, men tiltok kanskje noe på grunn av den raske folkeøkning og mekanisering i annen halvdel av det 18. hundreåret, da prisnivået igjen steg. Også i den første halvdel av det 19. hundreåret, da prisnivået etter avslutningen av Napoleons-krigene for en stor del falt, var det en del arbeidsløshet.

For tidligere tider ser det altså ut til at prisutviklingen har fulgt sin egen vei, nok så uavhengig av sysselsettingsforholdene. Dette gjelder kanskje mest for tiden før det moderne industrielle næringsliv var utviklet. Det er heller ikke så rart at man der ikke finner noen overbevisende sammenheng, fordi lønnet arbeid gjennom det meste av denne tiden spilte en forholdsvis liten rolle. Det kan nok sies at reallønnsutviklingen for en stor del ble preget av situasjonen på «arbeidsmarkedet»: den steg etter midten av 1300-tallet, da det var knapphet på arbeidskraft, og sank fra omkring 1500, da befolkningspresset begynte å gjøre seg gjeldende igjen. Men en endring i lønnsnivået hadde ikke på langt nær den betydning for prisnivået som vi ville vente å finne under moderne forhold, hvor lønnsarbeidet spiller en helt dominerende rolle i produksjonen. Og på tilsvarende måte var det ikke slik at en høy etterspørsel etter varer, som drev prisene i været, måtte forplante seg til arbeidsmarkedet.

Den fullstendige arbeidsløshet har som forutsetning at arbeiderne er skilt fra produksjonsmidlene, slik de ble ved fabrikkindustriens fremvekst. Før den tid var det lite av det vi nå mener med arbeidsløshet, og det er vanskelig å få rede på omfanget av underbeskjeftigelsen. Etter hvert som arbeidet ble samlet i fabrikker og andre velorganiserte bedrifter ble skillet mellom sysselsetting og arbeidsløshet skarpere, og ledigheten ble lettere å få øye på. Når arbeiderne organiserte seg, sørget de ofte for en registrering av de

arbeidsløse. Senere tok også offentlige organer mange steder opp denne oppgaven.

For England kan vi følge ledigheten i mer presise oppgaver nokså nøyaktig 100 år bakover i tiden, men i andre land begynner statistikken for det meste en god del senere.

Helt fram til omkring 1920 viser tallseriene for England en ledighet som svinget nokså regelmessig mellom et meget lavt nivå under høykonjunkturer og et betydelig høyere nivå i «dårlige tider». Selv når ledigheten var på det høyeste var den likevel moderat sammenlignet med hva verden opplevde i mellomkrigstiden, men når den var på det laveste lå den etter alt å dømme høyere enn det nivå vi har vennt oss til etter den andre verdenskrigen. For å gi et inntrykk av størrelsesordenen på forskjellene mellom disse tre hovedperiodene kan vi si at ledigheten i det meste av tidsrommet, nemlig fra 1850-årene og fram til den første verdenskrigen var på 5 prosent (den svinget gjerne mellom 2 og 8 prosent, noen få ganger enda høyere), i den kortere mellomkrigstiden på 15 prosent (med en svingning fra 8 til over 20 prosent), og i den hittil korteste av periodene, tiden etter den andre verdenskrigen, på 1—2 prosent. Selv om tallene kan variere en del fra land til land, finner vi igjen hovedtrekkene i denne utviklingen svært mange steder.

Hva sier erfaringene fra de siste hundre årene om mulighetene for å kombinere full sysselsetting med et stabilt prisnivå? De sier i virkeligheten svært lite direkte om den saken, fordi man før den andre verdenskrigen bare har noen ganske få tilfeller med virkelig full sysselsetting. For å nærme oss problemet litt kan vi dele inn tidsrommet i perioder:

1. Tiden fram til 1920 med middels høy arbeidsledighet.
 - a) Til og med 1874: stigende prisnivå.
 - b) Fra 1875 til 1895: langsomt fallende prisnivå.
 - c) Fra 1895 til 1914: stigende prisnivå.
 - d) Verdenskrigen 1914—18 med de første etterkrigsårene, til og med 1920: spesielle forhold.
2. Mellomkrigstiden 1921—40 med høy ledighet.
 - a) Prisfall-perioden 1921—1933.
 - b) Prisstigning 1934—40.
3. Tiden (under og) etter den andre verdenskrigen med minimal arbeidsløshet.
 Hovedperiodene (angitt ved tall i oppstillingen) er altså karakterisert ved omfanget av arbeidsløsheten, underperiodene ved retningen av prisnivåets bevegelse.

Her kan vi med en gang se bort fra hele mellomkrigstiden, da arbeidsledigheten var høy. Krigsårene 1914—18 og den første etterkrigstiden kan heller ikke ventes å gi erfaringer av generell interesse. I perioden fra 1940 av har vi hatt full sysselsetting og prisstigning, men det er lett å peke på spesielle

drivkrefter bak den siste. Det er nettopp for å vurdere om prisnivået sannsynligvis ville ha steget uten noen slike spesielle forhold at vi undersøker det historiske materialet.

Vi må derfor søke våre erfaringer fra tiden før 1914. Egentlig stabilitet i prisnivået hadde man ikke den gang heller, men prisnivåets endringshastighet var i lange perioder ganske liten. La oss først se på de tre første del-periodene, hver tatt i sin helhet. Av de engelske data over arbeidsløsheten⁹ finner vi følgende gjennomsnitt:

a) Til og med 1874	3,4 pst.
b) 1875—1895	5,3 »
c) 1896—1913	4,3 »

Den gjennomsnittlige ledighet var altså størst i den perioden da prisenes langtid-bevegelse gikk nedover, betydelig mindre i perioden før, men også lavere i perioden etter.

Her må det imidlertid føyes til at den registrerte arbeidsløsheten ikke gir noe fullstendig uttrykk for økonomiens evne til å sysselsette den tilgjengelige arbeidskraft i tiden før 1913, fordi utvandringen kunne ta opp overskottet av folk som søkte arbeid. Det vil føre for langt å gå nærmere inn på omfanget av utvandringen og drivkreftene bak den, men lett tilgjengelige kilder viser at den må ha vært noe større (i forhold til befolkningen) under prisfall-perioden enn under periodene med stigende prisnivå.¹⁰

Selv om vi ser bort fra utvandringen og bare tar hensyn til den registrerte arbeidsløshet, viser tallene for den en interessant ting: før 1913 hadde man over lengre perioder ikke full sysselsetting etter de krav som det i dag er vanlig å stille, verken når prisene steg eller når de sank. Det kan derfor være fruktbart å snu problemstillingen og spørre: Hvordan var det med prisnivået i de årene det faktisk var full sysselsetting, var det da stabilt eller ikke? Og om det ikke var stabilt: steg det mer (eller sank mindre) enn i årene omkring?

For å si noe om det må vi plukke ut år med full sysselsetting, og se på endringene i prisindeksene omkring dem. Det blir da straks spørsmål hva vi skal forstå ved «full sysselsetting»-betegnelsen. Tar vi først med bare år hvor arbeidsløsheten var under 2 prosent, finner vi fra og med 1860 bare 7 slike år; bortsett fra ett, 1874, faller de alle i 1860- og 1870-årenes prisoppgang. Strekker vi oss litt og tar med alle år hvor ledigheten var under 3 prosent, får vi 10 år til hvor vi kan si at det var full sysselsetting. Vi kan nå se på hvordan år med full sysselsetting kommer i sammenheng:

1. 1865—67	3 år	— sterk prisstigning
2. 1871—75	5 »	— prisstigning inntil 1874
3. 1882—83	2 »	— synkende prisnivå
4. 1889—90	2 »	— forholdsvis stabile priser
5. 1898—1900	3 »	— svak prisstigning.

(Til dette kommer 1860 og 1913.)

Opplysningene om prisnivået bygger på den tidligere refererte prisindeks for konsumvarer (av Phelps Brown og Hopkins).

Heller ikke her er altså bildet når det gjelder forenligheten av høy sysselsetting med stabilt eller fallende prisnivå klart og en-

tydig. Men ser man stabiliteten i 1889 og 1890, og den forholdsvis svake nedgang i 1882 og 1883 på bakgrunn av prisnivåets vedvarende fall fra midten av 70-årene til midten av 90-årene, kan vi kanskje med en viss rett si at den høye sysselsetting også i disse periodene var knyttet sammen med en tendens til prisstigning.

Noen klar og entydig sammenheng mellom sysselsettingsnivået og prisnivåendringene kan vi ikke vente å finne, spesielt ikke over kortere perioder. Prisnivået (slik det måles med vanlige indekser) påvirkes av andre ting enn endringer i prisene på arbeidskraft og andre produksjonsfaktorer. Det vil for eksempel kunne stige fordi prisen på en importert råvare (som ikke produseres innenlands, slik at dens pris ikke betyr noe for inntektene ved innlandsk produksjon) stiger. Det er liten grunn til å vente at dette skal bety noe for sysselsettingen. På tilsvarende måte kan fall i prisene på slike varer senke konsumprisnivået uavhengig av om sysselsettingen er høy eller lav. Det er sannsynlig at nettopp en slik tendens spilte en viss rolle i 1880-årene. Dypere i dette spørsmålet kan man bare komme ved ganske detaljerte studier.

Men man kan også forsøke å gå mer direkte på spørsmålet om sysselsettingsnivåets betydning for prisutviklingen ved å spørre om det er noen sammenheng mellom sysselsettingen og utviklingen av faktorprisene, spesielt arbeidslønnen, slik at høy sysselsetting skaper en tendens til prisstigning, som vil slå ut i produktprisene hvis ikke andre forhold (ytre prisendringer, produktivitetsøkning) trekker tilstrekkelig kraftig i motsatt retning.

Sammenligner vi en indeks for pengelønnen i England i perioder med høy og mindre høy sysselsetting før 1914, viser det seg klart og tydelig at den gjennomgående steg sterkest i perioder med «full sysselsetting».¹¹ På dette feltet finnes imidlertid spesialstudier, slik at vi ikke behøver å gå inn på de enkelte periodene. Vi skal i stedet referere resultater fra disse undersøkelsene (som dekker en lengre periode) i neste avsnitt.

6.4. Resultater av økonomiske undersøkelser.

Når man mener å kunne se av et materiale at det i det store og hele er en sammenheng mellom to størrelser, og man dessuten mener at det er gode grunner til at det skulle være en slik sammenheng, vil man gjerne formulere den i mer presis form, og forsøke å få den uttrykt i tall. Dette er utgangspunktet for økonomiske undersøkelser.

På det felt vi nå behandler er den direkte sammenheng mellom prisnivåets bevegelser og

sysselsettingssituasjonen usikker. Den sammenhengen som rent faktisk måtte være mellom dem under den historiske utvikling må en gå ut fra først og fremst har oppstått via sammenhengen mellom sysselsettingsnivå og lønnsutvikling. Det er derfor denne siste man lettest kan forsøke å klarlegge ved økonomiske metoder.

Det finnes enkelte undersøkelser av hvordan variasjoner i lønnen henger sammen med sysselsettingsforholdene. Deres betydning for prisnivået ligger i at om lav arbeidsledighet skaper en lønnsøkning som er større enn produktivitetsøkningen, må man i det lange løp få en prisstigning som stort sett svarer til differansen mellom dem. Det finnes altså et kritisk punkt for sysselsettingen, som vil gi et stabilt produktprisnivå, men beligheten av dette punktet vil avhenge av hvor sterkt produktiviteten øker. Da produktivitetsøkningen kan variere, er det vanskeligere å si noe generelt om sammenhengen mellom produktprisnivå og sysselsetting enn om lønnsnivå og sysselsetting.

I enkleste tilfelle kan en si at oppgaven for undersøkelser av sysselsetting og lønnsutvikling bare er å finne ut om det, tvers gjennom alle forstyrrelser, har vært en sammenheng mellom de to størrelser. Sett på denne måten viser de undersøkelser som har vært gjort, at liten arbeidsledighet «gjennomsnittlig» har vært kombinert med stor lønnsøkning, og stor arbeidsløshet med liten.

Ofte har man imidlertid et mer krevende mål med undersøkelsene. Man vil finne et presist talluttrykk for sammenhengen. Det er imidlertid tvilsomt om de undersøkelser som har vært gjort, er så omfattende og grundige at man kan si de har vist klart hvordan sammenhengen er.

I en britisk undersøkelse (av A. W. Philips), som vi snart skal gå nærmere inn på, er det for eksempel hevdet at det kreves en arbeidsløshet på 2½ prosent for å sikre et stabilt prisnivå. På grunnlag av tilsvarende data for U. S. A. har det vært antydnet (av Samuelson og Solow) at man der vil måtte ha en arbeidsløshet på 5½ prosent for å hindre en lønnsøkning som er sterkere enn den alminnelige produktivitetsøkning, og 8—10 prosent for å hindre stigning i pengelønnen. Det har imidlertid også vært gjort innvendinger mot denne tankegangen. Blant annet sies den store spredning i data å tyde på at man ved bevisst å nytte andre midler som påvirker lønnsutviklingen, kan presse ned den kritiske grensen for arbeidsledigheten.¹²

Det er et avgjørende spørsmål for verdien av økonomiske undersøkelser, som ved andre forsøk på å lære av historien, om de avgjør-

rende trekk ved den økonomiske struktur er de samme nå som i den perioden de statistiske data er fra. Spørsmålet melder seg særlig skarpt for økonometrikeren, fordi hans konklusjoner er så presise. En strukturendring som i kvalitativ henseende er beskjedent kan ha stor betydning for de presise statistiske mål som nyttes. Systemet kan for eksempel bevare som sin grunnleggende karakter, at lønningene stiger desto sterkere jo mindre arbeidsløsheten er, men det kritiske punkt kan bli forskjøvet slik at man nå kanskje — tallene nevnes bare som eksempler — kan få et stabilt prisnivå ved en arbeidsledighet på 2 prosent, selv om de historiske data skulle tilsi $2\frac{1}{2}$ prosent. For praktisk politikk er dette ingen ubetydelig forskjell. Det stilles derfor, som rimelig kan være, større krav til overensstemmelse i struktur når man skal bruke fortidens data til presise forutsigelser enn når man skal bruke dem til å angi grunnleggende trekk.

Det siste er lett nok. De nevnte undersøkelser for Storbritannia og U. S. A. tyder sterkt på at vi har et slags skifte i sammenhengen ved en ledighet på 2—3 prosent. For høyere ledighetstall enn 3 prosent har lønnsendringen gjennomsnittlig vært liten, men lite avhengig av ledighetens omfang. For arbeidsløshet under 2 prosent har lønnsøkningen gjennomsnittlig vært mye høyere, men samtidig har det vært store ulikheter i den fra år til år. Denne ulikheten, eller spredningen, i lønnsøkningstallene ved høy sysselsetting gjør at man får mindre tillit til sammenhengen vil være upåvirket av endringer i andre forhold i økonomien. Enkelte resultater av undersøkelsene tyder da også på at det har foregått strukturelle endringer i sammenhengen mellom sysselsetting og lønnsøkning.

En spesiell vanskelighet ved å utnytte resultatene melder seg når man vil gjøre spranget fra arbeidsmarkedet over i produktmarkedet. Man må da forutsette noe om produktivitetsøkningen. Det gjør betydelig forskjell i tallet for den arbeidsløshet som sikrer stabilt prisnivå om man regner med en stigning i produktiviteten på 2 eller 3 prosent. Dette gjelder imidlertid også bare hvis lønnsøkningen er uavhengig av produktivitets utvikling. Er lønnsystemet slik at en økt produktivitet delvis gir seg automatisk utslag i lønningene (se avsnitt 4. 3.), blir tankegangen mer problematisk. Da har vi faktisk «glemte bort» en av de forklarende størrelser for lønnsøkningen.

Selv om de økonometriske undersøkelser åpner interessante perspektiver, er det derfor nødvendig å være forsiktig med å trekke bestemte slutninger av de konkrete resultater som hittil er funnet. At de gjelder andre land gjør

også at de må brukes med forsiktighet på våre egne forhold. Resultatene er likevel så interessante at vi skal gå nærmere gjennom dem.

Den første undersøkelse av sammenhengen mellom sysselsetting og lønnsøkning ble gjort av Lawrence Klein som et ledd i hans arbeid med en makroøkonomisk modell for U.S.A.¹³ Han benyttet der en rettlinjert sammenheng mellom lønnsøkningen et år (Δw) og følgende variable:

(a) tilbudsoverskudd i arbeidsmarkedet samme år målt ved differansen mellom yrkesbefolkning (N_L) og faktisk sysselsetting (N_E),

(b) samme størrelse året før ($N_L - N_E$)₋₁,

(c) lønns absolutte høyde året før (w_{-1}),

(d) en trend-størrelse.

Skrevet ut med Kleins anslag for verdiene av koeffisientene ser sammenhengen i eksakt form slik ut:

$$\Delta w = 1056.20 - 25.08 (N_L - N_E) - 7.90(N_L - N_E)_{-1} - 0.64 w_{-1} + 9.76(t-1931)$$

Lønnen w er her regnet som årslønn i dollar, og N_L og N_E er angitt som millioner personer.

Ligningen sier blant annet at om arbeidsløsheten i et bestemt år hadde vært en million større, ville den forventede økningen i årslønnen ha vært vel 25 dollar mindre (eller nedgangen 25 dollar større). Videre ville man, om arbeidsløsheten et år hadde vært en million høyere enn den var, ha måttet vente at lønnsøkningen det følgende år ville blitt bortimot 8 dollar mindre.

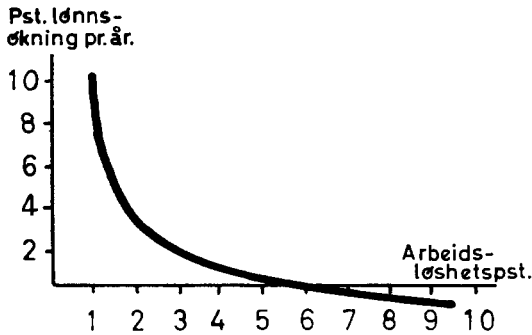
Koeffisientene i Kleins ligning er beregnet på grunnlag av data for mellomkrigstiden. Det kan være gode grunner til å tro at en høy arbeidsløshet vil gi liten eller nesten ingen nedgang i lønn, mens en liten arbeidsløshet vil kunne gi sterk stigning. Når man estimerer koeffisientene i en regresjonsligning som (1) på grunnlag av data bare for år med stor ledighet, vil man få resultater som blir lite anvendelige i situasjoner med høy sysselsetting. Den hjelp man kan få av Kleins resultater til å forutsi lønnsøkningen under høy sysselsetting er derfor sannsynligvis liten.

Den svakhet som vi nå har nevnt, vil man bare delvis få rettet på ved å trekke inn data for år med liten arbeidsløshet; hvis man har grunn til å tro at den virkelige sammenheng ikke er rettlinjert, må man forsøke å bruke en annen funksjonsform om man skal få tilfredsstillende resultater.

Dette synet ligger til grunn for et arbeid som har vakt stor oppmerksomhet de siste årene, A. W. Philips' undersøkelse av sammenhengen mellom arbeidsløshet og lønnsforandringer i Storbritannia fra 1861 til 1957.¹⁴ Selve utgangspunktet for hans behandling av spørsmålet er en hypotese om at sammenhengen etter all sannsynlighet er klart ikke-linær. Han postulerer isteden at den har form som en hyperbel. Koeffisientene i ligningen for denne estimerer han (ved en nokså summarisk fremgangsmåte) på grunnlag av observasjoner for tidsrommet 1861—1913 og får

$$y = 9.638 x - 1.394 - 0.900,$$

hvor y står for årlig lønnsøkning i prosent,



Figur 17.

x for arbeidsledighetsprosenten. Hva dette uttrykket innebærer lar seg ikke si på noen enkel måte i ord, men det grafiske bilde av sammenhengen er gjengitt i figur 17.

En av de ting Philips gjør etter å ha føyd sin kurve til 1860—1913-data er å sammenligne den med data for periodene 1913—48 og 1948—57. Det må kunne sies at selve den empiriske støtte for ideen om at sammenhengen mellom arbeidsledighet og lønnsøkning i tidsrommet 1861—1913 har den formen som figuren viser er svak. Bortsett fra tre år, 1871—73, ligger observasjonspunktene nokså jevnt fordelt utover langs x -aksen. Ved alminnelig lineær regresjon ville man trolig fått en svakt hellende regresjonskurve med betydelig spredning omkring. Ideen til funksjonsformen i (2) må derfor i stor utstrekning støtte seg på erfaringene fra senere perioder, og på rent a priori grunner. Det bemerkelsesverdige synes imidlertid å være at man for år med liten arbeidsledighet etter 1913 (særlig for etterkrigsårene 1948—1957) finner en god overensstemmelse mellom kurven estimert på før-1913-data og de faktiske observasjoner.

Ser vi bort fra årene under siste krig, da lønnsøkning ble effektivt forhindret ved politiske midler, har vi to perioder med lave ledighetstall (under 2 pst.): årene 1915—1918, og perioden etter 1948. I begge disse var lønnsøkningen de fleste år meget høy. I resten av årene etter 1913 var arbeidsledigheten meget høy. Observasjonspunktene for dette tidsrommet faller så å si i to atskilte klynger: én med lav ledighet og gjennomgående stor lønnsøkning, og én med stor ledighet og gjennomgående liten bevegelse i lønningene. Det siste er helt i samsvar med hva man kunne vente etter den slakt hellende gren av før-1913 kurven (som faktisk bygger på hovedmassen av data fra den perioden). Det virker som Philips i det vesentlige har rett når han kritisk bemerker omtrent følgende: Materialet støtter ikke den oppfatning at mellomkrigsårenes forsøk på å presse ned prisnivået ble mislykte fordi motstanden mot senkning av lønningene hadde økt. Det som faktisk hendte kunne ha vært forutsatt temmelig nøyaktig på grunnlag av førkrigsdata, om bare noen hadde følt seg kallet til å gjennomføre den nødvendige analyse.

Det kan være vanskeligere å avgjøre om den sammenheng som ser ut til å være mellom lav ledighet og høy lønnsøkning i etterkrigstiden er strukturelt bestemt eller skyl-

des mer tilfeldige forhold. Det må innrømmes at data, særlig når det innføres en viss tidsforsinkelse, faller forbausende godt inn på Philips' kurve. Men det er også et par så store avvik at man vil finne det naturlig å regne med sterk påvirkning fra andre forhold.

Det er nettopp denne grenen av kurven som har interesse for det aktuelle problem: Kan man kombinere full sysselsetting med stabilt prisnivå? Eller mer presist: Hvor full sysselsetting kan man ha uten prisstigning? Svaret kan man lese av på Philips' kurve når man bare gjør en forutsetning om produktivitetsøkningen. Som en antydning nevner Philips at med en produktivitetsøkning på 2 pst. pr. år vil arbeidsledigheten måtte være knappe $2\frac{1}{2}$ pst.

Philips' analyse har vært fulgt opp av en annen engelsk økonom, R. G. Lipsey.¹⁵ Han nytter de samme data, men har gjort flere alternative beregninger med dem. Det vil føre for langt å gå gjennom dem i detalj, men et par av resultatene kan refereres kort.

(1) Mens Philips beregnet koeffisientene bare på grunnlag av data for 1861—1913, og vurderte senere data i forhold til den kurven han fikk «på øyemål», har Lipsey føyet en kurve særskilt til data for 1923—39 og 1948—57 (årene 1914—22 er holdt utenfor som helt spesielle). Han finner at den siste kurven avviker fra den første på en karakteristisk måte: den bratte grenen er enda brattere, den slake grenen mindre bratt, og den skjærer ikke x -aksen. Endringene i begge grenene tydes slik at lønningene reagerte mindre på markedssituasjonen enn før 1913. At kurven ikke skjærer x -aksen betyr at etter «gjennomsnittserfaringen» fra tiden etter 1923 ville selv meget høy arbeidsledighet ikke føre til fall i lønningene. (Etter Philips' kurve går man over fra stigende til fallende lønninger ved en arbeidsledighet på $5\frac{1}{2}$ pst.)

(2) Lipsey har tatt endringene i prisnivået med som en uavhengig, forklarende variabel. Han finner at innflytelsen av denne variable er vesentlig større etter 1923 enn før 1913. En overflatisk tolkning av dette forholdet er at en mindre del av variasjonene i lønnsøkning etter 1923 forklares av situasjonen i arbeidsmarkedet, og en større del av en direkte tilknytning mellom lønninger og priser. Lipsey er imidlertid selv ikke sikker på hva den høye korrelasjonen mellom de to størrelsene kan bety, og nevner at man her må gjøre noe for å komme dypere i saken.

(3) En undersøkelse av hvor godt en regresjonslikning med og en uten prisstigningen som forklarende variabel basert på 1923—39 og 1948—57 data treffer for de enkelte år i etterkrigstiden, viser at den første er overlegen. Den viser også at store, negative avvik fra de ventede verdier oppsto i 1949 og 1950, de to årene for «the policy of wage restraint».

Som en alminnelig konklusjon fremholder Lipsey at den sammenhengen Philips har postulert mellom arbeidsledighet og lønnsøkning etter all sannsynlighet vil vise seg å være et interessant og viktig bidrag, men man kan på det nåværende stadium ikke legge avgjørende vekt på de numeriske verdier som estimeres på det ene eller andre grunnlag. Det som setter en ekstra spiss på Philips' fremstilling, den presise angivelse av hvor stor ledighet som trenges for å skape stabile pri-

ser, kan man derfor ikke på det nåværende stadium ha noen større tillit til.¹⁶

Det kan her bemerkes at man med de verdier for regresjonskoeffisientene som Lipsey har funnet med data for 1923—39 og 1948—57, får et gunstigere resultat enn etter Philips' beregning. Hvis prisnivået er stabilt (slik at ikke det skaper en selvstendig tendens til lønnsøkning), vil stabiliteten kunne opprettholdes selv under en meget lav arbeidsløshet. En (stabil) ledighet på 2 pst. vil således gi en lønnsøkning på ca. 1,7 pst. pr. år, mens den etter Philips' resultater skulle bli 2,8. Om man som Philips setter produktivitetsøkningen til 2 pst. pr. år, ser vi at man etter den ene beregningen kan ha stabilt (eller svakt synkende) prisnivå ved ledighet på 2 pst., etter den andre ikke.

En undersøkelse utført på britiske etterkrigsdata (kvartalsvise), hvor en lineær regresjon med arbeidsløshet og endringen i konsumprisindeksen som uavhengige, forklarende variable for lønnsendringer viser også en forholdsvist sterk innflytelse for prisnivået.¹⁷ For innflytelsen til arbeidsledigheten gir undersøkelsen nokså varierende resultater etter hvordan regresjonen spesifiseres. Det «gunstigste» resultat er at en ledighet på 350 000 vil være tilstrekkelig til å sikre stabile lønninger om prisnivået var stabilt, mens en annen beregning gir som resultat at det kreves en ledighet på 520 000. Siden det ville være tilstrekkelig for å opprettholde stabiliteten i prisnivået at lønningene fikk stige i takt med produktiviteten, vil man kunne ha en ledighet som er en del lavere enn disse tallene. Denne lønns-prissammenhengen er imidlertid ikke behandlet nærmere.

6.5. Prisnivå og økonomisk vekst.

Om tempoet i den økonomiske vekst skulle ha noen sammenheng med bevegelser i prisnivået kan det, som vi har sett, tolkes på to måter: enten som en sammenheng via sysselsettingsnivået, eller som en partiell sammenheng. Hvilken vekt man legger på disse to alternativene er et spørsmål om hva man ser som drivkraften i økonomisk vekst. I hvor høy grad er veksten avhengig av at man disponerer ressurser for materielle og immaterielle investeringer, og i hvor høy grad skyldes den en uavhengig vekstprosess i teknisk kunnskap og erfaring? Og om veksten i stor utstrekning er avhengig av oppfinnsomhet og forbedringer av produksjonsprosessene, hva slags miljø er da mest stimulerende for den — en situasjon med høy etterspørsel og relativ stor trygghet for fremtiden, eller en situasjon hvor bedriftene gjennom vanskelige avsetningsforhold blir presset til forbedringer av produksjonsmetoder og lignende.

Disse spørsmålene er det mye uenighet om, og vi kom under drøftingen av dem i kapittel 4 ikke til noe bestemt resultat. Når vi skal undersøke sammenhengen historisk, har vi derfor ikke noe teoretisk grunnlag å stå på. Vi må nøye oss med å se problemet fra over-

flaten ved bare å sammenligne prisutvikling og produksjonsøkning.

Det er ikke mulig å gå tilbake til tiden før den moderne industris gjennombrudd med en slik undersøkelse. Vi kan riktignok følge utviklingen av reallønnen langt bakover i tiden, men på grunn av den beskjedne rolle lønnsarbeidet spilte, er den neppe noen brukbar indikator på utviklingen av produksjonen pr. innbygger. Det er heller ikke grunn til å legge noen større vekt på historien før rundt år 1800, for veksten var da for det meste svært langsom. Det var først med overgangen til moderne industriell produksjon at man fikk stadige forbedringer av produksjonsmetodene og sterk økning av mengden produksjonsmidler.

Utviklingen i de første 40—50 årene etter 1815 kjenner vi bare i store trekk. Av en undersøkelse for England synes det å gå fram at man hadde en betydelig økning i den alminnelige produktivitet selv om prisnivået for det meste sank.¹⁸

Fra 1860-årene eller litt senere begynner vi å få serier for nasjonalproduktet i forskjellige land. De gjør det mulig å få et visst bilde av de viktigste variasjoner i produksjonens vekst, men lar seg ikke bruke til mer detaljerte studier, fordi de for en stor del bare finnes offentliggjort som ti-års gjennomsnitt.¹⁹

Ser vi først på de tre hovedperiodene vi skjelnet mellom på grunnlag av sysselsettingstallene (i avsnitt 6.3.), kan de for den industrialiserte del av verden kort karakteriseres slik: Fram til 1914 var veksten forholdsvist sterk, i mellomkrigstiden var den betydelig svakere,²⁰ men etter 1945 har den igjen vært sterk, gjennomgående sannsynligvis noe sterkere enn før 1914.

Nå må man av denne knappe karakteristik av periodene være forsiktig med å trekke slutninger om sammenheng mellom vekst og prisnivåendringer. I mellomkrigstiden var forholdene på mange måter ekstraordinære. Det ble for en stor del øvd et målbevisst deflatorisk trykk på det økonomiske liv som presset fram et meget sterkt prisfall. For å finne en lang nok periode med langsomt fallende prisnivå må vi tilbake til andre halvdel av det forrige hundreåret, da prisnivået sank fra første halvdel av 1870-årene til omkring 1895. Siden forskjellen på arbeidsløsheten i denne perioden og i den følgende prisstigningsperiode fram til 1914 etter de opplysninger vi har, hadde en beskjeden størrelse (se avsnitt 6.3.), kunne det være av spesiell interesse å få klarlagt om det heller ikke var noen forskjell i produksjonens vekstrate.

En nærmere undersøkelse for de land der det finnes både pris- og nasjonalproduktindek-

ser viser at det var forskjeller, men de går i innbyrdes motsatte retninger. I noen land (Storbritannia og Tyskland) var veksten i produksjon mye sterkere fra 70-årene til 90-årene enn fra de siste fram til omkring 1910, i andre (Italia, Sverige og Danmark) var forholdet nøyaktig det motsatte. For ett land (U. S. A.) var produksjonsveksten omtrent den samme i begge periodene.

Grunnlaget for disse opplysningene er data, som er stilt sammen av Kuznets. Hans over-

sikt gir opplysninger om pris- og produksjonsutvikling fra ca. 1870 for Danmark, Sverige, Tyskland, Italia, Storbritannia og U. S. A.²¹ Tallene er gjennomsnitt for ti-års perioder. Det vi må sammenligne er altså endringene fra gjennomsnittet for 1870-årene (eller den ti-års periode som dekker det meste av dem) til gjennomsnittet for 1890-årene, og fra dette siste til gjennomsnittet for den siste ti-års periode før 1914. Kuznets' data er gjengitt i tabell 1. Tabell 2 er utarbeidet etter tabell 1, og viser (i de to første kolonner) endringene i den sistnevnte tall. Da periodenes lengde er ulike, er vekstraten pr. år for produksjonen regnet ut (kolonne 3).

Tabell 1. *Pris- og nasjonalproduktindekser.*

Land	Gjennomsnitt for	Prisindeks	Nasjonalprodukt (netto) i faste priser pr. innb.
U. S. A.	1869—78	69,1	213
	1889—98	48,4	350
	1904—13	58,2	499
Storbritannia	1870—79	110,2	32,3
	1890—99	85,7	46,3
	1905—14	95,2	51,8
Tyskland	1870—79	56,3	569
	1890—99	51,0	991
	1905—14	61,4	1 096
Italia	1869—78	20,2	1 575
	1889—98	18,6	1 688
	1904—13	20,5	2 173
Danmark	1870—78	61,9	549
	1889—98	57,5	715
	1904—13	59,6	1 009
Sverige	1869—78	91,0	283
	1889—98	80,1	405
	1904—13	94,1	609

Tabell 2. *Økning i pris- og produksjonsindekser i prosent. (Nedgang ÷).*

Land	Fra tiårs-gjennomsnittet for	til tiårs-gjennomsnittet for	Prisnivå	Nasjonalprodukt pr. innbygger	Årlig vekst i nasjonalprodukt pr. innb.
U. S. A.	1869/78—1889/98		÷ 30,0	64,5	2,5
	1889/98—1904/13		20,2	42,5	2,4
Storbritannia	1870/79—1890/99		÷ 22,0	43,5	1,8
	1890/99—1905/14		11,1	11,9	0,7
Tyskland	1870/79—1890/99		÷ 9,4	74,2	2,8
	1890/99—1905/14		20,2	10,6	0,6
Italia	1869/78—1889/98		÷ 7,9	7,2	0,5
	1889/98—1904/13		10,2	28,7	1,7
Danmark	1870/78—1889/98		÷ 7,1	30,2	1,3
	1889/98—1904/13		3,7	41,2	2,3
Sverige	1869/78—1889/98		12,2	43,1	1,8
	1889/98—1904/13		17,5	50,5	2,8

Det er mulig at man ved nærmere granskning av pris- og produksjonsutviklingen ville finne forklaringer på den ulike utvikling i de enkelte land, og på produksjonsvekstens tilsynelatende uavhengighet av prisutviklingen. Her

må vi imidlertid nøye oss med å konstatere at vi i siste fjerdedel av det forrige århundre har eksempler på en betydelig økonomisk vekst under fallende prisnivå og, kan vi føye til, under forholdsvis høy sysselsetting.

Dermed er ikke sagt at noe lignende ville kunne gjennomføres i dag. Det avhenger av om den økonomiske struktur vi nå har er tilstrekkelig lik 1880-årenes, eller om det er skjedd forandringer med prisme-kanismen. Det er for eksempel sannsynlig at storbedrifter, karteller og andre konkurransereguleringer spiller en større rolle nå enn de gjorde den gang. Det kan også være på sin plass å peke på at verken sysselsettingen eller tempoet i veksten var på høyde med de mål vi i dag stiller oss for disse størrelsene.

Materiale fra tiden etter 1914 vil ikke kunne hjelpe oss stort til å vurdere sammenhengen mellom prisutvikling og økonomisk vekst. Det har vist seg at produksjonen i noen tilfeller har vokst selv under fallende prisnivå, men selv om enkelte land klarte seg forholdsvis bra var veksten i mellomkrigs-tiden i det store og hele lite tilfredsstillende. Erfaringene fra denne perioden sier likevel lite om hva som kunne vært oppnådd om prisnivået hadde vært stabilt eller falt langsomt i 1920-årene, og om sysselsettingen hele tiden hadde vært iallfall på nivå med førkrigstidens.

6.6. Prisnivå, produksjonsøkning og sysselsetting i Norge.

Et studium av samvariasjon mellom produksjonens vekstrate og endringer i prisnivået for Norge vil, av grunner som vi straks skal komme til, ha begrenset interesse for en undersøkelse av det generelle spørsmål om

økonomisk vekst og prisstigning hører sammen. Men jamføringer av vekstrate for produksjon og priser har spilt en så stor rolle i diskusjonen om vår økonomiske politikk, at det er nødvendig å gi en kort oversikt over de data vi har. Den kan også hjelpe oss til å vurdere sannsynligheten for at vi i fremtiden kan få høy sysselsetting sammen med et stabilt prisnivå.

Vi er i den heldige stilling at vi for Norge har fått et instruktivt materiale i de nasjonalregnskapstall som nå er ført tilbake til 1865. Dette materialet inneholder prisindekser for sentrale størrelser (nemlig de størrelser det er beregnet volumtall for), og gir oss en sammenhengende oversikt over prisnivå- og produksjonsutvikling gjennom nesten 100 år.²²

Dette tidsrommet kan deles inn i perioder med stigende og perioder med fallende priser. Det er gjort i tabell 3. Tabellen er delt slik at periodene med stigende priser er samlet i venstre halvdel, perioder med fallende priser i høyre halvdel. Noen av periodene er ganske korte, ned til tre år. (Kortere perioder enn 3 år er ikke skilt ut.) Andre perioder er meget lange, som den sammenhengende prisstigning etter 1938 (i tabellen regnet fram til 1956). Alle disse periodene unntatt en (nr. 6, 1891—96) merker seg ut ved en tydelig prisbevegelse enten oppover eller nedover, med en årlig endringshastighet på godt over en prosent. Dette alene er vitnesbyrd om at et stabilt prisnivå har vært en sjelden ting.

Tabell 3. *Prisstigning og vekst i bruttonasjonalproduktet i perioder med stigende og fallende priser. Årlige vekstprosjenter.*

Perioder med stigende priser				Perioder med fallende priser			
Periode nr.	Årstall	Årlig vekst i nasjonalproduktets prisnivå	Årlig vekst i nasjonalproduktets volum	Periode nr.	Årstall	Årlig vekst i nasjonalproduktets prisnivå	Årlig vekst i nasjonalproduktets volum
1	1865—1874	3,1	2,6	2	1874—1879	÷ 4,5	0,8
3	1879—1882	3,3	1,4	4	1882—1887	÷ 3,7	0,7
5	1887—1891	1,6	3,3	6	1891—1896	÷ 0,4	2,2
7	1896—1900	3,5	2,7	8	1900—1904	÷ 1,4	0,4
9	1904—1914	2,4	3,4	11	1920—1933	÷ 7,5	2,1
10	1914—1920	21,4	3,4				
12	1933—1938	4,1	4,4				
13	1938—1956	6,1	3,0				
7—9	1896—1914	1,8	2,6	2—6	1874—1896	÷ 1,2	1,6

I tabell 3 er det ved siden av tallene for endring i prisnivået satt prosenttall for årlig endring i nasjonalproduktet. Man behøver ikke se lenge på tabellen for å bli klar over at størrelsen på vekstraten for produksjonen henger sammen med retningen for prisnivåets utvikling. Produksjonen har ganske visst steget hele tiden, også i perioder med prisfall, men stigningen har vært betydelig svakere i de siste enn i de periodene hvor også prisnivået steg. Med ett unntak (periode 3, 1879—82) har produksjonsoppgangen vært sterkere i alle prisstigningsperiodene enn i noen av prisfallperiodene.

Nederst i tabellen er det ført opp tall for de lengre periodene 1874—96 og 1896—1914. De kan mer direkte sammenlignes med tallene for andre land i tabell 1, og viser at Norge hørte til den gruppen hvor veksten var sterkere i den siste av periodene.

Det ville ha vært interessant om vi også hadde kunnet følge variasjonene i sysselsettingen over det tidsrom tabellen dekker. Det har imidlertid sine vanskeligheter. Tall for arbeidsløsheten finnes ikke lenger tilbake enn til omkring 1905, altså til periode 9 i tabellen. Vi har derfor ikke presise opplysninger som kan vise om det var forskjell på sysselsettingsforholdene under perioder med oppgang og perioder med nedgang i prisene før århundreskiftet.

Forløpet av ledigheten i vårt århundre er velkjent i hovedtrekk: forholdsvis lave tall for periode 9, og meget lave for 10, høye for 11 og 12 (samt de første årene av 13). Særlig forholdene i periode 13, 1933—38, fortjener en viss oppmerksomhet, fordi vi da hadde en kombinasjon av stigende priser og høy arbeidsløshet, et forhold som også gjaldt for mange andre land.

Arbeidsløshetsprosentene vil ikke være tilstrekkelige til å beskrive sysselsettingsforholdene i de siste hundre år, fordi utvandringen fra Norge har variert sterkt. Det kan derfor være vel så interessant å se på utviklingen i tallet på sysselsatte. Det kjenner vi riktignok ikke nøyaktig, men over litt lengre tidsrom blir eventuelle endringer i ledigheten i den periode vi mangler ledighetstall for, små jamført med selve veksten i yrkesbefolkningen. Vi kan derfor bruke oppgavene over den siste unntatt for mellomkrigstiden, og for denne perioden kjenner vi så noenlunde arbeidsløsheten.

Endringene i yrkesbefolkningen lar seg ikke fastslå akkurat for de periodene som er stilt opp på grunnlag av retningen til prisbevegelsen, men for hele fem-år over litt lengre tidsrom kan vi få en god nok tilnærming.

Tallene for yrkesbefolkningen er gjengitt i tabell 4. Vi ser der at det var en stor forskjell i sysselsettingsøkningen mellom prisstigningsperiodene 1865—75 og 1895—1915 på den ene siden, og prisfallperioden 1875—95 på den

drevet fram også av andre årsaker enn vanskeligheter med å få arbeid hjemme, men det er vel sannsynlig at mye av forklaringen ligger i ulikheter i næringslivets evne til å ta opp ny arbeidskraft.

Tabell 4. *Endringer i yrkesbefolkning 1865—1955 (1 000 personer).*

Periode	Total økning i perioden	Økning pr. år
1. 1865—1875	77	7,7
2. 1875—1895	87	4,4
3. 1895—1915	166	8,3
4. 1915—1920	78	15,6
5. 1920—1935	180	12,0
6. 1935—1955	143	9,5
5 a. 1920—1940	261	13,1
6 a. 1946—1955	62	7,0

andre. Utvandringen kan riktignok ha vært Når vi kommer til mellomkrigstiden er det nødvendig å ta hensyn til endringer i arbeidsløsheten for å få et riktig bilde av sysselsettingens utvikling. Overslag over ledigheten vil være usikre, men man kommer likevel nærmere den riktige bevegelse i sysselsettingen enn uten korreksjoner.

Vi kan ganske grovt regne med at ledigheten fra 1920 til 1935 steg fra 10 000—20 000 til 120 000—130 000. (Disse tall støtter seg på uttalelser i *Arbeidsmarkedet*, 1955, s. 51.) Fra 1935 til 1955 gikk den tilbake til omkring 15 000. Med et rundt tall kan vi sette økningen i tallet på ledige i den første perioden og nedgangen i den andre til 100 000. Tallene for disse to periodene i tabell 4 må da endres til:

	Hele perioden 1000 personer	Økning pr. år 1000 personer
5. 1920—35	80	5,3
6. 1935—55	243	12,2

Disse tallene tyder blant annet på at ledigheten i mellomkrigstiden ikke bare var resultatet av økt befolkningstilvekst og begrenning av utvandringen. Den norske økonomiens evne til å absorbere tilgangen på ny arbeidskraft var lavere enn tidligere (med unntak av perioden 1875—95).

Vi må på grunnlag av det materialet vi har gjennomgått kunne si at det her i landet gjennomgående har vært bedre sysselsettingsforhold og sterkere økonomisk vekst i de perioder prisene har steget enn i de periodene hvor prisnivået har gått ned. Dette kunne se ut som et tegn på at høy sysselsetting og produksjonsøkning skaper prisstigning (eller ikke er mulige uten den). Men sammenhengen kan også skyldes at både prisene, produksjonsøkningen og sysselsettingen blir drevet fram av en felles drivkraft. For en så åpen økonomi som den norske er det lite rimelig å tro at prisbevegelser i noen større grad

kan fremkalles av indre forhold med mindre valutakursene også endres. Det er derfor naturlig å undersøke om det har vært noen samvariasjon mellom indre og ytre prisnivå i de periodene det har vært stigning eller fall i det første av dem.

I tabell 5 er stilt sammen tall for prisnivåutviklingen for nasjonalprodukt, eksport og import. (For eksport og import gjelder prisindeksene bare varer, ikke tjenester.) Slike tall kan selvsagt ikke gi noen avgjørende bekræftelse på at endringer i prisnivået for det norske nasjonalprodukt i det vesentlige er bestemt fra utlandet. Men vi ser iallfall en så nær overensstemmelse mellom de ytre pri-

ser og nasjonalproduktets prisnivå som vi skulle vente i en økonomi hvor de første spiller en sentral rolle for det siste. I alle prisstigningsperioder har både eksport- og importprisene gått opp. I prisfallperioder har begge gått ned, bortsett fra i periodene 6 og 8, da det bare var importen som hadde noe prisfall. (I den første av disse to periodene var også endringen i nasjonalproduktets prisnivå liten.) En gjennomgåelse av tabellen viser videre at eksport- og importprisene for det meste har steget eller falt sterkere enn bruttonasjonalproduktets prisnivå i de samme perioder. Det eneste markerte unntak fra denne regelen er perioden 1933—38.

Tabell 5. *Prisstigning for bruttonasjonalprodukt, vareeksport og import. Årlige vekstrater.*

Peri- ode nr.	Perioder med stigende priser			Peri- ode nr.	Perioder med fallende priser				
	Årstall	Årlig vekst i prisnivået			Årstall	Årlig vekst i prisnivået			
		Brutto nasjonal- produkt	Eks- port	Im- port			Brutto nasjonal- produkt	Eks- port	Im- port
1	1865—1875	3,1	3,7	0,9	2	1874—1879	÷ 4,5	÷ 5,4	÷ 7,2
3	1879—1882	3,3	6,9	2,1	4	1882—1887	÷ 3,7	÷ 5,4	÷ 5,2
5	1887—1891	1,6	2,4	4,0	6	1891—1896	÷ 0,4	÷ 0,3	÷ 4,1
7	1896—1900	3,5	4,0	5,4	8	1900—1904	÷ 1,4	÷ 0,3	÷ 2,8
9	1904—1914	2,4	2,3	2,4	11	1920—1933	÷ 7,5	÷ 10,5	÷ 11,1
10	1914—1920	21,4	22,4	25,0					
12	1933—1938	4,1	2,6	2,8					
13	1938—1956	6,1	8,1	8,1					

I tiden fram til 1914 gjaldt et system med faste kurser og fri valutaomsetning. Bevegelsene i eksport- og importprisindeksene kan for denne perioden oppfattes som rent ytre påvirkninger. Vi kan da lett forestille oss at sammenhengen mellom prisnivå og produksjonsutvikling her i landet har hatt følgende bakgrunn: Høy og stigende etterspørsel og stigende priser i utlandet har skapt grunnlag for stigende produksjon i Norge, samtidig som prisene på norske produkter dels har fulgt de utenlandske direkte (hvor norske og utenlandske varer selges på samme marked), dels har fulgt dem indirekte ved at de bedre avsetningsforhold ute har skapt en innenlandsk etterspørselsøkning. Noe lignende har skjedd i motsatt retning i prisfallperiodene.

Om dette er et riktig bilde av utviklingen før 1914, kan man med en viss rett si at samvariasjonen mellom priser og produksjon fra norsk synspunkt var «tilfeldig». Den var gitt

utenfra. Men det var gjennom sin passivitet (dvs. ved å følge gullstandardens «spilleregler») at de norske myndigheter lot denne sammenkoblingen slå gjennom. Det er et åpent spørsmål om veksten ville ha blitt den samme hvis de hadde gjort noe effektivt for å hindre stigning (eller fall) i nasjonalproduktets prisnivå.

Utviklingen av ytre og indre prisnivå i 1920-årene kan være vanskeligere å tolke. Fra 1920 til 1921 fant det sted et kraftig prisfall i verdensmålestokk. Men nedgangen i prisnivået etter 1921 (og fram til 1930) var for en stor del resultatet av den deflasjonspolitik som ble drevet både her i landet og i mange andre land, og som blant annet kom til uttrykk i synkende valutakurser. Nedgangen i prisindeksene for eksport og import er derfor ikke skapt av rent ytre krefter i denne perioden, men er delvis fremkalt av vår egen politikk. Bare i en del av perioden 1920—33

ble eksport- og importprisene helt ut bestemt utenfra (1928—31). En nærmere analyse av delperioder vil det imidlertid føre for langt å ta opp her.

Årene 1933—38 gir det eneste eksemplet på at nasjonalproduktets prisnivå steg nevneverdig sterkere enn både eksport- og importprisene. I denne perioden var igjen valutakursene forholdsvis faste, slik at prisstigningen for eksport og import stort sett reflekterer prisbevegelsene i utlandet. Men ved devalueringen i 1931 var den norske krone blitt nedskrevet i forhold til mange andre lands valuta, og det er rimelig å regne med at vår sterkere prisstigning utover i 1930-årene for en del kom av at de indre priser etter hvert fylte ut det forsprang i forhold til utlandets nivå, som var skapt ved devalueringen.²³

Det kan likevel være vanskelig å forklare på en tilfredsstillende måte hvorfor man skulle få en slik justering. Arbeidsledigheten var hele tiden høy, og det var altså ressurser nok til å utvide produksjonen enda mer uten å støte mot kapasitetsgrenser og dermed få stigende kostnader. Det kan derfor ikke være tale om at prisstigningen fra 1933 til 1938 var resultatet av et etterspørselsoverskott som drev opp prisene. Det må sannsynligvis ha foregått en kostnadsforskyvning eller «administrert» prisstigning. Vi har i den et tegn på at man under moderne forhold kan ha sterke prisforskyvninger nokså uavhengig av den aktuelle markedssituasjon. Men devalueringen kan ha vært nødvendig for at en slik oppadministrering av prisene skulle komme i stand.

Det ville ha vært av interesse å få klarlagt drivkreftene i denne prisstigningen, men det er ikke mulig å gi noen grundig behandling av perioden her. Det kan likevel være på sin plass å peke på et par momenter som kan ha virket forholdsvis sterkt:

1) Markedsregulering for jordbruksvarer og fisk. Det var i denne perioden vi fikk de viktigste omsetningsorganer. Derved ble det indre prisnivået i en del av omsetningen hevet i forhold til prisene i internasjonal handel.

2) Kartell-dannelser. Det ble i perioden dannet flere sammenslutninger av produsenter (dels med Trustkontrollens medvirkning) for å regulere priser og omsetningsvilkår.

3) Lønnsforskyvninger. Etter at lønnsnivået lenge hadde vært forholdsvis stabilt ble det fra 1935 presset nokså raskt oppover. Fagbevegelsen var på dette tidspunkt både politisk og organisatorisk kommet i en langt sterkere stilling enn før, og store grupper av nye arbeidere fikk sine vilkår regulert ved tariffavtaler. Tilfredsstillende tall for den tariffbestemte lønnsøkning mangler, men vi kan regne med at den var en vesentlig del av stigningen i fortjenesten, som fra 1935 til 1938 var på over 20 pst. i industrien (medlemmer av Norsk Arbeidsgiverforening). En så sterk stigning må ha ført til en betydelig oppgang i lønnskostnader (pr. produktenhet).

Det kan selvfølgelig være at andre forhold (som økt tollbeskyttelse for enkelte varer) også har hatt betydning for prisutviklingen i perioden, men de momenter som er nevnt her må etter alt å dømme være noen av de viktigste.

I den siste perioden som er brukt i tabellene, 1938—56, har den «ytre» prisstigning igjen vært delvis et resultat av politiske inngrep. Forholdet mellom stigningen i nasjonalproduktets og i utenriksøkonomiens priser har vært det vanlige. Men denne utviklingen skal vi gjennomgå grundigere i kapittel 8.

Hvis det er riktig at både stigning i prisnivå, sysselsetting og produksjon i første rekke har vært drevet fram samlet av prisstigning og høy etterspørsel utenlands, kan de norske erfaringene ikke fortelle oss om det er noen sammenheng mellom disse tre størrelsene sett i en større sammenheng. Det vi først og fremst kan lære av våre egne historiske erfaringer gjennom de siste generasjoner, er at når forholdene har skapt den sterkeste vekst og de beste sysselsettingsforhold, har de også trukket prisene i været. Hvilke muligheter det hadde vært for å hindre prisutslagene, men bevare den gunstige realøkonomiske påvirkning sier historien ikke noe om. Analysen av den åpne økonomis problemer (se kapittel 5) gir oss grunn til å tro at de ville ha vært små så lenge prinsippet med faste valutakurser ble opprettholdt. Det er mulig man kunne ha nådd gode resultater om endringer i valutakursene var blitt brukt bevisst til å påvirke prisnivået, men for en slik politikk savner vi praktiske erfaringer.

Kapittel 7. Prisstigningen etter den andre verdenskrigen.

Gjennom de siste 20 år har prisene verden over steget så sterkt at det er blitt alminnelig å kalle perioden en «inflasjonsperiode». Det har vært store ulikheter landene imellom i veksthastigheten for prisnivået, men over alt har prisene gått sterkt opp siden begynnelsen

av den andre verdenskrigen. De fleste steder var stigningen sterkest under og i de første årene etter krigen, men under Korea-konflikten hadde man også en sterk prisoppgang. Storparten av prisstigningen har altså foregått mellom slutten av 1930-årene og begyn-

nelsen av 1950-årene. Når man i dag så mange steder er opptatt av sammenhengen mellom høy sysselsetting og prisstigning, er det likevel mest fordi prisene også senere, helt opp til det siste, har gått oppover.

Vi skal i dette kapittel først gå raskt gjennom utviklingen av prisnivået verden over siden 1938—39. Oversikten bygger på de vanlige levekostnadsindekser, og utviklingen før og etter 1953 gjengis særskilt.¹ I de avnittene som følger skal vi gå nærmere inn på prisutviklingen i U. S. A. og Vest-Europa, mens utviklingen i Norge blir gjennomgått i kapittel 8.

7.1. Prisutviklingen i korte trekk.

Tar vi for oss en internasjonal statistisk oversikt, som De forente nasjoners *Statistical Yearbook*, og ser på indeksene for levekostnader, finner vi fort at pengeverdien over alt ble sterkt redusert fra før den andre verdenskrigen og fram til 1953. Av de 72 land som gir tall for en indeks i noe av de tre siste førkrigsårene, har ingen hatt en stigning i levekostnadene på mindre enn ca. 70 prosent, bortsett fra Sovjetsamveldet som regner med knapt 50 prosent stigning. Og det er bare i 12 av disse 72 landene at prisstigningen har vært mindre enn 100 prosent.

For årene fra 1953 til og med 1959 gir De forente nasjoners årbok levekostnadsindekser for 93 land. Av disse har bare 7 hatt nedgang i prisnivået, og i 25 andre land har det steget med inntil 10 prosent. Resten, 61 land i alt, har altså hatt en stigning i levekostnadene på over 10 prosent på disse 6 årene. Sterk inflasjon har det også vært i noen av dem. I 9 land i alt er prisnivået mer enn fordoblet.²

En optelling av land etter hvor mye levekostnadene har steget gir ikke noe fullstendig bilde av prisutviklingen. Men selv de få tallene vi har referert kan rettferdiggjøre karakteristikkene av de siste 20 år som en inflasjonsperiode. I noen land vil man tale om «svak» eller «krypende», i andre om «galopperende» inflasjon, men over alt har det vært store forskyvninger i prisnivået.

Stort sett ser det ut til at industrielt utviklede land har hatt den svakeste prisstigningen, særlig fram til 1953. I de mindre utviklede deler av verden finner vi også land med en etter forholdene moderat prisstigning, men dessuten er det andre land i samme gruppe som har hatt de sterkeste inflasjonene. I noen tilfelle henger disse sammen med at krigsforhold har fortsatt gjennom store deler av etterkrigstiden, men oftere har prisstig-

ningen foregått under fredelige forhold. Sør-Amerika er blitt inflasjonenes kontinent framfor noe, enda ingen av statene der har deltatt i krigshandlinger i denne perioden. Der har man også mange steder hatt flerdobling av prisnivået i perioden 1953—59.

Fram til 1953 hadde Nord-Amerika, mange land i Vest-Europa og enkelte land i andre deler av verden (bl. a. Australia og New Zealand) en moderat inflasjon sett i forhold til «verdensgjennomsnittet», med stigning i levekostnadene på 70—150 prosent. Men også i Europa fantes land med betydelig sterkere prisstigning, som Belgia, Island og Spania, eller med sterk inflasjon som Finnland, Frankrike, Italia og Hellas. Etter 1953 har nord-amerikanske og europeiske land fortsatt vist ulikheter i prisutviklingen, men ulikhetene har vært mindre. Noen få av disse landene har fram til 1959 hatt en stigning på knapt 10 prosent, mens den i de fleste av landene har vært på 15—20 prosent og noen steder rundt 30 prosent.

Det ville ha vært interessant om man hadde kunnet sammenholde disse opplysningene om prisutviklingen med data for arbeidsløsheten og veksten i produksjonen. Det er imidlertid ikke mulig. Det er bare forholdsvis få land som har statistikk over arbeidsløsheten, og den bygger på svært ulike metoder.³ Flere land gjør omfattende beregninger av nasjonalinntekten, slik at man kan anslå deres totale produksjonsvolum, men også disse oppgavene er mye vanskeligere å sammenligne enn prisindeksene.

Som rimelig kan være har enkelte økonomer forsøkt seg på statistiske analyser av sammenhenger mellom prisstigning og økonomisk vekst. Det finnes en slik undersøkelse for mindre utviklede land av U Tun Wai, «The relation between inflation and economic development». (Se *International Monetary Fund, Staff Papers*, 1959. Data er for det aller meste fra tiden etter den andre verdenskrigen, men går i noen få tilfelle tilbake til 1938.) Undersøkelsen gir nærmest negativt resultat. Forfatteren konkluderer med at en sammenligning landene imellom ikke gir grunnlag for noen oppfatning om at en høy vekstrate gjennomgående er forbundet med en høy — eller med en lav — inflasjonsrate. En jmføring av periodene med ulike inflasjonsrater for samme land ga inntrykk av at utviklingen «gjennomsnittlig» gikk raskere i perioder med svakere enn i perioder med sterkere inflasjon.

I et arbeid av Phelps Brown og Browne (*Economic Journal*, 1960), som gjelder et forholdsvis lite antall land på høyt utviklingsstrinn, drøftes også om det er noen statistisk sammenheng mellom prisstigning og produktivitetsøkning (data fra perioden 1947—58). Deres konklusjon er at det ikke har vært noen systematisk sammenheng mellom prisnivåets og produktivitetens stigningstakt,

men at deres materiale oftere viser sterk produktivitetsokning under liten enn under sterk prisstigning. (Av i alt 23 observasjoner er fordelingen 14 — 9.)

Begge disse undersøkelsene må kunne tydes slik at vekstratene for prisnivå og produksjon har vært nærmest uavhengige av hverandre. Den avgjørende svakhet ved dem er imidlertid at de ikke inneholder eksempler på stabilt eller synkende prisnivå. Det er bare tale om prisstigning av ulik styrke. Vi får derfor ikke noe tilfredsstillende grunnlag for å vurdere betydningen av stabile kontra stigende priser. Om man likevel finner det rimelig å lese en svak tendens til sammenheng ut av noen av undersøkelsene, må man være klar over at det dreier seg om en rent statistisk samvariasjon. Hvordan den skal tolkes økonomisk er et åpent spørsmål. Resultatene viser ikke om man eventuelt har hatt svak produksjonsøkning fordi prisene har steget sterkt, eller sterk prisstigning fordi produksjonsøkningen har vært liten. Vi kommer for øvrig nærmere inn på ulikheten i prisstigning og i økonomisk vekst de enkelte europeiske land imellom i avsnitt 7.3.

7.2. Prisutvikling, sysselsetting og produksjonsøkning i U. S. A.

Amerikas Forente Stater er ett av de land hvor forholdene under og etter den andre verdenskrigen skulle ha ligget best til rette for å holde et stabilt prisnivå. Likevel har man også der hatt en sterk prisstigning.

Det regnes gjerne med tre prisstigningsperioder i etterkrigstiden, nemlig årene 1945—48, 1950—52 og 1955—59. Mellom disse lå prisnivået forholdsvis fast (se tabell 6).

Tabell 6. *Bruttonasjonalproduktets prisindeks for U. S. A.*
(1959 = 100)

	Indeks	Arlig stigningsprosent fra sist anførte år
1938	48,7	—
1945	68,0	4,9
1948	88,0	9,0
1950	89,5	0,8
1952	98,1	4,7
1955	101,2	1,0
1959	112,5	2,4

Den sterke prisstigningen i de to første av disse periodene må vi se som resultat av ytre hendinger: De forsinkede virkninger av finansieringen av krigføringen under verdenskrigen får en vesentlig del av ansvaret for den første, Korea-konflikten for den andre. Den tredje, svakere prisstigningen fra 1955 og fram til i dag, har derimot ikke noen slik enkel forklaring. Den har gått for seg i en periode hvor myndighetene har lagt stor vekt

på å bekjempe tendenser til prisstigning ved å påvirke etterspørselen med generelle virkemidler, og hvor ressursene faktisk også har vært fullt tilstrekkelige til å dekke den effektive etterspørsel. Selv om prisstigningen denne gangen har vært langsommere enn i de to tidligere «inflasjonsperiodene», har den vakt større oppmerksomhet. Den har nemlig gått sin gang trass i at arbeidsløsheten har vært større enn tidligere i etterkrigstiden og produksjonskapasiteten ikke fullt utnyttet.

Jamført med 1930-årene har arbeidsløsheten i U. S. A. vært lav i hele etterkrigstiden. Men det har vært betydelige variasjoner i den. Gjennomsnittene for arbeidsløshetsprosenten i perioder som svarer noenlunde til periodene for prisutviklingen i tabell 6 ser slik ut:

1946—48	3,9
1949—50	5,6
1951—52	3,2
1953—55	3,3
1956—59	5,0

Arbeidsledigheten telles på en annen måte i U. S. A. enn her i landet og i de fleste andre land. Ledighetsprosentene ovenfor kan ikke uten videre jamføres med dem vi er vant til å regne med. Verken under den første etterkrigskonjunkturen eller under Korea-konflikten sank ledigheten i U. S. A. under 3 prosent. Dette kan se ut til å være et slags bunnnivå i fredstid. Det er i så fall ledigheten ut over dette basisnivået som gir det beste uttrykk for mangel på sysselsettingsmuligheter. Med et tall på 5 prosent i gjennomsnitt for en så lang periode som fire år (1956—59) har man altså hatt prisstigning trass i en ikke ubetydelig ledighet.

At det for økonomien som helhet ikke har vært noe etterspørselsoverskott i denne perioden, men snarere det motsatte, er oppgaver over kapasitetsutnyttningen også tegn på. For industrien finnes det forskjellige indekser for produksjonskapasiteten, som enten man regner fra 1953 eller fra 1955 viser mye sterkere vekst enn produksjonen.⁴ På andre områder, hvor det kan skaffes statistikk, som i offentlig transportvesen, har man lignende forhold.

For amerikansk økonomi som helhet kan produksjonsøkningen ikke ha stått så sterkt tilbake i forhold til kapasitetsutvidelsen som for industrien alene. Det kommer i første rekke av at tjenesteytende næringer har trukket til seg en stor del av nettotilveksten av arbeidskraft. Likevel har også den totale produksjonsøkning i 1950-årene vært mindre enn man kunne ha ventet. For hele perioden 1946—59 steg nasjonalproduktet med 3,3 prosent pr. år, men i siste del av perioden, fra 1953

til 1959, har den årlige vekstrate bare vært 2,4 prosent.

Iallfall når man ser hele økonomien under ett må den forholdsvis sterke stigning i prisnivået siden 1955 virke overraskende, og vanskelig å forklare på grunnlag av markeds-situasjonen. Det har i de siste årene vært gjort ganske omfattende undersøkelser av den amerikanske prisstigningen for å finne fram til drivkreftene i den.⁵ De viktigste resultater av disse undersøkelsene kan sammenfattes slik:

- (1) Den komponenten som har gjort mest til å trekke det samlede prisnivå oppover er gruppen «tjenester». Fra 1953 til 1960 steg dens delindeks i levekostnadsindeksen med 25—27 prosent, mens vareprisene i konsumet bare steg med 6 prosent.
- (2) Industrielt bearbeidde varer har steget i pris, særlig ved at prisene i noen sektorer med sterke monopolistiske forhold (stål, maskiner og transportmidler) har gått betydelig opp. Også byggeprisene og prisene for offentlig forbruk har steget sterkt.
- (3) Jordbruksprisene har gått ned. (De er i U. S. A. ikke gjenstand for offentlig regulering på annen måte enn ved støttekjøp når prisene kommer ned på et bestemt nivå.)

Man kan på denne måten kartlegge prisstigningen, men det er langt vanskeligere å finne ut hvordan man skal forklare den. Forskjellige forfattere kan lese motsatte konklusjoner ut av en og samme bevegelse i prisene. Noen legger stor vekt på etterspørselsforholdene som drivkraft i prisstigningen, mens andre fester seg mer ved en oppregulering av lønninger og priser som er lite avhengige av markeds-situasjonen.

Selv om det kan være tvil om tolkningen av enkelte komponenter i den amerikanske prisstigningen i de senere årene, kommer man neppe forbi at «administrert» prisøkning har spilt en stor rolle. En annen ting som også sannsynligvis har vært viktig er at de varer og tjenester (utenom jordbruksvarene) som det har vært overskottskapasitet for, ikke har villet gå ned i pris. Monopolistiske markedsforhold og konkurransereguleringer har øyensynlig skapt de facto minstepriser på mange områder. Under slike forhold vil man kunne få en etterspørselsbestemt prisstigning, selv om den totale etterspørsel ikke er for høy i forhold til samfunnets produksjonskapasitet. Oppgangen i prisene på de områder hvor det er knapphet utliknes ikke av fall på de områder hvor det er overskottskapasitet. Man får en prisstigning som

følge av forskyvninger i etterspørselen («demand shift inflation»), som mange amerikanske økonomer gir en stor del av skylden for utviklingen de siste årene. Uansett hvor riktig det er, synes svært mye av prisstigningen å ha som sin forutsetning en eller annen form for maktstilling eller innbyrdes forståelse i markedet.

Overfor slike forhold på tilbudssiden vil en alminnelig påvirkning av etterspørselen sjelden være tilstrekkelig. Den amerikanske regjeringen skulle kanskje ha lettere for å nå fram med en slik politikk, fordi jordbruksprisene ikke er administrerte, og fordi fagorganisasjonen er mindre sentralisert og svakere utbygd enn i flere andre land. Det har altså likevel vist seg vanskelig å hindre stigning i prisene enda etterspørselen har vært holdt så lavt at sysselsettingsnivået neppe kan sies å ha vært helt tilfredsstillende.

7.3. Prisutvikling og sysselsettingsforhold i Europa.

Under den andre verdenskrigen og i de første årene av etterkrigstiden gikk prisnivået gjennom en nokså ulik utvikling i de europeiske land. Tre av landene, Frankrike, Italia og Hellas, opplevde en full inflasjon. Også Belgia og Østerrike fikk sitt prisnivå flere ganger fordoblet. En mer moderat prisstigning hadde en gruppe av krigførende og okkuperte land hvor myndighetene blant annet hadde holdt prisene nede ved kontrolltiltak. Denne gruppen besto av Storbritannia, Nederland, Danmark og Norge. Trass i kontrollpolitikken var prisstigningen i disse landene sterkere enn i de nøytrale, Sverige og Sveits, men den var liten i forhold til den stigning man fikk i resten av Europa.

I de første etterkrigsårene hadde man alle steder en stigning i prisene. Mens prisnivået i U. S. A., som vi nettopp har sett, steg med 30 prosent fra 1945 til 1948, var det flere land i Europa som hadde en svakere prisoppgang i denne perioden. Det kom for det meste av at prisene ble holdt nede ved direkte reguleringer.

Fra 1948 av kom utviklingen i Europa for en stor del til å gå en annen vei enn i U. S. A. Den stillstand i prisstigningen som man der hadde i 1949 og det meste av 1950, finner vi i Europa bare i Sveits, Belgia og Sverige. I land med «undertrykt inflasjon» steg prisene i denne perioden ganske sterkt. Disse land gjennomførte dessuten en kraftig devaluering høsten 1949, et tiltak som man måtte vente ville trekke prisnivået videre oppover. Devalueringen ble flere steder fulgt av en avvikling av tiltak som hadde holdt prisstigningen til-

bake. Videre kom det i andre halvdel av 1950 en sterk oppgang i prisene på internasjonale markeder på grunn av Korea-konflikten. Disse tre ting tilsammen fikk prisnivået til å stige forholdsvis sterkt i mange europeiske land fra 1949 og utover.

Senere har det for det meste vært en vedvarende prisstigning, men det har vært variasjoner i dens hastighet. Mange steder gikk den langsommere i årene 1952—54, og for enkelte europeiske land kan man si at prisnivået i disse årene holdt seg konstant (slik vi har sett at tilfellet var i U. S. A.). Senere har prisene steget praktisk talt over alt, men med noe ulike styrke. Også for Europa er det først og fremst denne siste prisstigningen som interesserer, og vi skal her bare undersøke nærmere utviklingen siden 1953.

Vi må da ha klart for oss at de prisindekser som finnes offentliggjort ikke er noen presisjonsmål. Ulikheter i beregningsmåte kan sannsynligvis skape forskjeller på flere poeng mellom land hvor den faktiske prisutvikling har vært ganske lik. Eller de kan gi samme verdi på indeksene for land som faktisk har hatt ulike sterk prisstigning. Det er imidlertid ikke mulig å skaffe mål som gir en mer presis jamføring. De tall som offentliggjøres er de beste overslag vi har. Vi kan derfor ikke gjøre noe bedre enn å bruke dem, men vi må ta hensyn til at de har en betydelig usikkerhet.

Med dette i tankene kan vi se på tallene for prisstigningen fra 1953 til 1959 i tabell 7 (første kolonne). Landene i Organisasjonen for europeisk økonomisk samarbeid, OEEC, (med et par unntak) er der ordnet etter hvor mye prisnivået har gått opp i denne perioden. Vi har øverst to land (Finnland, Island og Spania ville også ha plassert seg i denne gruppen) med sterk prisstigning, og nederst tre land med nesten stabilt prisnivå. Mellom dem har vi størsteparten av landene, elleve i alt, som med en jevn overgang fra det ene til det neste, har en prisstigning på fra 13 til 21 prosent.

Et interessant trekk i bildet er at de ulikhetene vi har i denne gruppen på elleve i det vesentlige oppsto i årene fram til og med 1956 (se kolonnene 2 og 3 i tabell 7). Fra dette året til 1959 er prisstigningen forholdsvis lik for hele gruppen, og har snarere ført til en liten utjevning av forskjellene enn til utdypning av dem.

Dette er de grunnleggende trekk i prisutviklingen for Vest-Europa og Nord-Amerika under den «krypende inflasjon» siden 1953. Kan vi så forklare denne utviklingen, og spesielt ulikhetene fra land til land?

Tabell 7. *Stigningsprosjenter for bruttonasjonalproduktets prisindeks fra 1953.*

	Prisstigning 1953—59	Herav 1953—56	1956—59
	(1)	(2)	(3)
Frankrike	34	7	25
Hellas	(33)	29	(3)
Danmark	21	12	8
Nederland	21	12	8
Storbritannia	21	11	9
Norge	20	15	4
Østerrike	18	10	7
Eire	17	5	11
Sverige	17	9	7
Canada	16	7	9
Vest-Tyskland ...	15	5	9
U. S. A.	14	6	7
Belgia	13	7	6
Italia	10	7	3
Sveits	(6)	(3)	(3)
Portugal	5	3	2

Kilde: Tabellen er regnet ut på grunnlag av prisindeksene for nasjonalproduktet i OEEC *Statistical Bulletins, General Statistics*, 1961, no. 1, s. V. Tall i parentes bygger på utregninger i OEEC's sekretariat. Oppgaver for Luxembourg, Island og Tyrkia (de to siste beregnet av sekretariatet) er ikke benyttet her.

Noen enkel, generell forklaring kan neppe gis. For flere av landene har spesielle forhold av ett eller annet slag gjort seg gjeldende. Men vi kan antyde noen mulige forklaringer på hovedtrekkene i utviklingen.

En tenkbar forklaring kunne være at de land som har hatt den sterkeste prisstigningen også har hatt den største indre etterspørsel i forhold til produksjonsmulighetene, og dermed stort sett den høyeste sysselsettingen. Vi har alt pekt på at U. S. A. siden 1953 har hatt en arbeidsledighet som har vært høyere enn tidligere. Det er kjent nok at land som Italia, Belgia og Vest-Tyskland, som vi finner forholdsvis langt nede på listen (i tabell 7) har hatt høy ledighet, mens Storbritannia, Nederland og Norge, som ligger høyt oppe, har hatt liten ledighet.

Det kunne derfor tenkes at høy etterspørsel og lav arbeidsledighet har vært en viktig årsak til at prisene har steget sterkere i noen land enn i andre. Hvis dette var riktig, kunne vi si at man gjennom å holde den totale etterspørsel nede hadde oppnådd noe i retning av å hindre prisstigning, men at det langt fra hadde vært tilstrekkelig til å holde prisnivået stabilt. Det ville i så fall også ha kostet noe i tapt produksjon å nå de beskjedne resultater som er nådd.

Som vi skal se senere kan det imidlertid også tenkes at forskjellene i etterspørsel og sysselsetting ikke kan forklare ulikhetene i prisstigningen. Er det tilfelle kan man si at det er forgjeves at produksjonsmulighetene har fått ligge unyttet.

Det er svært vanskelig å sammenlikne konkrete tall for arbeidsledigheten fra land til land. Grunnlaget for statistikken er så forskjellig, og ulike registrerings- eller tellemåter kan øyensynlig skape forskjeller i tallene på flere prosentenheter. Det er derfor med alle mulige forbehold at gjennomsnittlige arbeidsløshetsprosjenter for årene 1953—59 stilles sammen her. Når landene ordnes i samme rekkefølge som i tabell 7, får vi følgende tall (for de land det gis ledighetsprosjenter for i FN's *Monthly Bulletin of Statistics*) som gjennomsnitt for årene 1953—59:

Danmark	9,1
Nederland	1,7
Storbritania	1,7
Norge	1,6
Østerrike	6,1
Eire	8,3
Sverige	2,3
Canada	4,7
Vest-Tyskland	4,7
U. S. A.	4,8
Belgia	8,8
Italia	8,0
Sveits	0,6

Selv om en tar hensyn til ulikhetene i telingsmetode synes det å være en tendens til høyere arbeidsledighet i land med lav prisstigning.

I grunnen er det bare to virkelig bemerkelsesverdige unntak, nemlig de to land vi finner i hver sin ende av oppstillingen. Men deres plassering skyldes for en stor del rent spesielle forhold. På den ene siden har Sveits en oppsiktsvekkende lav ledighet. Den vanlige forklaring på dette er at landet i hele etterkrigstiden har kunnet innføre arbeidskraft (mest fra Italia) i det omfang som det har vært behov for. Den høye ledigheten i naboland har delvis så å si vært holdt «på vegne av» Sveits.⁶ På den andre siden har vi Danmark, hvor imidlertid det ekstremt høye prosenttall delvis skyldes rent statistiske «feil». Arbeidsløsheten er uttrykt ikke i prosent av tallet på lønsmottakere, men i prosent av medlemstallet i arbeidsløshetskassene. Et overslag hvor tallet på lønsmottakere brukes som divisor (for den samme registrerte ledighet) fører til at ledighetsprosjenten blir mindre enn halvparten av den som er oppgitt.⁷

En høy etterspørsel er ikke den eneste mulige forklaringen på at prisstigningen er sterkere i noen land enn i andre. Som en alternativ forklaring vil det for eksempel kunne hevdes at det i land med forholdsvis sterk prisstigning gjennomgående er mindre effektiv konkurranse i næringslivet, og at lønsmottakernes organisasjoner er sterkere der. Om en forklaring etter disse linjer virkelig ville føre fram hvis man gjennomførte

de nødvendige undersøkelser er ikke mulig å si. Det ligger i sakens natur at styrken og omfanget av konkurransereguleringer og organisasjoner som har direkte innflytelse på prisene, vanskelig lar seg måle på noen måte som virkelig viser deres betydning.

Skulle man bygge på et overflatisk inntrykk av situasjonen i ulike land, ville man sannsynligvis måtte si at fagorganisasjoner og andre interesseorganisasjoner gjennomgående ikke er spesielt sterke i den gruppe land som har hatt den sterkeste prisstigning. Når vi kommer over til land med en prisstigning på ca. 20 prosent eller mindre, er det vel derimot slik at sterke fag- og bedriftssammenslutninger er mer alminnelige i land på toppen av listen (Skandinavia, Storbritania og Nederland) enn i bunnen av den (Italia, Sveits og Portugal). I flere av landene på midten (som U. S. A., Canada og Vest-Tyskland) vil vi kanskje også kunne si at organisasjonene er middels sterke.

De data vi har for prisstigningen i OEEC-gruppen ser altså ut til å kunne tolkes også som en bekreftelse av det synet at prisstigningen siden 1953 i de fleste landene har sin rot i organisasjonsforholdene.

Det vil imidlertid melde seg motforestillinger når man tar hensyn til landenes indre forhold. Det må vel kunne sies at organisasjonene mange steder har spilt en passiv rolle når det gjelder prisutviklingen. En stor del av lønnsøkningen i perioden har således vært lønnsblindning. Det finnes også flere eksempler fra etterkrigstiden på at organisasjonene, der hvor de er sterkere og mest sentralisert, har tatt hensyn til utsiktene for prisstigning når de fastla sin politikk. At dette ikke har hindret forholdsvis sterk stigning i priser og lønninger kunne nettopp tyde på at organisasjonsforholdene har hatt liten betydning for prisutviklingen.⁸

Det er et tredje fenomen som kan ha hatt stor betydning for ulikheter i prisutvikling. Det er endringene i verdiene av de enkelte lands penger uttrykt i forhold til andre lands, først og fremst skapt ved devalueringene i 1949. Mange har fremhevet dem som den viktigste forklaringen.⁹

Det som skjedde i 1949 var at alle de vest-europeiske land unntatt Sveits satte opp sine kurser på amerikanske dollar. Dermed steg automatisk deres indre priser på alle varer hvis priser i internasjonal handel var fiksert i dollar. (I neste omgang kunne det, gjennom virkningene på etterspurt kvantum, oppstå endringer i disse internasjonale prisene regnet i dollar, men dem skal vi ikke gå inn på her.) Men landene devaluerte ulikt. Ser vi bort fra Frankrike, der kursene ble satt

opp med over 60 prosent, var den mest vidtgående devaluering en heving av dollar-kursen med 44 prosent. Den ble gjennomført av en gruppe som besto av Storbritannia, Nederland, de tre skandinaviske land og Østerrike. Vest-Tyskland hevet kursen 26 prosent, og Portugal, Belgia og Italia 15 prosent eller mindre. Canada devaluerte i første omgang ca. 10 prosent og Sveits ikke i det hele tatt. Begge disse land har senere hatt varierende valutakurser, og den kanadiske kursen for U.S.-dollar har for det meste ligget på sitt før-1949-nivå. (Både Frankrike og Østerrike har gjennomført nye devalueringer i 1950-årene.)

På denne måten kom noen av de vest-europeiske land til å gjennomføre en devaluering i forhold til de andre, slik at for eksempel varer hvis priser var fiksert i tyske mark, med en gang ble dyrere i England. Det måtte ventes at dette ville skape ulikheter i prisnivåets utvikling landene imellom.

Hvis en devaluering bare virket til at importvarene ble dyrere, var det liten grunn til å ta den opp her. Virkningene ville da ha vært raskt uttømt, og devalueringen ville ha vært uten betydning for prisutviklingen etter 1953. Men en devaluering kan få mer langvarige virkninger når forholdene ligger til rette for det.

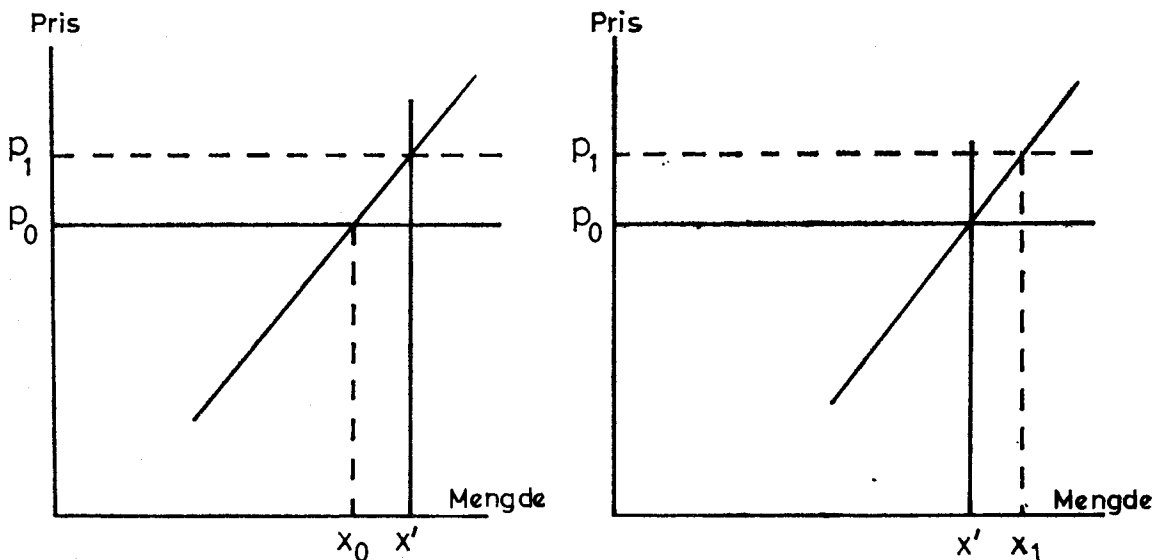
Hvis prisene på innenlandske produksjonsfaktorer og produkter i et land er for høye i forhold til utlandets, slik at det ikke kan bli full sysselsetting eller, med andre ord, hvis konkurranseevnen (se avsnitt 5.3) for landets næringsliv er utilstrekkelig, vil en devaluering sannsynligvis få liten virkning på det indre prisnivå. Den virker bare til å gjen-

opprette konkurranseevnen, og resulterer først og fremst i økt produksjon. Hvis derimot konkurranseevnen er tilstrekkelig på forhånd, vil det ikke oppstå noen slik kvantumsreaksjon. Prisnivået innenlands blir brakt «ut av likevekt» med utlandets, og krefter vil bli satt i sving for å bringe det tilbake igjen. Disse kreftene kan være dels en organisert pris- og lønnsheving (bl. a. gjennom indeksreguleringer), dels en markedstilpasning. Hvilke av dem som vil være mest virksomme avhenger av den økonomiske strukturen, men det vil gjerne være en håpløs oppgave å skjelve deres virkninger fra hverandre. Det er neppe heller nødvendig for sluttresultatets skyld, men det kan ha sin betydning hvis den ene type av tilpasninger virker raskere enn den andre.¹⁰

Selve tankegangen her kan illustreres på en enkel måte for en fullstendig åpen økonomi ved de diagrammer som ble brukt i kapittel 5. I figur 18 representerer venstre halvdel en økonomi med utilstrekkelig konkurranseevne, høyre halvdel en hvor denne evnen er akkurat tilstrekkelig.

I begge er p_0 prisnivået i utgangspunktet og x' den produksjon som svarer til full sysselsetting. Heves nå valutakursene slik at prisnivået blir p_1 , vil det i første tilfelle ikke skje annet enn at det blir full sysselsetting og større produksjon. I det andre vil derimot sysselsettingen ikke kunne øke, og det vil oppstå en mangel på produksjonsfaktorer (arbeidskraft), svarende til avstanden $x_1 - x'$, som driver deres priser (lønningene) oppover. Dette er en prosess som tar tid.

Liknende reaksjoner må vi vente å finne i en økonomi som ikke er fullstendig åpen, og de vil der også gjelde de indre varepriser (hjemmemarkedsvarene) etter linjer som ble antydnet i kapittel 5.



Figur 18.

Virkningen av en devaluering vil altså avhenge av hvordan et lands konkurranseevne er i utgangspunktet. Betydningen av den, sammenliknet med andre krefter som påvirker prisnivået, vil bli bestemt av hvor åpen landets økonomi er. Ingen av disse ting har vi noen enkle talluttrykk for. Selv indekser for utviklingen av konkurranseevnen (cost competitiveness) basert på prisindekser for nasjonalprodukt i de enkelte land¹¹ er lite opplysende.

Vi har derfor ikke så gode holdepunkter for en vurdering av devalueringens betydning for prisutviklingen som vi kunne ønske. Ser vi på devalueringens størrelse i de enkelte land og jamfører med deres rekkefølge når de ordnes etter størrelsen på prisstigningen i perioden 1953—59, finner vi imidlertid at land som devaluerte sterkere gjennomgående ligger høyere på listen. Vel å merke, dette gjelder de europeiske land innbyrdes, men ikke disse land i forhold til U. S. A. og Canada. Hadde de to siste vært «riktig» plassert, skulle vi ha funnet dem side om side med Sveits og noe under de neste tre land på listen. Nå står de ved siden av Vest-Tyskland som satte opp dollarkursen med så mye som 25 prosent. Det er ikke mulig å gå nærmere inn på årsakene til at de to nordamerikanske land faller ut av bildet på denne måten. Vi må nøye oss med å ta det som et uttrykk for at devalueringen ikke forklarer all prisstigningen.¹²

Ser vi på de europeiske land alene, finner vi derimot at de, med få unntak, har funnet en rekkefølge som svarer til omfanget av devalueringen, bortsett fra at det ganske naturlig er mindre differanser i prisstigning innenfor den gruppen av land hvor devalueringen var den samme. Vi må altså kunne si at det ikke er noe i tallmaterialet som skulle motsi tanken om at omfanget av devalueringene i 1949 har vært avgjørende for omfanget av prisstigningen i de forskjellige europeiske land også etter 1953. Vi skal ta denne tanken opp til nærmere gransking i neste avsnitt.

7.4. Nærmere om årsakene til prisstigningen i Europa etter 1953.

De grunnleggende fakta om prisstigningen i 1950-årene er forholdsvis lette å finne fram til. Å tolke disse fakta, forklare hva som har fremkalt utviklingen, er mye vanskeligere. Det er foran antydning forskjellige forklaringer uten at vi har kunnet ta noe bestemt standpunkt til dem. Det lar seg neppe heller gjøre å velge ut en av dem med full sikkerhet, både fordi alle tre kan være delvis riktige, og fordi deres resultater blir så like at det er vanskelig

å identifisere noen enkelt i den slags statistikk som vi har. Endelig må vi regne med at de kan henge sammen, slik at for eksempel en devaluering ved siden av å gi direkte støt til prisøkninger også kan skape etterspørselspress og høy sysselsetting. Vi skal likevel forsøke å vurdere hvilken rolle de enkelte årsaker kan ha spilt.

Forklaringene på prisstigningen er, som vi har sett, enten

- (1) at den er fremkalt av en for høy etterspørsel i forhold til ressursene,
- (2) at den er skapt av et organisert press på priser og lønninger, eller
- (3) at begge disse forhold har gjort seg gjeldende, men ikke som selvstendige faktorer; de har bare kunnet gi seg så store utslag i prisnivåene fordi det i de fleste land gjennom devalueringene i 1949 ble skapt en mangel på likevekt mellom indre og ytre prisnivå.

Til disse tre kan vi føye som en fjerde forklaring at det bildet vi får av prisutviklingen for en stor del er preget av hva vi må kunne karakterisere som statistiske tilfeldigheter. Med dette siktes blant annet til slike ting som at samme komponent av nasjonalproduktet kan stige i pris i flere land, men i noen spiller nettopp den en stor rolle, i andre en liten rolle.

Det kan ha sin betydning for vurderingen av prisstigningen siden 1953 å holde klart at den, for alle de land det gjelder, i det vesentlige er en indre prisstigning. Prisene på de varer som omsettes i internasjonal handel har alt i alt vært ganske stabile fra 1953 til 1960. Dette gjelder ikke bare matvarer og råvarer, hvis priser for de vest-europeiske land under ett i 1959 og 1960 lå på et nivå ca. 3 prosent lavere enn i 1953 (etter OEEC's indeks). Det må også i stor utstrekning gjelde industrivarer, for prisindeksene (average value) for eksport fra og import til landene i OEEC har heller ikke forandret seg stort. (Importprisene er gått ned ca. 5 prosent, eksportprisnivået er omtrent det samme.)

Prisstigningen siden 1953 er altså for en vesentlig del uttrykk for en heving av prisene på varer og tjenester som fortrinnsvis omsettes innenlands i forhold til prisnivået for de varer som omsettes internasjonalt. Selv om gruppene ikke faller helt sammen, er det rimelig å trekke den slutning av dette at en vesentlig komponent i prisstigningen har vært en justering av prisene på det vi (i kapittel 5) har kalt hjemmemarkedsgoder i forhold til prisene på konkurransevarer.

Når vi skal forklare prisutviklingen er det derfor naturlig å begynne med å spørre: Hvordan oppstår behov for en slik justering? Til

det kan vi svare at en devaluering gjerne vil være blant de hendinger som skaper et slikt behov. Men vi ser med en gang at denne forklaringen ikke er tilstrekkelig, for prisnivået i U. S. A. og Canada har også steget, selv i forhold til land som gjennomførte en merkbar devaluering.

Hvis vi skal forsøke å forklare prisutviklingen for hele den gruppe av land vi nå behandler, må det derfor være hensiktsmessig å dele opp problemet i to: For det første hvorfor prisene har steget i det hele tatt, og for det andre hvorfor de har steget mer i noen land enn i andre. Idéen om at devalueringen har spilt en stor rolle må nødvendigvis gjelde bare det siste, siden ikke alle land gjennomførte noen devaluering.

Nettopp mellom de land som ikke devaluerte er det en stor forskjell i prisstigningen. Det er heller ikke urimelig at en slik forskjell kan oppstå når vi tenker på at det dreier seg om en justering av det indre prisnivå, og at de to land som her står i en særstilling, U. S. A. og Canada, for en stor del av prisene sine kan sees som isolert fra resten av verden. For de europeiske land innbyrdes er det en mer intim forbindelse, og prisendringer forplanter seg lettere fra det ene landet til det andre.

De av disse landene hvor prisnivået har steget minst har i virkeligheten hatt en ganske beskjeden prisstigning siden 1953 (Sveits f. eks. ca. 1 pst. pr. år). Om den skyldes etterspørselsoverskott eller oppadministrering av prisene er neppe mulig å si, og heller ikke så viktig å få klarlagt. Det er mye viktigere å få rede på hvorfor prisene har steget flere ganger så sterkt i andre land.

Det første man her vil tenke på er om omfanget av devalueringene kan forklare alle disse forskjellene. For å komme nærmere inn på det kan det være nødvendig å gå litt bakenfor den perioden vi har beskjeftiget oss med, og se på prisutviklingen siden før devalueringen. I tabell 8 er OEEC-landenes devalueringer og prisstigning fra 1948 til 1959 stilt sammen. (Frankrike, Hellas og Østerrike, som har gjennomført senere devalueringer, er ikke tatt med, heller ikke Portugal, hvor prisindeksen ikke dekker et langt nok tidsrom.)

Vi kan ikke ved en slik oppstilling vente at prisstigning og devaluering skal stå i nøyaktig samme forhold til hverandre i alle land. I noen av dem kan den ha vært delvis påkrevd av konkurransesyn, en etterpåjustering til en prisnivåendring som alt er oppstått, i andre ikke. Forskjeller i utgangssituasjonen kan altså skape ulikheter i prisstigningen. Det er også rimelig å regne med

Tabell 8. Devaluering og stigning i nasjonalproduktets prisnivå.¹

	Hevning av dollar- kurs 1949	Prisstigning 1948—59	Diffe- ranse
	Prosent (1)	Prosent (2)	(3) = (2) - (1)
Norge	44	61	17
Danmark	44	55	11
Nederland	44	53	9
Sverige	44	52	8
Storbritannia ..	44	51	7
Eire	44	46	2
Vest-Tyskland	26	(42) ²	16
Belgia	14	24	10
Italia	9	29	20
Canada	0	28	28
U. S. A.	0	45	45
Sveits	0	13	13

¹ Kilde for prisdata: *OEEC Statistical Bulletins, General Statistics*. For Norge er stigningen 1949—50 føyd til etter norske kilder

² Tallet er framkommet ved en forholdsmessig forhøyelse av stigningen for perioden 1950—59 på 34 pst.

at ulike politikk etter devalueringen kan ha hatt betydning for hvor mye prisene har steget. Begge disse forhold tatt i betraktning må det sies å være forbausende hvor godt prisstigningen (når vi holder U. S. A. og Canada utenfor) svarer til devalueringen med et visst tillegg. Norge merker seg riktignok ut med et stort avvik fra de øvrige medlemmer i «44 prosents-gruppen», men som det vil gå fram av neste kapittel kan dette sannsynligvis forklares ved forholdsvis store endringer i indirekte skatter og subsidier i årene etter devalueringen. Ellers er avvikene så små at det nærmest virker merkelig når man tar i betraktning hvor ulike prinsipper det økonomiske livet i de enkelte land har vært ledet etter.

Idéen om devalueringene som drivkraft vil også kunne finne en viss støtte i det forhold (som det ble pekt på i kommentarene til tabell 7) at de systematiske ulikhetene i prisnivåets stigning ligger i perioden fram til 1956. Eftervirkningene av en avsluttet oppgang i de ytre priser vil avta etter hvert. Den større likhet landene imellom i den siste halvdel av perioden vil derfor kunne tolkes som uttrykk for at virkningene av 1949-devalueringene på det nærmeste var avsluttet omkring 1956.

Er denne oppfatningen riktig kan vi få et slags skjønnsmessig uttrykk for hvor mye devalueringene har betydd for prisutviklingen siden 1953, men samtidig blir vi stående igjen

med en ganske betydelig uforklart rest av prisstigning, som må skyldes andre forhold. For treårsperioden 1956—59 som helhet har flertallet av landene en prisstigning på 7—9 prosent. Om tankegangen foran er riktig må den oppfattes som en prisstigning de indre drivkrefter har skapt. Den later til å være ganske uavhengig av i hvor høy grad det enkelte land har høy eller lav sysselsetting.

At etterspørselen øyensynlig har hatt lite å si for det enkelte lands prisstigning, kan vi også finne støtte for i de data for hele perioden 1948—1959 som vi har i tabell 8.

Vi kan se på en devaluering som en ytre årsak. Om prisrelasjonen mellom inn- og utland var i balanse i utgangspunktet, skulle den resultere i en tilsvarende prisstigning når dens virkninger har slått helt gjennom. Avvik fra dette resultatet på et gitt tidspunkt kan da oppfattes som uttrykk for tre ting:

- (1) Mangel på tilpasning i utgangspunktet,
- (2) «indre» drivkrefter til prisstigning eller til motvirkning av prisstigning,
- (3) «restanse», det som mangler på at tilpasningen er fullført.

Den siste posten er kanskje ennå positiv, men som nettopp nevnt er den neppe stor, og den må være lite forskjellig fra land til land. Avvik landene imellom når det gjelder forholdet mellom prisstigning og devalueringen må derfor søkes forklart ved ulikheter for de to første postene.

Disse avvikene er regnet ut i tabell 8, der kolonne (3) gir differansene mellom prisstigning og devaluering i de enkelte land. Vi kan kalle dem «overskytende prisstigning», fordi de viser hvor mye prisnivået for bruttonasjonalproduktet har steget ut over hva det ville ha gått opp om pengenes indre verdi hadde gått ned parallelt med den ytre. Et raskt blikk på tabellen viser at den overskytende prisstigning gjennomgående har vært størst i de land hvor devalueringen og den totale prisstigning har vært minst. Dette gjelder selv om vi holder U. S. A. og Canada utenfor og bare ser på europeiske land.

Hvis vi kunne tolke tallene som uttrykk for hvor sterkt utgangssituasjonen og indre prisstigningskrefter i perioden har påvirket prisutviklingen, måtte konklusjonen bli at de (med unntak for Norge, hvis plassering er kommentert i avsnitt 8.1.) har virket sterkest i de land hvor etterspørselen har vært lavest i forhold til ressursene, og arbeidsledigheten størst. Den «indre prisstigning» har gjennomgående vært minst i land som har hatt høy etterspørsel og sysselsetting.

De data vi har er ikke tilstrekkelige til å trekke noen sikre slutninger om styrken i de forskjellige drivkrefter bak prisstigningen.¹³ Men det er fristende å tyde dem slik at det har gjort liten forskjell for prisutviklingen i de enkelte land om de har holdt høyt eller lavt nivå på sysselsettingen og den økonomiske aktivitet.

Man må likevel være forsiktig med å trekke vidtgående konklusjoner av et slikt resultat. Om det gjelder for det enkelte land, er det for eksempel ikke sikkert at det ville holde stikk for alle landene under ett.

Fremstillingen i dette avsnittet har kretset mye om virkningene av devalueringene i 1949. Det er ikke mulig å bestemme presist hvilken rolle de har spilt. Det skulle imidlertid være klart av det som er sagt at de ikke kan forklare all prisstigning. Vi har brukt devalueringene først og fremst for å forklare forskjellene fra land til land, men det blir en viss prisstigning tilbake. Erfaringene fra U. S. A. kan tyde på at denne slags stigning i prisnivået vil kunne komme til å gjøre seg sterkere gjeldende etter hvert som produksjonens sammensetning endres med stigende velstand. På basis av et ganske stabilt prisnivå for varer som inngår i den internasjonale handel, heves de enkelte lands prisnivåer gradvis etter et prinsipp som er felles for alle, men med ulike styrke, avhengig av markedsstrukturen og etterspørselens sammensetning.

At viktige trekk av prisstigningen kan ha samme forklaring i de forskjellige land, har vi også et tegn på i den overensstemmelse vi finner i fordelingen på komponenter. Dette gjelder blant annet for konsumprisnivået. Selv om vi ikke har detaljerte sammenliknende undersøkelser å bygge på, kan vi regne med at prisene på tjenester i de europeiske land (på samme måte som påpekt for U. S. A. i avsnitt 7.2.) har steget sterkere enn vareprisene.¹⁴ Andre trekk, som forholdsvis sterk stigning i prisnivået for offentlig konsum og for realkapital (spesielt bygninger og anlegg) går sannsynligvis også igjen mange steder.¹⁵

Det er øyensynlig ikke nødvendig med noe etterspørselsoverskott for å skape disse prisjusteringene. Den prisstigning man har hatt siden 1956 i Europa og Nord-Amerika med fra 1 til 3 prosent på år, viser ikke noen systematisk forskjell mellom land med høy og land med lav etterspørsel, og må for det meste være drevet fram av andre krefter de fleste steder. Den må sannsynligvis gi et mer realistisk bilde av størrelsesordenen på den prisstigning man bør regne med under full sysselsetting i fremtiden enn stigningsprosentene tidligere i 1950-årene.

Når man skal vurdere betydningen av slike prosenttall må man også ta hensyn til at de vanlige prisindekser i en periode hvor varekvaliteten stiger, har en tendens til å overvurdere prisstigningen. Dette har utvilsomt skjedd i den perioden vi har behandlet. Men det er lite sannsynlig at den gjennomsnittlige årlige kvalitetsforbedring for konsumet i 1950-årene har vært tilnærmelesvis av størrelsesorden 1 prosent. Man kan derfor ikke «trylle bort» prisstigningen ved å trekke kvalitetsutviklingen inn i bildet, men man kan få redusert problemets dimensjoner litt.

Kapittel 8. Prisutviklingen i Norge i etterkrigstiden.

Enkelte opplysninger om og synspunkter på prisstigningen i Norge, spesielt etter 1953, er kommet fram under gjennomgåelsen av den europeiske prisutviklingen. Vi skal nå undersøke prisstigningen her i landet mer i detalj.

Det er under behandlingen av den norske prisutviklingen ikke nødvendig å gå inn på sysselsettingen og variasjonene i den. Som alle vet har vi gjennom det meste av etterkrigstiden hatt full sysselsetting og mangel på arbeidskraft. Den ledighet som har vært, har hatt spesielle årsaker. Bare ved en anledning, nemlig i 1958, kan vi si at det var en forholdsvis generell tendens til arbeidsløshet. Den ble delvis holdt tilbake ved ekstraordinære sysselsettingstiltak. Ellers har variasjonene i arbeidsledigheten vært små og må kunne tas som uttrykk mer for tilfeldige forstyrrelser enn for bevegelser i den samlede etterspørsel. Skulle man bruke noen tall til å belyse endringer i etterspørselssituasjonen på arbeidsmarkedet måtte de heller hentes fra statistikken over ledige plasser enn fra statistikk over arbeidsløsheten. Men det er et stort spørsmål om registreringen av ledige plasser gir et tilstrekkelig godt bilde av etterspørselen etter arbeidskraft til at den kan fortelle stort.

Dette kapitlet tar først og fremst sikte på å drøfte den grunnleggende tankegang som ble tatt opp under fremstillingen av prisutviklingen i Norge siden midten av det forrige århundre (se kapittel 6): At større prisnivåendringer i vårt land under faste valutakurser bare vil oppstå ved at det ytre prisnivå endres. (Hva som ligger i dette vil bli klarere etter hvert.) For å få begrunnet denne oppfatningen tilfredsstillende er det nødvendig å gjennomgå utviklingen av prisene i hele etterkrigstiden, ikke bare i tiden etter 1953, slik vi stort sett gjorde for de europeiske land.

Vi har etter hvert fått et meget rikt materiale av prisstatistikk og prisindekser. På den ene siden har vi de tradisjonelle prisindekser, som beregnes fortløpende, først og fremst Statistisk sentralbyrås engrospris- og levekostnadsindekser. På den andre siden har vi de prisindekser som ligger implisitt i nasjonalregnskapets volumberegninger. De siste gir årlige indekstall for nasjonalproduktet og dets hovedkomponenter (etter anvendelse). Da vi her ikke skal gi noen bred beskrivelse av hele prisutviklingen, men bare forsøke å få fram trekk som viser de viktigste driv-

krefter bak dem, kommer vi mest til å bruke sentrale indekser fra nasjonalregnskapet.

8.1. Prisutviklingen fram til 1953.

Den første periode i prisutviklingen etter krigen varte fra 1945 til høsten 1949. I denne tiden ble det ført en aktiv politikk for å holde et stabilt prisnivå. Den gav seg utslag i at man, blant annet for å unngå lønnsoppgjør på grunn av prisstigning, holdt den offisielle levekostnadsindeksen fast ved subsidier og prisregulering. Denne indeksen lå i 1949 på samme nivå som i 1946 (og bare 2 pst. over nivået for 1945).

Denne konstante levekostnadsindeksen var ikke uttrykk for en tilsvarende stabilitet i prisnivået som helhet, selv om stigningen i andre prisgjennomsnitt må ha blitt betydelig mindre fram til 1949 enn den ville ha blitt om man under ellers like forhold hadde unnlatt å holde levekostnadsindeksen fast. Prisnivået for bruttonasjonalproduktet og for det private konsum steg fra 1946 til 1949 med bare 12—13 prosent, prisnivået for den innenlandske tilgang på varer og tjenester en del sterkere (se tabell 9, neste side).¹

Både import- og eksportprisene var allerede i 1946 langt foran det indre prisnivået, og fram til 1949 steg de $2\frac{1}{2}$ —3 ganger så sterkt. Stigningen i tabellens eksportprisindeks er forholdsvis svak, fordi den også omfatter skipsfraktene, som sank i denne perioden. For vareeksporten alene var prisstigningen sterkere enn for importen.

En slik stigning vil påvirke de indre prisindekser. Indeksene for konsumet og for den innenlandske tilgang vil bli påvirket både direkte og indirekte. Den direkte virkning skyldes at importerte varer går inn i konsumet og andre innenlandske anvendelser, delvis uten bearbeiding, men i større utstrekning som råvarer for hjemmeproduserte konsumvarer. Den indirekte virkning skyldes blant annet at høyere priser i utlandet gjør det mulig for norske produsenter å ta høyere priser, at inntektsmottakerne forsøker å skaffe seg kompensasjon for den direkte (og senere også indirekte) stigning i konsumprisene, og at høyere priser ute skaper økt etterspørsel etter arbeidskraft, som bidrar til å trekke lønns- og prisnivået oppover. Indeksen for bruttonasjonalproduktets prisnivå vil bli påvirket på lignende måte, bare

Tabell 9. *Nasjonalregnskapets prisindekser. (1938 — 100).¹*

	Brutto nasjonal- produkt	Privat Konsum	Innenlandsk tilgang av varer og tjenester ²	Eksport	Import
1946	174	163	179	275	242
1947	182	176	190	295	293
1948	189	180	200	300	324
1949	195	185	210	288	315
1950	205	197	222	316	349
1951	244	223	252	422	422
1952	260	239	273	429	446
1953	255	242	277	367	423
1954	264	251	287	360	419
1955	274	256	292	387	429
1956	293	266	305	427	445
1957	304	275	320	447	470
1958	305	284	332	393	453
1959	307	283	334	390	450
1960	308	284	335	385	443

¹ Etter Statistisk sentralbyrås publikasjoner og oppgaver fra Byrået.

² Summen av privat konsum, offentlig konsum og bruttoinvestering.

med den forskjell at den direkte påvirkning der kommer fra eksportprisene, mens stigning i importprisene bare har indirekte virkninger.

Vi kan illustrere de ulike påvirkninger på konsumprisene ved et par tall, som gjelder perioden 1946—49. I dette tidsrommet steg importprisene med omtrent 30 prosent. Importandelen i det samlede konsum (direkte leveringer og kryssløpninger) er rundt regnet en fjerdedel. Det vil si at økningen i importprisene direkte skulle ha ført til en stigning i konsumprisene på 7½ prosent, mens de siste i denne perioden faktisk steg med 13 prosent. Dette må vel kunne tas som uttrykk for at de indirekte virkninger i denne perioden var små, et forhold som kan ha hatt sin rot i at reguleringspolitikken for en stor del nettopp gikk ut på å hindre slike påvirkninger.*

Utviklingen av vårt ytre og vårt indre prisnivå (det siste målt først og fremst ved pris-

indeksen for bruttonasjonalproduktet) skulle tyde på at vår konkurranseevne overfor utlandet må ha vært høy i 1949 sammenliknet med i 1938. For næringslivet utenom skipsfarten var den også blitt forbedret i forhold til situasjonen like etter krigen, enda den allerede da må ha vært en god del bedre enn i 1938.²

Det er ikke grunn til å vente at et konstant konkurranseforhold skal bety en fullstendig parallell utvikling i indre og ytre priser. Man må likevel kunne gå ut fra at avstanden mellom de to prisnivå i etterkrigstiden var uttrykk for en sterk forbedring av konkurranseevnen, som måtte skape drag på de indre prisene. Hadde man virkelig villet få bort dette draget ville det mest hensiktsmessige sannsynligvis ha vært å foreta en revaluering, en oppskrivning, av den norske krone. Om man ikke hadde funnet det mulig (blant annet på grunn av den oppsikt det ville ha vakt når vi hadde så store underskott på

* Etter at denne fremstilling ble skrevet har Statistisk sentralbyrå på forfatterens anmodning utført beregninger over virkningen på det indre prisnivå av en endring i de ytre priser, hvor det er tatt hensyn til både direkte og kryssløpsbestemte prispåvirkninger. Ved beregningene ble de ca. 130 produksjonssektorer som man opererer med i kryssløpsregnskap, etter skjønn delt inn i to grupper: «konkurrerende» og «ikke-konkurrerende». For den første gruppen, som omfatter både eksportnæringer og næringer med sterk importkonkurranse, ble det forutsatt at prisene på ferdigvarer endres med samme prosent som de ytre priser. For de ikke-konkurre-

rende næringer ble det forutsatt en prisstigning som akkurat dekker den kostnadsøkning de blir påført ved stigning i prisene på produkter de mottar fra andre sektorer eller fra utlandet.

Det ble nyttet to alternativer for inndelingen i konkurrerende og ikke-konkurrerende sektorer. Etter det minst vidtgående skulle en 10 pst. stigning i det ytre prisnivå føre til en stigning i prisnivået for den innenlandske tilgang av varer og tjenester på 4,5 pst. Etter en noe rommeligere tolkning av «konkurrerende», vil prisstigningen innenlands bli 5,1 pst.

Det er meningen å gi en mer fullstendig utgreiing om Byråets beregninger annet sted.

driftsbalansen overfor utlandet) hadde man iallfall hatt en bedre sjanse til å få redusert det ved å unngå den omfattende devaluering i 1949.

Hevningen av dollarkursen den gang førte straks til en hevning av alle importpriser som fikseres i dollar. Men etter hvert måtte stigningen i dollarprisene trekke med seg stigning i de indre priser i andre land som hadde devaluert, og dermed også i prisene på resten av vår import. Det ble dessuten skapt basis for stigning i de av våre eksportpriser som bestemmes på utenlandske markeder.

Mindre enn et år etter devalueringen begynte Koreakonflikten, og dermed kom en ny drivkraft inn i prisstigningen. Fra 1949 til 1952 fikk vi en oppgang i både eksport- og importprisene på mellom 40 og 50 prosent. En del av den samlede ytre prisoppgangen viste seg å være forbigående, slik at begge indeksene falt igjen til 1953, men resultatet av prisutviklingen for hele perioden 1949—53 var at vårt ytre prisnivå ble løftet opp rundt regnet 30 prosent. Det har senere variert en del, men har fram til 1960 ikke steget særlig mye.

Det ville hatt stor interesse om man hadde kunnet si hvor mye av denne stigningen som skyldtes stigning i det internasjonale prisnivå i fast valuta (dollar f. eks.), og hvor mye som skyldtes devalueringen. Det lar seg ikke angi eksakt med det materiale vi har, men vi kan få et noenlunde riktig inntrykk av forholdet ved å sammenligne våre egne indekser med internasjonale prisindekser i fast dollarverdi. Serier som synes å ligge godt til rette for en slik sammenligning, er de prisindekser man får ved å deflatere dollarverdien av Vest-Europas (OEEC-medlemmenes) eksport og import med deres tilsvarende volumindekser.³ Disse indeksene ligger på omtrent samme nivå i 1953 som i 1949, for importen praktisk talt uendret. Dette viser at for Vest-Europa som helhet var det ikke noen oppgang i det ytre prisnivå i denne perioden ut over den som fulgte av devalueringen. Den såkalte Korea-inflasjonen skapte ikke noen varig hevning av det ytre prisnivå for de europeiske land under ett.

I perioden 1949—53 steg våre indre priser omtrent like mye som de ytre, mens de, som vi har sett, var blitt liggende mye etter i årene før. Prisindeksene både for bruttonasjonalproduktet og for det private konsumet steg med rundt regnet 30 prosent, altså temmelig nær det samme som eksport- og importprisindeksene.

En slik nær overensstemmelse ville det ikke være rimelig å vente for en så kort periode som fire år bare som følge av den påvirkning de ytre prisene øver på de indre. Det gjelder selv om stigningen i det ytre pris-

nivået var avsluttet tidligere i perioden. Parallellbevegelsen skyldes mye forhold som fra prisutviklingens synspunkt må kunne kalles tilfeldige, nemlig endringer i indirekte skatter og subsidier.

Som det er nevnt tidligere hadde myndighetene fra 1945 til 1949 forsøkt å hindre prisstigning blant annet ved slike direkte fiskale inngrep i prisfastsettingen. Den alminnelige omsetningsavgift var blitt satt ned (fra 10 til 6¼ pst.), og det var blitt brukt stadig større beløp til prissubsidier. Med de muligheter vårt skattesystem gir fant myndighetene det umulig å fortsette langs denne linjen overfor de prisøkninger som måtte ventes etter devalueringen.⁴ Men istedenfor å opprettholde subsidiene på deres daværende absolutte nivå, satte man dem etter kort tid sterkt ned. Senere ble også omsetningsavgiften hevet (tilbake til 10 pst.) og andre indirekte skatter ble lagt på.

Disse endringene i subsidier og indirekte skatter kom til å gi et merkbart direkte tillegg til prisstigningen. (Dets størrelse går fram av den dekomponering av prisstigningen, som vi straks skal gjennomgå.) Dessuten må de ha hatt indirekte virkning gjennom den prisøkning på innenlandske produksjonsfaktorer som ble utløst av oppgangen i levekostnadsindeksen.

Den framstilling vi nå har gitt av prisnivåutviklingen kan gjøres mer presis ved den dekomponering av prisstigningen 1946—55, som Statistisk sentralbyrå har gjort. Det er ikke nødvendig å gjengi den i detalj her. (Interesserte vises til Byråets egen fremstilling i *Statistiske meldinger*, 1956, s. 346—364.)

Her skal vi bare gjengi resultatene av Byråets undersøkelse for de to periodene vi behandlet foran, 1946—49 og 1949—53. Vi må da være oppmerksom på at dekomponeringen gjelder et noe annet prisnivåbegrep enn de uttrykk for det indre prisnivå som ble brukt i tabell 9. Det Byrået har undersøkt er markeds-prisnivået for de samlede sluttleveringer av varer og tjenester, det vil si summen av privat og offentlig konsum, bruttoinvestering og eksport. Denne summen er lik summen av bruttonasjonalprodukt og import. Den skiller seg fra det «innenlandske tilgang» i tabell 9 ved at eksporten er tatt med.)

Markedsprisene på varer og tjenester levert til endelige brukere kan betraktes som bygd opp av følgende elementer:

- (1) Import.
- (2) Godtgjørelse til innenlandske primærfaktorer (bearbeiding) = lønn + eierinntekt + kapitalslit.
- (3) Fiskale elementer = indirekte skatter ÷ subsidier.

I Byråets undersøkelse er komponentene 2 og 3 delt på de poster som står til høyre for likhetstegnet i denne oppregningen, men her er det nok å se på de tre hovedkomponentene.

For de to periodene har prisstigningen vært slik:

Total stigning i prisnivået	Av den totale stigning «skyldes»:		
	1. Import	2. Innenlandske primærfaktor	3. Indirekte skatter og subsidier
1946—49	17,1	7,9	10,9
1949—53	34,0	9,5	20,5
			÷ 1,7 4,0

Tallene i kolonnen til venstre viser hvor mye en prisindeks for de samlede sluttleveringer steg i prosent av nivået ved periodens begynnelse. Tallene i de øvrige kolonner viser hvor mye en slik indeks ville ha steget om bare den komponenten kolonnen gjelder hadde endret seg slik den gjorde, og de øvrige hadde vært konstante. (Tallet 7,9 for import i perioden 1946—49 betyr for eksempel at importprisstigningen i denne perioden alene ville ha fått det totale prisnivå til å stige med 7,9 prosent.)

Tabellen viser at importens andel i prisstigningen var meget høy i den første perioden, og at de direkte virkninger av fiskale inngrep samtidig holdt stigningen i markedsprisene noe tilbake. I den andre perioden var andelen til de innenlandske primærfaktorene høyere, og samtidig ble endringer i avgifter og subsidier kastet inn som et ikke uvesentlig direkte bidrag til stigningen i markedsprisene.

Dette kan forklare mye av det store avvik mellom prisstigningen i Norge og i de andre land med sterkest devaluering i 1949, som vi fant i tabell 8 foran. Trekker vi ut de fiskale endringer blir prisstigningen i Norge 57 pst. (istedenfor 64), altså ikke så mye over tallet for det neste land på listen i tabell 8. (Det er ikke gjort noen undersøkelse om liknende justeringer kan ha spilt en tilsvarende rolle i andre næringer, og det er her heller ikke tatt i betraktning en eventuell sterkere økning av subsidiene her i landet fra 1953 til 1959, men det er grunn til å tro at størrelsesordenen på disse postene har vært mer beskjeden.)

En dekomponering av en prisstigning gir ikke noen full forklaring på hvorfor prisene steg. Om for eksempel importkomponenten kan settes til en viss prosent, er dette bare uttrykk for den direkte virkning, mens de indirekte virkninger som består i at en importprisstigning fremkaller endringer i de andre komponentene, ikke kommer med. I sin undersøkelse av prisstigningen peker da også Statistisk sentralbyrå på at stigningen i pri-

sene for de innenlandske primærfaktorer «er delvis resultatet av indirekte virkninger av prismessige endringer for de andre komponentene» (dvs. import og avgifter/subsidier).⁵

For relasjonene mellom indre og ytre prisnivå må perioden 1949—53 etter det vi nå har sett kunne sies å ha vært nærmest nøytral. Ved slutten av den mest inflasjonspregete del av etterkrigstiden var derfor det ytre prisnivå fremdeles høyt i forhold til det indre når vi sammenlikner med situasjonen i 1946, og enda mer sammenliknet med forholdet i 1938. Kort, og litt unøyaktig, kan vi si at det indre prisnivå i 1953 var 2½ ganger så høyt som før krigen, det ytre 3—4 ganger så høyt.

En viss vridning i prisforholdet mellom norsk produksjon og de spesielle varer og tjenester som går ut av eller inn i landet vil lett kunne oppstå som følge av endringer i økonomiske strukturforhold, politiske inngrep, som boligsubvensjoner, avgiftsendringer og lignende. En så stor forskjell som det her er tale om er det derimot vanskeligere å tenke seg som forenlig med et stabilt indre prisnivå. Det er derfor ikke urimelig å regne med at vi ved inngangen til perioden 1953—60 hadde en spenning mellom ytre og indre priser, som kunne komme til å skape en tendens til fortsatt prisstigning innenlands.

8.2. Prisutviklingen etter 1953.⁶

Mens stigningen i det ytre prisnivå i tiden fram til 1953 var sterkere enn i det indre, har forholdet senere vært det motsatte.

Dette kan vi se allerede av tabell 9. Regnet om i prosent av 1953-nivået steg prisindeksene for eksport og import ikke stort mer enn 5 prosent fra 1953 til 1960.⁷ Da hadde de riktignok vært betydelig høyere i løpet av perioden, særlig i 1957, men var falt igjen. De indre prisindeksene (i tabell 9) steg derimot gjennom hele perioden (men forholdsvis svakt i dens andre halvdel) og var i 1960 17—21 prosent høyere enn i begynnelsen av perioden.

Konsumprisene har etter tabell 9 steget mindre i denne perioden enn prisnivået for nasjonalproduktet. Andre komponenter må altså ha steget sterkere. Dette går da også fram av tabell 10, som gir mer detaljerte oppgaver for perioden 1953—60.

Tabell 10. *Prisindekser etter nasjonalregnskapet 1953—60 (1953 = 100).*

	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Bruttonasjonalprodukt	103.2	107.2	114.8	119.4	119.8	120.4	121.0
Privat konsum	103.7	105.7	109.7	113.5	117.3	116.9	117.4
Offentlig konsum	102.1	105.2	115.4	122.1	124.6	130.5	133.9
Bruttoinvestering	103.6	105.6	109.6	116.4	122.2	123.7	123.0
a) Bygninger og anlegg	101.1	106.4	115.0	121.1	125.0	128.2	130.2
b) Maskiner, transportmidler o. a.	106.1	104.8	104.7	111.8	119.7	120.1	118.7
Eksport	98.1	105.3	116.3	121.5	106.8	106.0	104.7
Import	99.1	101.3	105.2	111.4	107.2	106.4	104.8
Kapitalslit	103.4	105.2	109.6	116.8	120.3	121.9	122.4
Nettonasjonalprodukt	103.2	107.6	116.0	120.0	119.7	119.9	120.7

De viktigste forhold vi kan lese ut av tabellen skal vi her for korthets skyld sammenfatte i følgende momentliste:

A. Momenter som gjelder endringer for hele perioden:

1. Prisnivået for det private konsum har steget mindre enn andre innenlandske priser.
2. Kapitalvarer (bruttoinvestering) har steget noe mer i pris enn nasjonalproduktet, men bak dette ligger en sterk stigning i den ene, overveiende interne hovedkomponent, bygninger og anlegg, og en mindre enn gjennomsnittlig stigning i den andre, maskiner, transportmidler osv., hvor ytre prispåvirkninger er sterkere.
3. Det offentlige konsum har steget sterkt i pris. Det gjelder spesielt det sivile konsumet, som har gått opp 38 prosent. Denne posten består i det vesentlige av lønninger.

B. Momenter som gjelder forløpet gjennom perioden:

4. Eksport- og importprisene (som har beveget seg nokså mye i takt) hadde en tydelig bølge-bevegelse med stigning fra 1954 til 1957 og fall deretter.
5. Prisindeksene for nasjonalproduktet har steget svært lite fra og med 1957. (Av den samlede stigning på 21 pst. var 19½ unnagjort til 1957.)
6. For de andre gruppene som veier tyngst (privat konsum og bruttoinvestering) ble et slikt fast nivå nådd i 1958. Når nasjonalproduktet gjorde det et år tidligere skyldes det mye et tilfeldig sammentreff: Prisstigningen for disse postene fra 1957 til 1958 (som for konsumets vedkommende delvis skyldes en reduksjon av subsidier) ble motvirket av et fall i prisene for eksporten.

Med utgangspunkt i tallene i tabell 10 kan vi stille spørsmålet: Hvor mye har de enkelte komponentene rent statistisk betydd for stigningen av bruttonasjonalproduktets prisnivå? Svaret på det vil avhenge av to ting: Prisstigningen for de enkelte komponenter, som går fram av tabell 10, og komponentenes vekt i nasjonalproduktet.⁵

Importen går inn med negativ vekt av omtrent samme størrelsesorden som eksportens positive, slik at de to poster, som dessuten har liten prisstigning, praktisk talt opphever hverandre. Vi kan derfor se bort fra dem. Det blir da bare det private og offentlige konsumet og bruttoinvesteringen vi behøver å ta hensyn til. Her er forholdet kort uttrykt at det private konsumet, som har den svakeste prisstigningen, teller så mye mer enn bruttoinvesteringen at dens bidrag til stigningen i nasjonalproduktets prisnivå blir det største. Det offentlige konsumets vekt er så liten at stigningen i dets pris betyr relativt lite.

I tall er resultatet av et overslag ganske kort at prisstigningen for det private konsumet alene, med alle andre priser konstante, ville ha fått prisindeksen for bruttonasjonalproduktet til å gå opp med 10 pst. Resultatet om bare bruttoinvesteringen steg i pris som den gjorde ville ha blitt en stigning på 8½ prosent for bruttonasjonalproduktets prisnivå, mens oppgangen i prisene for det offentlige konsumet ville ha hevet det med 3½ pst. (Når de tre poster tilsammen blir litt mer enn stigningen i prisnivået for bruttonasjonalproduktet kommer det av unøyaktigheten ved å holde eksport og import utenfor; under ett har de hatt en liten negativ innflytelse.)

I forrige avsnitt ble det referert en undersøkelse av komponentene i prisstigningen, som Statistisk sentralbyrå tidligere har gjort for perioden 1946—55. (Bare resultatene fram til 1953 ble gjengitt.)

Det har ikke vært gjort noen ny undersøkelse av dette slaget. Ved et meget grovt overslag etter de samme prinsipper kan vi likevel få et noenlunde riktig bilde av størrelsesordenen på de enkelte komponenters bidrag til prisstigningen for de samlede sluttleveringer av varer og tjenester.

Fremgangsmåten ved overslaget vises av tabell 11. Det er der i første kolonne ført opp den vekt hver av komponentene hadde i prisnivået for de samlede sluttleveringer i 1953. I kolonne (2) er endringen i deres prisnivå ført opp. Disse prisendringene er for import og kapitalslit hentet fra

Tabell 11. *Grovberegning av komponenter i prisstigningen for de samlede sluttleveringer 1953—1960.*

	Forde- ling 1953 Mill. kr.	Prisstig- ning 1953 —60. Prosent	Prosent endring i totalt prisinivå	Prosent- andel av total prisstig- ning
	(1)	(2)	(3)	(4)
1. Import	9 107	4.8	1.4	8.8
2. Kapitalslit	3 994	22.4	2.8	18.1
3. Faktorinntekt	17 257	17.6	9.5	61.4
4. Indirekte skatter	2 678	17.1	1.4	9.2
5. Subsidiar	÷ 1.067	÷ 11.8	0.4	2.5
Total tilgang	31 969		15.5	100.0

nasjonalregnskapets prisindekser. For de andre tre postene eksisterer ikke priser i egentlig forstand. Vi kan imidlertid finne størrelser som kan sees som analoge med prisene. For faktorinntekten er det naturlig å regne den del av endringen fra 1953 til 1960 som svarer til endringen i nettonasjonalproduktet som en volumendring, og resten av stigningen i faktorinntekten som utslag av en prisendring. De to andre postene, indirekte skatter og subsidier, er det rimeligere å sette i forhold til volumet av sluttleveringene. Vi kan for eksempel si at det har vært en «prisstigning» på indirekte skatter hvis deres totalbeløp har økt mer enn dette volumet. Siden subsidiene virker negativt kan man tale om «prisstigning» for dem hvis de har steget mindre enn volumet av varer og tjenester.

Dette gir tallene i kolonne (2). I kolonne (3) er det regnet ut hvor mye stigning i det totale nivå hver enkelt komponent ville ha skapt om den hadde virket alene, og i kolonne (4) hver komponents andel av den samlede prisstigning.

På grunn av ulikheter i beregningsmåter svarer ikke prisstigningen som følge av komponentene 2—5 helt til den stigningen vi ville ha fått om prisindeksen for bruttonasjonalproduktet var blitt lagt til grunn. Unøyaktig-

heten er ikke så stor at vi behøver å oppholde oss ved den.

Sammenholder vi disse tallene med resultatene av Statistisk sentralbyrås beregninger for tidligere perioder, ser vi at det som ble kalt innenlandske primærfaktorer (kapitalslit og faktorinntekt tilsammen) har hatt en helt dominerende andel av prisstigningen siden 1953, nesten 80 pst. Uten stigning i de andre postene ville de ha fått det totale prisnivå til å gå opp med over 12 pst. Stigningen i importprisene har vært liten, og ville alene ha skapt en prisstigning på knapt 1½ pst. Indirekte skatter og subsidier har denne gangen bidratt noe mer til prisstigningen enn importen. Det har vært både oppgang i avgiftene og nedgang i subsidiene pr. enhet sluttleveringer slik at endringene i de to postene trekker i samme retning, og tilsammen ville ha fått prisnivået for de samlede sluttleveringene til å gå opp med nesten 2 pst.

Det har ikke vært utført noen detaljerte studier av prisutviklingen siden 1953 i Norge. For det private konsumet, hvor forholdene ligger best til rette, skal vi her gi en kort oversikt over hva de enkelte grupper av varer og tjenester har bidratt med til den samlede stigning. For bruttoinvestering og offentlig

Tabell 12. *Stigning i levekostnadsindeksen 1953—1960.*

	Prosent- vis stig- ning (1953 60)	Vekt i indeks- grunn- laget 1953	Bidrag til stigningen (i pst. av 1953's prisinivå)	Prosentvis andel i stig- ningen
1. Kjøtt, kjøttvarer og fleisk	24.5	9.0	2.2	10.6
2. Mjøl, smør m. v. ¹	32.8	8.7	2.9	13.7
3. Poteter, grønnsaker m. v.	13.0	5.8	0.8	3.6
4. Fisk og fiskevarer	35.0	2.8	1.0	4.6
5. Mjøl og gryn, brød og brødvarer	38.7	4.4	1.7	8.2
6. Kolonialvarer og margarin ¹)	0.6	6.4	0.0	0.2
7. Matvarer ellers	26.9	2.0	0.5	2.6
8. Drikkevarer og tobakk	13.4	4.3	0.6	2.7
9. Lys og brensel	22.9	3.0	0.7	3.3
10. Klær og skotøy	8.6	16.3	1.4	6.7
11. Husleie	34.8	7.8	2.7	12.9
12. Andre utgifter	21.9	29.6	6.5	31.0
I alt	20.9	100.0	20.9	100.0

¹ Margarin blir vanligvis tatt med i gruppe 2, men er her overført til 6.

Tabell 13. Stigning i levekostnadsindeksen, slått sammen og delvis omgruppert.

Gruppe	Prosentvis stigning (1953 = 100)	Vekt i indeksgrunnlaget	Bidrag til stigningen	Prosentandel i stigningen
Matvarer vesentlig fra norsk jordbruk (gr. 1—3)	24.8	23.5	5.8	27.8
Matvarer i alt (gr. 1—7)	23.2	39.0	9.1	43.4
Varer i alt	17.4	80.6	14.0	67.0
Tjenester ekskl. husleie	36.1	11.6	4.2	20.1
Husleie	34.8	7.8	2.7	12.9
Tjenester i alt	35.6	19.4	6.9	33.0
I alt	20.9	100.0	20.9	100.0

konsum har det ikke vært mulig og gjøre noen lignende undersøkelse.

For konsumprisene har vi to indekser. Foruten nasjonalregnskapets indeks for prisnivået i det totale private konsum har vi også den løpende levekostnadsindeks, beregnet på grunnlag av forbruket i et utvalg lønnsnettakerfamilier i 1951—52. De to indeksene kan ha et noe ulike forløp, spesielt over kortere perioder, men i store trekk vil de vise samme utvikling.

Av praktiske grunner skal vi her bygge på en dekomponering av levekostnadsindeksen. Oppgangen i den har vært noe sterkere enn i nasjonalregnskapets konsumprisindeks, som vi hittil har holdt oss til, men hovedtrekkene i fordelingen av stigningen på de enkelte komponenter ville neppe blitt særlig ulike.

I tabell 12 (s. 83) er det gitt en oversikt over de vanlige delindekser (med et par sammenslagninger og omgrupperinger, som fremgår av tabellteksten).

Første kolonne i tabellen viser stigningen i prosent fra 1953 til 1960 (årgjennomsnitt) for de enkelte grupper. Ved å sammenlikne gruppens tall med gjennomsnittet, stigningen i den samlede indeks, ser vi hvilke som har steget mye, og hvilke som har hatt forholdsvis lav stigning.

Den andre kolonnen gjengir de enkelte grupperes vekt i totalindeksen uttrykt i prosent. Når gruppenes stigning multipliseres med vektene får man deres bidrag til den totale stigning i tredje kolonne. Tallene der viser hvor stor stigning hver gruppe ville ha skapt i indeksen om alle de andre gruppene hadde hatt uforandret prisnivå. I siste kolonne er disse samme bidragene regnet om til en prosentfordeling.

Om alle delindekser hadde steget (prosentvis) like mye, ville denne prosentfordelingen i siste kolonne ha vært nøyaktig lik vektfordelingen i andre kolonne. Forskjellene linje for linje mellom tallene i disse to kolonner gir derfor et slags uttrykk for gruppenes «overskottsbidrag» (positivt eller negativt) til stigningen i de samlede levekostnader.

Tallene i tabell 12 viser at de komponentene som har gitt sterkest bidrag til indeksens stigning er noen av matvaregruppene, husleiene og gruppen «andre utgifter». De førstnevnte har hatt en betydelig sterkere prisstigning enn gjennomsnittet, mens «andre utgifter» får sitt store bidrag først og fremst takket være sin store vekt.

Denne siste gruppen er meget heterogen, men de to ting som veier tyngst i den er for

det første en rekke ulike tjenester, for det andre en del varige konsumgoder (møbler og utstyr til hjemmet, m.v.). I tabell 13 er gjengitt resultatene av en omgruppering hvor blant annet tjenester er skilt ut som egen gruppe. Av resultatene her kan vi slutte at varige konsumgoder og andre varer i gruppen må ha steget mindre enn gjennomsnittlig i pris, for tjenestene har en stigning langt over gjennomsnittet.

Hovedtrekkene av prisutviklingen slik den går fram av tabellene 12 og 13 kan kort sammenfattes i følgende punkter:

- Matvarer i de grupper som i det alt vesentlige kommer fra vårt eget jordbruk har steget en del sterkere enn gjennomsnittet. Mens de har 23,5 pst. av vektgrunnlaget er deres andel av stigningen 27,8 pst.
- Andre matvarer tilsammen har steget temmelig nøyaktig like mye som gjennomsnittet. Deres vektandel er 15,5, deres andel i den totale stigningen 15,6. Forholdet mellom prisstigningen på norskproduserte jordbruksvarer og andre matvarer er imidlertid påvirket av endringer i fordelingen av subsidiene (se senere).
- Andre varer enn matvarer har steget betydelig mindre enn gjennomsnittet. Mens deres vekt i indeksen er 41,6 pst., er deres andel i prisstigningen bare 13,6 pst. Ved en enkel utregning finner man at mens varer i alt har steget 17,4 pst. i pris siden 1953, har varer utenom matvarer steget med bare 11,8 pst.
- Selv hele gruppen «varer i alt» har steget mindre enn totalindeksen. Denne er blitt trukket oppover av prisene på tjenester. Når husleiene tas med har tjenestene ansvaret for temmelig nøyaktig tredjeparten av stigningen, mens de bare ville ha stått for en femtedel om de hadde steget like mye som gjennomsnittet. Stigningen for husleier og for andre tjenester er temmelig nær den samme.

I tabellene er det regnet ut «bidragstall» for komponentene. De viser som nevnt hvor mange prosent totalindeksen ville ha steget om bare vedkommende komponent hadde gått opp og de øvrige hadde hatt uforandret prisnivå. Av og til kan det imidlertid være mer instruktivt å få svar på spørsmålet hvor mye indeksen ville ha gått opp om en bestemt komponent ikke hadde steget mer enn

gjennomsnittet for de øvrige. Overslag over «nettobidraget» ut over stigningen på øvrige poster viser følgende resultater for et par samlegupper:

	Stigning for øvrige poster	Netto bidrag ¹
Matvarer vesentlig fra norsk jordbruk	19,7	1,2
Tjenester inkl. husleie	17,4	3,5
Jordbruksvarer og tjenester tilsammen	14,3	6,6

¹ Stigning i totalindeksen fratrukket «stigning for øvrige poster».

Siden prisutviklingen på forskjellige områder henger sammen gir ikke slike overslag noe uttrykk for hva det samlede prisnivået faktisk ville ha steget om de enkelte poster hadde «fulgt gjennomsnittet». Gjennomsnittet av «øvrige poster» blir påvirket av stigningen i de utvalgte delindekser. Beregning av nettobidraget gir imidlertid grunnlag for svar på følgende spørsmål: Hvor mye ville prisnivået som helhet stige om man kunne få i stand en endring i prisene for en enkelt gruppe av varer eller tjenester i forhold til alle andre, og på basis av et fast prisnivå for disse siste? Her sier tallene ovenfor blant annet at om alle andre priser var blitt holdt konstante i gjennomsnitt, ville «forbedringen» av prisene på matvarer fra jordbruket ha ført til en stigning i det samlede nivå på 1,2 pst.

Stigningen i den totale indeks fra 1953 til 1960 har ikke vært særlig sterkt påvirket av endringer i subsidier. Hvilket bilde man får her avhenger riktignok noe av hva man sammenligner med: En utvikling hvor det totale subsidiebeløp har vært konstant, eller en utvikling hvor subsidiebeløpet har variert i takt med prisene. Det siste svarer til utviklingen av det underliggende faktorkostnadsnivå.

Det er det første synspunktet vi skal bygge på her. Et overslag over en slik subsidiert indeks (hvor det bare er tatt hensyn til pristilskott over statsregnskapets kapittel 1166, men slik at støtten til norskavlet korn som i 1953 var med her holdes utenfor) gir et «korrigert» indekstall trekvart poeng lavere, altså en prisstigning på ca. 20,2 istedenfor 20,9.⁹

Ser vi på enkelte grupper finner vi likevel store forskjeller. Gruppen «mjølk, smør, m. v.» har alltid hatt hovedtyngden av subsidiene. Men i 1953 spilte subsidier for andre grupper en større rolle enn de har gjort senere. Disse andre gruppene var mjøl og brød (utenom støtte til norskavlet korn) og brensel (ved). I 1960 var praktisk talt hele subsidiebeløpet flyttet over på mjølk og mjølkprodukter. (Det var også subsidier på margarin i begge år, men endringene i disse betyr lite.) Om vi regner at et indekstall for gruppen «matvarer vesentlig fra norsk jordbruk» (i tabell 13) renset for virkningen av subsidieendringen fra 1953 til 1960 får vi en stigning på 30,8 pst. istedenfor de 24,8 pst. som markedsprisene har steget.¹⁰ Det betyr

blant annet at det vi har kalt nettobidraget til prisstigninger i perioden 1953—60 for matvarer fra jordbruket når vi eliminerer de direkte virkninger av subsidieendringene, har vært 2,7 pst., mens vi ovenfor beregnet det til 1,2 pst. på grunnlag av de vanlige markedsprisindekser.

8. 3. Drivkreftene i den norske prisutviklingen.

Vi har foran delt inn etterkrigstiden i to perioder, den første fra krigens slutt til 1953, den andre fra 1953 til i dag. Det karakteristiske for den første er en sterk stigning i de ytre priser, i den andre har disse ytre prisene for perioden under ett endret seg lite. Tilsynelatende er de to periodene helt ulike, og det er derfor vanlig å støte på den oppfatningen at drivkraften i prisstigningen har vært en helt annen i den siste perioden enn i den første. Men man overser da gjerne et felles trekk ved dem: Ved begynnelsen av begge periodene fantes det en forskjell, et «gap», mellom det indre prisnivå og prisene på varer og tjenester som eksporteres eller importeres, sammenliknet med situasjonen før krigen.

Nedenfor er det gitt tall for forholdet mellom eksport- og importprisindeksene og prisindeksen for innenlandsk tilgang på varer og tjenester i enkelte etterkrigsår (etter tabell 9, med forholdet i 1938 = 100). Siden «ytre prisnivå» ikke er noen presist definert størrelse, gjengis tall for begge indeksene. De ser slik ut:

	Eksportprisindeks	Importprisindeks
	Prisindeks for innenlandsk tilgang	Prisindeks for innenlandsk tilgang
	1938 = 100	
1946	154	135
1949	137	150
1953	133	153
1960	115	132

Vi ser her at eksportprisnivået kort etter krigens slutt var steget over 50 prosent i forhold til det indre prisnivå jamført med før krigen. For importen var stigningen mindre, men likevel betydelig.

Eksportprisstigningen hadde til dels sin årsak i høykonjunkturen for skipsfarten i den første etterkrigstiden, og eksporten sank noe i pris i forhold til nasjonalproduktet fram til 1949 eller 1953. Da eksporten er konsentrert om et mindre felt enn importen, må man regne med at en prisstigning for den siste vil ha større gjennomslagskraft i det indre

prisnivå. For prisutviklingen i Norge er det derfor importprisinivået i 1946, og framfor alt dets senere stigning, som har hatt den største betydning.

Hvor mye høye og stigende importpriser vil trekke opp det innenlandske prisnivået kan vi ikke se av tall som de vi har gjengitt her. Vi må huske på at det for en del dreier seg om varer helt ulike dem vi selv kan framstille, og at sammensetningen (vektfordelingen) av importen ellers er en helt annen enn av innenlandsk tilgang eller produksjon. Det er derfor ikke noe i veien for at det kan oppstå varige forskyvninger i forholdet mellom en importprisindeks og en indeks for de indre priser. Det er blant annet sannsynlig at det siden slutten av 1930-årene har funnet sted en viss vridning av de internasjonale priser til fordel for råvareproduserende land. Vi har imidlertid ikke materiale til å klarlegge statistisk hva en slik forskyvning kan bety for forholdet mellom vårt importprisinivå og det indre prisnivå. Det er likevel liten grunn til å tro at varige forskyvninger i produksjons- og markedsforhold for import- og hjemmemarkedsvarene skulle løfte importprisinivået så høyt over det indre prisnivå som det har vært i det meste av etterkrigstiden.

Vi har tidligere drøftet hvordan en endring i det ytre prisnivå påvirker det indre (se spesielt avsnitt 5. 5). Av det materialet som er lagt fram i avsnittene 8.1 og 8.2 kan vi se at alle former for spredning av en ytre prisstigning må ha vært virksomme i den første delen av etterkrigstiden. Prisforholdet i utgangspunktet var slik at man kunne ha grunn til å vente prisstigning bare av det. I den første perioden spilte dessuten direkte virkninger av prisstigning ute en forholdsvis stor rolle. De avledede virkninger på indre priser og på lønninger ble derimot sannsynligvis holdt noe tilbake av priskontroll, subsidier og lignende, særlig til og med 1949. Dette ga seg utslag i at det indre prisnivå neppe engang kan sies helt ut å ha fulgt med i den ytre prisstigningen fra til 1953, slik at gapet mellom de to nivåer da var større enn like etter krigen. Det kommer også til syne ved at prisindeksen for innenlandsk bruk av varer og tjenester steg noe sterkere enn bruttonasjonalproduktets prisindeks. Hele utviklingen må vi, med forbehold for unøyaktigheter ved indeksene, kunne ta som et tegn på at de indre krefter i det store og hele virket mer til å bremse enn til å skape prisstigning.

Dermed er ikke sagt at vi selv er uten ansvar for at prisnivået innenlands steg så mye som det gjorde. For det første er det ikke usannsynlig at vi ved å begrense den innenlandske etterspørsel sterkt nok

kunne ha fått prisnivået til å stige noe mindre enn det gjorde. Hvor stor forskjell dette ville ha gjort er ikke godt å si, men man kan våge den gjetning at virkningen av en isolert etterspørselsbegrensning ville ha blitt forholdsvis liten. Fra tidligere, blant annet fra 1930-årene, vet vi at lønninger og priser vil kunne stige når forholdene ellers ligger til rette for det selv om det hersker stor arbeidsløshet. Spesielt er det grunn til å tro at krav om kompensasjon for stigning i levekostnader vil bli lite berørt av situasjonen på arbeidsmarkedet. Det ser ut som det aller meste av prisstigningen innenlands fram til omkring 1953 på en eller annen måte må kunne føres tilbake på oppgang i de ytre prisene. Det er derfor sannsynligvis et nødvendig vilkår for at man skulle få stoppet prisstigningen effektivt at man hadde stanset den ved grensen gjennom en senkning av valutakursene. Derimot kan det nok diskuteres om dette hadde vært et tilstrekkelig tiltak, eller hvor mye større stabiliseringen ville ha skapt i prisnivået.

Det synet som er hevdet her skiller seg øyensynlig fra en del av de oppfatninger som ellers hevdes om årsaker til prisstigningen.

Mange har villet legge en vesentlig del av ansvaret for prisutviklingen på indre forhold uten å se dem i sammenheng med de ytre priser. Det er to oppfatninger i dette spørsmålet, en som legger stor vekt på et indre kostnadspress, og en som legger mest vekt på det indre etterspørselspress.¹¹

Det ligger i sakens natur at det er vanskelig å se av selve prismaterialet hvilke forklaringer som er riktige og hvilke gale. Vi kan derfor ikke ubetinget tilbakevise en påstand om at prisstigningen vesentlig skyldes et indre kostnads- eller etterspørselspress, selv om den virker lite rimelig, blant annet i lys av det forhold at den indre prisstigning i den tiden det hersket stor «pengerikelighet» ikke var større enn den ytre stigningen. Den formen kostnadsøkningen har hatt tyder på at heller ikke den har vært noen aktiv drivkraft.

Kostnadspresset tenker man seg vesentlig utgår fra lønnsfastsettelsen. I vårt land vil den til en viss grad være vilkårlig, fordi lønningene avtales mellom dominerende organisasjoner på begge sider. Men det er på mange områder snevre grenser for «vilkårligheten», fordi organisasjonene opptrer på vegne av medlemmene og alltid må la sine standpunkter bli bestemt av deres faktiske økonomiske stilling. Et av de forhold som her veier tyngst er eksisterende eller mulig konkurranse fra utlandet. Når det utenlandske prisnivå går opp (regnet i norske kroner, altså eventuelt som følge av en devaluering), skaper det krav om lønnsøkning, men samtidig også muligheter for å komme slike krav i møte. Når prisene ute er stabile vil mulighetene for å innrømme krav om lønnsøkning være mindre.

Når lønningene steg så sterkt som de gjorde fra 1945 til 1953 var det dessuten for en stor del som følge av annen prisstigning. Av den samlede lønnsøkningen fra krigens slutt til 1953 var en stor del

kompensasjon for prisstigning i perioden.¹² Det gjelder først og fremst årene 1949—53. Etter som disse tilleggene som regel ikke ga full kompensasjon kan det være naturlig å regne med at også en del av den øvrige stigning var en følge av stigning i prisnivået. En vesentlig del av økningen ellers var lønnsglidning. De tariffbestemte tillegg ut over dyrtidstilleggene var beskjedne. Det er derfor liten grunn til å tro at et selvstendig kostnadspress fra lønsmottakersiden, som ikke kunne støtte seg på stigning i det ytre prisnivå, ville ha skapt en prisstigning av noe nær det omfang den faktisk har hatt.

Det finnes kanskje også mange som vil godta at de ytre priser har vært en sterk drivkraft i prisstigningen, men at tilpasningsmekanismen i vårt moderne samfunn gjennom indeksreguleringer og organisert prisfastsettelse virker raskere enn den gammeldagse markedstilpasning. Det er ikke mulig å granske dette spørsmålet nærmere her, men erfaringene fra tidligere tider tyder kanskje ikke på at det er noen større forskjell mellom før og nå når det gjelder hastigheten i tilpasningen. (Tallene for ytre og indre prisnivå i tabell 5, kapittel 6, kan kaste litt lys over dette spørsmålet.)

Ideen om at et innenlandsk etterspørselspress (som følge av krigstidens «pengerikelighet») har drevet opp prisnivået, er neppe heller tilstrekkelig. Dette vil de fleste sannsynligvis kunne innse ganske lett ved å tenke seg at vi i 1946 hadde hatt et indre prisnivå på linje med det ytre, og at det siste hadde holdt seg konstant deretter. Selv om det ikke kan sies med sikkerhet hvor mye det indre etterspørselspress ville ha drevet opp prisene under disse forhold (det vil bl. a. avhenge av hvor store importoverskott som hadde kunnet tolereres) vil vel ingen tro at vi hadde kunnet få tilnærmedesvis den prisstigning som vi faktisk hadde.

Vi hadde ganske visst da krigen sluttet en helt uvanlig finansiell situasjon, idet bedrifter og husholdninger satt med store beholdninger av likvide midler. Disse beholdninger kunne i seg selv skape en viss etterspørsel etter varer og tjenester. Videre gjorde de at markedsrenten ble lav, og det kan ha stimulert bedriftene til å etterspørre realkapital.

Når etterspørselen var meget høy er det imidlertid rimelig å tro at det for en stor del skyldtes andre årsaker. Nettopp forskjellen mellom ytre og indre prisnivå må ha gitt et kraftig bidrag til den. For det første ble det meget lønnsomt å produsere varer for eksport eller i konkurranse med importvarer (på det siste feltet kanskje noe dempet av prisrollen). For det andre kan forskjellen mellom ytre og indre priser ha skapt forventninger om prisstigning hos bedriftslederne, som lett fikk øye på den. Begge disse forhold må ha virket sterkt stimulerende på bedriftenes etterspørsel etter råvarer, fast realkapital og arbeidskraft. Det kan derfor være grunn til å tro at det etterspørselspress som vi ville hatt om de indre og ytre priser hadde vært på linje med hverandre ville vært vesentlig mindre enn det vi faktisk hadde. Mye av presset skyldtes sannsynligvis nettopp gapet mellom de to prisnivåer.

Men selv om vi ser bort fra dette og tar etterspørselen for gitt, uavhengig av prisforholdene, må vi komme til at en høy etter-

spørsel ikke ville ha kunnet skape noen prisstigning av større dimensjoner om de to prisnivåer hadde vært på linje med hverandre. For alle varer med noenlunde effektiv konkurranse utenfra ville det ikke være grunnlag for noen forhøyelse av prisene. Prisstigning ville bare ha kunnet komme på områder hvor det var en noenlunde effektiv skranke mot konkurranse utenfra, men i og med at prisene på disse områdene steg ville sannsynligvis også etterspørselsoverskottet der ha blitt eliminert forholdsvis raskt (se analysen i kapittel 5). Den vridding i prisene som ville ha fulgt av situasjonen ville bare ha skapt en moderat stigning i det totale prisnivå.

Konklusjonen på disse, nødvendigvis nokså hypotetiske, betraktninger blir altså at *verken et kostnadspress eller et indre etterspørselspress hadde noen større selvstendig betydning for prisstigningen før 1953*. Den viktigste grunnen må vi søke i ytre forhold. Det kan kanskje ha vært slik at rommelige pengeforhold var en forutsetning for at prispåvirkningen utenfra skulle slå igjennom, men om dette vil det herske delte meninger.¹³

Det vil kunne gjøres gjeldende mot en slik oppfatning at pengebehovet er en lite skarpt bestemt størrelse, slik at store variasjoner i prisnivå og omsetning kan tenkes under gitte pengebeholdninger. Videre kan det være grunn til å tro at prisstigningen i alle tilfelle ville ha slått igjennom med praktisk talt samme styrke, men at den begrensning pengemengden eventuelt legger på etterspørselen ville ha ført til svikt i sysselsettingen.

Hvordan er det så med prisstigningen etter 1953? Kan den også for størstedelen føres tilbake på ytre forhold, eller må dens viktigste drivkrefter søkes innenlands? Disse spørsmålene er det vanskeligere å gi noe klart svar på. Perioden 1953—60 skiller seg, som nevnt, fra den foregående ved at det bare har vært liten direkte virkning av ytre prisstigning. Det aller meste av oppgangen i prisnivået har sin direkte årsak i indre forhold. Noe av den kan føres tilbake på endringer i indirekte skatter og subsidier, men for størstedelen er det en stigning i godtgjørelsene til innenlandske produksjonsfaktorer vi står overfor.

Dette enkle, bokholdermessige forhold er likevel ikke nok til at vi kan regne prisstigningen som et rent indre fenomen. Ved sammenlignende studium av prisstigningen i de europeiske land (samt U. S. A. og Canada) i forrige kapittel, fant vi det sannsynlig at en del av stigningen i land hvor den var forholdsvis sterk, deriblant Norge, kunne føres tilbake på en forskyvning mellom ytre og indre prisnivå i perioden før. Vi har nå sett nærmere på saken for Norges del, og har kunnet peke på at det ytre prisnivå, særlig for importen, som må ventes å ha størst gjennomslagskraft, var mye høyere i forhold til det indre i 1953 enn det var før den andre verdenskrigen. En av følgene av prisutviklingen siden 1953 er

at «gapet» mellom ytre og indre priser er blitt en god del redusert.

Siden vi i perioden 1953—60 bare har hatt indirekte virkninger av endringer i det ytre prisnivå kunne det likevel tenkes at en slik utvikling av det indre prisnivå kunne ha vært unngått ved påvirkning av den indre etterspørsels- eller kostnadsutvikling. Men når vi ser nærmere på de opplysninger vi har om prisstigningen i denne perioden viser det seg at den sannsynligvis i meget liten grad ville ha latt seg bremse av de tradisjonelle virkemidler som retter seg mot den samlede etterspørsel. Dette gjelder iallfall om etterspørselen skulle holdes tilstrekkelig høy til å sikre tilfredsstillende sysselsettingsforhold. En stor del av prisstigningen må nemlig ha vært på en eller annen måte administrert eller bestemt av lønnsutviklingen.

For konsumprisenes vedkommende er det særlig tre grupper som har bidratt til stigningen, nemlig jordbruksvarer (fisk kunne også vært tatt med her, men dens vekt er relativt liten), husleier og tjenester eksklusive husleie. For den første av disse gruppene er prisene for en meget stor del fastsatt ved avtaler mellom myndighetene og jordbrukernes organisasjoner. For den andre gruppen er det heller ikke fri prisdannelse, men en administrering av prisene på forskjellige måter, for en stor del bygd på kostnadene. Den tredje gruppen inneholder en rekke ulike tjenester. For en del av dem (transport o. l.), som ytes av offentlige bedrifter eller private bedrifter under offentlig kontroll, reguleres prisene for en stor del med sikte på kostnadsdekning. Prisene for andre personlige tjenester følger mye lønninger som fastsettes ved avtaler. Til sammen forklarer økningen i prisene på jordbruksvarer, boliger og tjenester ellers i forhold til andre priser bortimot en tredjedel av stigningen i konsumprisnivået. Resten kan vi si kommer av den felles stigning for de tre nevnte poster og andre varer.

Alt i alt er det liten grunn til å tro at de komponentene av konsumprisnivået som har hatt den sterkeste stigningen ville ha steget mindre regnet i forhold til prisnivået på andre varer, om etterspørselssituasjonen hadde vært en annen. Det avgjørende spørsmål er derfor hvilken innflytelse en begrensning av etterspørselen ville ha hatt på den felles stigning. Dette er det ikke mulig å si noe bestemt om, men vi må kunne gå ut fra at elementer av administrert prisstigning har spilt en betydelig rolle også her.¹⁴

Går vi utenom det private konsumet og ser på de andre komponentene i nasjonalproduk-

tet er det tydelig at iallfall prisnivået for den ene av dem, det offentlige konsumet, for en stor del er bestemt ved lønnsutviklingen. For bruttoinvesteringen (spesielt bygninger og anlegg) er det vanskeligere å si i hvor høy grad prisstigningen har vært bestemt av markedsforholdene. Det er ikke usannsynlig et etterspørselspress her kan ha spilt en rolle på en del områder.

Alt i alt må vi likevel kunne si at stigningen i prisene på ferdige varer og tjenester for det meste har vært en heving av administrerte priser eller en prisstigning i takt med lønningene. Spørsmålet om hvor langt prisstigningen i bunn og grunn er en følge av administrering er derfor delvis et spørsmål om hvor mye av lønnsøkningen som skyldes en oppregulering uavhengig av markeds-situasjonen. Dette gjør det nødvendig å se litt nærmere på lønnsutviklingen.

8. 4. Lønnsutviklingen.¹⁵

Det knytter seg av flere grunner stor interesse til spørsmålet i hvor høy grad lønnsutviklingen i Norge i 1950-årene har vært administrert, og i hvor høy grad den har vært et resultat av markedsforholdene. En av grunnene til det er at en administrert lønnsøkning kan fremkalle prisstigning selv om produktmarkedene har en slik struktur at administrering av prisene der ikke er mulig. Det kan skje for eksempel ved at en lønnsøkning hever tilbudskurven i et atomistisk marked og dermed skaper et etterspørselsoverskott til gjeldende pris.

En annen grunn til at drivkraften i lønnsutviklingen har spesiell interesse, er at andre priser til dels administreres i samsvar med den. Det gjelder ikke minst jordbruksprisene. For å danne seg et helhetsbilde av hva som har fått prisnivået til å stige, trenger en derfor å kjenne drivkreftene i lønnsutviklingen. Dessverre er det ikke mulig å få klarhet i dette emnet, men de opplysninger vi har kan kaste litt lys over det.

Vi har ikke noe materiale til å bedømme direkte hvor mye av lønnsøkningen som skyldes administrert (eller organisert) oppregulering og hvor mye som skyldes andre forhold. Det vi har opplysninger om er fordelingen av stigningen i den faktiske lønn (timefortjenesten) på tariffbestemte lønnstillegg og på den såkalte lønnsglidning. Data for disse størrelser siden 1953 finnes i tabell 14, som gjelder arbeidere (voksne menn) ved Norsk Arbeidsgiverforenings medlemsbedrifter.

Tabell 14. *Tariffmessig lønnsøkning og lønnsglidning for voksne menn.*

Tidsrom	Lønns- glid- ning pr. time		Herav			
	øre	pst. ¹	Tariffmessige tillegg		Lønns- glidning	
	øre	pst. ¹	øre	pst.	øre	pst.
1. kvartal 1953—1. kvartal 1954	16	3.7	—	—	16	3.7
1. kvartal 1954—1. kvartal 1955	28	6.2	ca. 12	ca. 2.7	ca. 16	ca. 3.5
1. kvartal 1955—1. kvartal 1956	25	5.2	3	0.6	22	4.6
1. kvartal 1956—1. kvartal 1957	44 ²⁾	9.1	24	4.8	20	4.0
1. kvartal 1957—1. kvartal 1958	22 ²⁾	4.0	2	0.4	20	3.6
1. kvartal 1958—1. kvartal 1959	51	8.9	37	6.5	14	2.4
1. kvartal 1959—1. kvartal 1960	26 ³⁾	4.2	9	1.4	17	2.7
1. kvartal 1953—1. kvartal 1960	212	48	87	19	125	29

¹ Lønnsøkningen er utregnet i prosent av timefortjenestene i 1. kvartal i de respektive år.

² Korrigert for inntektsforskyvning i forbindelse med overgangen til systemet med skatt av årets inntekt.

³ Eksklusive helligdagsbetaling utgjør lønnsøkningen pr. time 36 øre eller 6.0 pst., herav tariffmessig økning 19 øre eller 3.2 pst. og lønnsglidning 17 øre eller 2.8 pst.

Tabellen viser det interessante trekk at arbeiderne siden 1953 har fått mer av sin lønnsøkning utenom tariffrevisjonene enn ved dem.

Hvis vi legger avgjørende vekt på formelle kriterier, kan vi betrakte hele den tariffbestemte økningen i timefortjenesten som administrert. Det er ikke sikkert dette er det mest fruktbare utgangspunkt, men vi skal vente med reservasjonene til senere. Det vi da først og fremst må granske er bakgrunnen for lønnsglidningen.

Lønnsglidning er i virkeligheten et ganske komplisert begrep.¹⁶ Rent statistisk defineres den som forskjellen mellom stigningen i de tarifferte lønninger og i timefortjenesten. Et slikt begrep er prinsipielt sett lite tilfredsstillende. Timefortjenesten kan stige av så mange grunner, f. eks. på grunn av forskyvninger mellom grupper med ulike lønn, fordi det arbeides mer overtid eller skift med tillegg i lønnen, eller fordi tempoet i akkordarbeid går opp. Dette er forhold som fra et økonomisk synspunkt er vesentlig forskjellige fra en heving av selve «arbeidets pris», som kan oppstå ved at det gis individuelle tillegg til minstelønnsatser, eller at det settes rommeligere akkorder. Men det er ikke mulig å få skilt disse elementene fra hverandre i vanlig lønnsstatistikk. Man kan bare danne seg et skjønn over deres betydning.

Det er meget lite sannsynlig at en vedvarende lønnsglidning år etter år over et langt tidsrom i vesentlig grad kan skyldes utvidet overtid eller økt tempo i akkordarbeid. Etter en tid vil man, hvis man ikke stopper før, nå den grense som arbeidsevnen setter. Det er

derfor sannsynligvis bare i de første årene etter krigen at disse årsakene kan ha spilt noen rolle. Etter at arbeidet kom i «normal gjenge» igjen, er det grunn til å tro at lønns-
glidningen for en stor del må føres tilbake på at arbeidet på en eller annen måte er blitt bedre betalt.

Nøyaktig hvordan forandringer her kommer i stand, har vi ikke noen oversikt over. Det finnes to hovedoppfatninger om spørsmålet, en som går ut på at markedssituasjonen er avgjørende, og en som legger vekt på mer automatiske virkninger av produksjonens økning.

Etter den første skulle lønnsglidningen skyldes at arbeidsgiverne byr opp lønns-satsene i sin konkurranse om arbeidskraften. Mot dette kan det innvendes at lønnsglidningen i de enkelte fag og grupper ikke viser god nok overensstemmelse med arbeidskraftsituasjonen til at denne kan gi en tilstrekkelig forklaring.¹⁷ Spesielt legger man gjerne vekt på at lønnsglidningen i stor grad faller på akkordarbeidet. Det hevdes at når det forekommer glidning i tidlønns-satsene er den som oftest en refleks av stigningen i akkordfortjenesten, blant annet fordi det er nødvendig å unngå for store lønnsforskjeller mellom akkordarbeidere og tidlønnte i bedrifter hvor begge avlønnsingsformer benyttes.

Men det er ikke så vanskelig å finne motargumenter mot disse innvendingene. Det kan hevdes at man ikke skal vente noen perfekt overensstemmelse for de ulike grupper, fordi den institusjonelle treghet varierer; spesielt er det lett å skjønne at akkordsystemet ligger mye bedre til rette enn tidlønn for den som

vil by opp lønnen, blant annet fordi akkordfastsettelsen i svært mange tilfelle må gjøres på den enkelte arbeidsplass og til en viss grad må bygge på skjønn. Ved tidlønn kan konkurrentene lettere kontrollere om en bedrift betaler «over tariffen».

Tanken om markedssituasjonen som avgjørende lar seg altså ikke avvise så helt lett. På den andre siden kan de som regner med at lønnsglidningen i vesentlig grad er en automatisk følge av produksjonsøkningen også gi gode argumenter. De kan peke på at man, særlig ved stigende produksjon, sannsynligvis vil få lønnsglidning selv om alle eksisterende akkordsatser ble holdt fast og det ved nye prosesser ble fastsatt satser som etter vanlig opplæring ga nøyaktig samme fortjeneste i gjennomsnitt som de gamle.¹⁸ Det skjer kanskje mest av to årsaker, som ligger så nær opp til hverandre at det er vanskelig å skille dem helt.

For det første vil arbeiderne i mange operasjoner kunne fortsette å øke sin dyktighet lenge etter at den ordinære opplæringstid er forbi. Dette vil særlig gjøre seg gjeldende i en periode med rask vekst i produksjonen hvor mange trekkes inn i nye yrker. Det kan ta flere år å gjøre en mann til en fullgod industriarbeider.

For det andre foregår det i bedriftene stadig forbedringer som ikke gir anledning til forandringer av akkordsatsene. I den løpende «hverdagsrasjonalisering» er hver enkelt forbedring for liten til at man tar akkorden opp til ny vurdering, men tilsammen kan alle disse forbedringene gi merkbar økning i akkordfortjenesten. Visse felles-tiltak, som forbedret produksjonsplanlegging, kan også heve hver enkelt arbeiders resultat (under uforandret innsats). Rasjonaliseringstiltak som øker avkastningen med for eksempel 3—5 prosent over et år vil gi en etter måten kraftig lønnsglidning når de bare er mange nok eller virker over mange prosesser på en gang.

Her kan igjen representantene for det synet at lønnsglidningen er bestemt av markedssituasjonen hevde, at de tilfellene vi har nevnt ikke representerer noen fullstendig automatisk tilpasning. Når og under hvilke omstendigheter bedriftslederne vil ta opp spørsmålet om justering av akkordene vil avhenge av markedsforsholdene. Har de god tilgang på arbeidskraft og problemer med avsetningen vil de kreve justeringer av akkordene ved mindre produktivitetssendringer enn når det er knapt om arbeidskraften. Dette kan det også være noe i, men det er vel tvilsomt om momentet vil spille noen nevneverdig rolle. De konflikter som følger med forsøk på å endre satsene vil lett kunne gi langt større tap enn opprett-

holdelsen av en litt høyere sats enn den man ellers kunne gjøre seg håp om å komme fram til.

I 1958, da det var større arbeidsledighet enn tidligere i etterkrigstiden, fikk vi en lavere lønnsglidning, nemlig bare 2,4 prosent, mens gjennomsnittet for de 7 foregående årene var praktisk talt 4 prosent. Nedgangen har vært tolket som et resultat av at etterspørselspresset i arbeidsmarkedet var mindre i 1958, men den kan like gjerne forklares ved at de automatiske stigningstendenser i lønningene var mindre dette året, fordi den vanlige produksjonsstigningen uteble. Det må iallfall være en mager trøst, og vil ikke bidra til stabilitet i prisnivået at man får redusert lønnsglidningen når produktivitetsoekningen blir redusert minst like sterkt.

Vi kommer derfor neppe forbi at vi, iallfall når produksjonsvolumet vokser, under et system hvor det anvendes mye akkord vil få en viss automatisk lønnsstigning uavhengig av tariffavtalene og uavhengig om det er mangel på arbeidskraft eller ikke. Vi skulle gjerne ha visst mer om hvor stor denne komponenten er. Det har vi i dag bare svake holdpunkter for å bedømme. Men vi må kanskje kunne regne med at den automatiske stigningen alene ikke vil kunne forklare hele den glidningen vi har hatt. Den har vært på over 3½ prosent pr. år i gjennomsnitt, og skulle den i sin helhet skyldes de faktorene som automatisk skaper lønnsglidning måtte det, grovt regnet, bety at praktisk talt hele stigningen i produktiviteten (omflytningsgevinster ikke medregnet) også skyldtes disse faktorene.¹⁹ Det virker lite rimelig, men vi har ikke muligheter for å gi noen presis vurdering.

Vi må altså som et skjønn regne med at lønnsglidningen for en del kan være bestemt av konkurransen om arbeidskraft, som spesielt får anledning til å slå ut i lønnsnettakernes fortjenestenivå der hvor det anvendes minstelønn, bedriftsvis fastsatte akkorder og lignende lønnsformer. Men for en betydelig del må man også regne med at lønnsglidningen oppstår helt automatisk på grunn av selve akkordsystemet.

Det blir da mye av et skjønsspørsmål om man vil si at det er markedssituasjonen eller organisert press som står bak. Timefortjeningene av hensyn til konkurransen om nesten får anledning til å stige dels fordi arbeidskraften ikke vil gjøre noe for å hindre stigningen, og delvis fordi arbeidsgiverne må regne med å støte på organisert motstand om de tar noe slikt initiativ. Etter som det er grunn til å tro at lønnsglidning av dette slaget for en stor del vil oppstå selv om det ikke hersker mangel på arbeidskraft, er det kan-

skje rimeligst å se den som en form for administrert lønnsøkning.²⁰

For den lønnsglidning som skyldes selve akkordsystemet, vil bedriftene neppe heller ha så sterke grunner til å gjøre noe med lønningene. Lønnskostnadene pr. produktenhet holder seg konstante, slik at produktprisen kan holdes fast med uforandret fortjenestemargin. Etter som bedriftene under moderne konkurranseforhold ofte ikke tror at de kan øke salget nevneverdig ved å sette ned prisen, vil denne ordningen være lett å akseptere for dem.

Uten at vi kan angi det presist kommer vi altså ved forholdsvis enkle, formelle kriterier til at en betydelig del av lønnsøkningen siden 1953 har sitt grunnlag i den «organiserte» lønnsfastsettelse.

Hvis vi skulle forsøke å anvende det mer kompliserte prinsipp at vi regnet lønnsøkningen som organisert bare i de tilfeller hvor ikke markedssituasjonen i et hypotetisk uorganisert marked ville ha skapt en tilsvarende lønnsøkning, ville det ha vært betydelig vanskeligere å komme til noe resultat. Den situasjon som skulle danne sammenlikningsgrunnlaget, et arbeidsmarked med fri konkurranse, er så langt fra dagens virkelighet at det er praktisk talt umulig å danne seg et skjønn om hva slags lønnsutvikling man ville ha fått der.

Tenker man seg likevel at det går an å gjøre en slik sammenlikning, må man regne med at også en del av den tariffmessige lønnsøkningen kan være markedsbestemt i denne betydningen. Det vil imidlertid neppe føre fram å se på de enkelte tariffrevisjoner og forsøke

å vurdere om den samme lønnsøkning ville ha blitt skapt i et uorganisert marked. Noe av det man med sikkerhet kan gå ut fra er at utviklingen der ikke ville blitt helt den samme. Det ville for eksempel vært utenkelig at man i et slikt marked ville ha fått en samtidig overgang for alle fra 48 til 45 timers uke med likeartet lønnskompensasjon.

Problemet er ikke om de to former for tilpassing ville ha gitt nøyaktig den samme utvikling, men om lønnsstigningen i store trekk ville ha blitt den samme. Hvis man vil gi seg til å spekulere over det, må man også ta hensyn til muligheten av at lønnsnivået kunne ha steget raskere enn det har gjort, og at den organisasjonsmessige stigning vurdert i forhold til «frikonkurransealternativet» har vært negativ. Etter som det til sine tider har vært tydelig mangel på arbeidskraft over store deler av landet, er det ikke urimelig å tenke seg at hele systemet med organisasjonsmessig fastsatte lønnsatser, som bare vurderes periodevis, kan ha gitt mer stabilt lønnsnivå enn det vi ville ha fått om organisasjonene ikke hadde vært der.²¹ For at det skal være tilfelle må en kunne forutsette at ikke lønsmottakerne så å si får igjen ved lønnsglidning det de ikke klarer å få ved tariffoppgjørene. Hvis det vi har sagt om lønnsglidningen foran er riktig, er det imidlertid liten grunn til å vente noen fullstendig utlikning mellom de to størrelser innenfor en gitt ramme.

Om stigningen i lønnsnivået faktisk har vært mindre i perioden 1953—1960 enn den ville ha vært uten organisasjonenes dominerende stilling i markedet, er det ikke mulig å vurdere med det kjennskap vi har til forholdene. Det skyldes kanskje først og fremst at vi vet så lite om hvordan sammenhengen mellom lønningenes stigningshastighet og etterspørselssituasjonen er i et «fritt» arbeidsmarked. (Se dog avsnitt 6.4).²²

Sammendrag I.

Kapittel 9. Vanskeligheter ved å opprettholde stabilt prisnivå under full sysselsetting.

En gjennomgåelse av prishistorien viser at det stadig har vært problemer ved å opprettholde et stabilt prisnivå. Det har vært tilfelle enten det har hersket full sysselsetting eller ikke. Bevegelser i prisnivået kan bli satt i gang av så mange årsaker, og det synes ikke å være noen nødvendig betingelse at samlet etterspørsel er så høy at alle blir sysselsatt.

I fremstillingen foran har vi måttet gå inn på flere former for prisstigning. Vi skal nå forsøke å summere opp de viktigste synspunkter på de problemer ved opprettholdelse av stabilt prisnivå, som knytter seg nær til det at man har full sysselsetting. Vi skal først drøfte problemene generelt og deretter se på de spesielle forhold som spiller en viktig rolle i vårt land. For enkelhets skyld skal vi bare

tale om stigning i prisnivået, men tilsvarende synsmåter kan for en stor del gjøres gjeldende også for en nedgang.

Vi kan regne med at det er tre ting som kan få prisnivået til å gå opp:

(a) et (positivt) etterspørselsoverskott for økonomien som helhet;

(b) en oppregulering av priser fra monopolistiske bedrifters og økonomiske sammenlutningers side, eller kortere, en administrert prisheving;

(c) ytre skift i prisnivået.

Av disse drivkreftene kan den siste sees på som uavhengig av sysselsettingssituasjonen, selv om dens gjennomslagskraft kanskje i noen grad avhenger av de indre etterspørselsforhold. Selv om den kan være den viktigste

årsak til prisstigning, faller den på siden av det sentrale problem for denne utredning. Vi skal derfor ikke gå nærmere inn på den.

I hvor høy grad en administrert prisheving er avhengig av markedsforholdene rår det mye uenighet om. Men det er sannsynlig at de krefter som står bak en slik prisstigning gjør seg sterkest gjeldende når etterspørsel og sysselsetting er høye. Det er av den grunn nødvendig å behandle dem her.

Det er likevel i forbindelse med et etterspørselsoverskott at sammenhengen mellom prisnivåendringer og sysselsetting melder seg klarest. Det er derfor best å begynne oversikten med slike prispåvirkninger.

Virkemåten til et etterspørselsoverskott har vi en viss forståelse av i et samfunn hvor det hersker fri konkurranse mellom et stort antall økonomiske enheter. Under slike forhold må en for høy etterspørsel nødvendigvis fremkalle prisstigning. Det synes også rimelig å definere begrepet etterspørselsoverskott slik at det blir det eneste som kan få prisnivået til å stige i en økonomi av dette slaget. Om vi levde i et samfunn med fullstendig fri konkurranse ville vi derfor ikke ha noe annet problem ved å holde stabilt prisnivå under full sysselsetting enn å passe på at etterspørselen ble akkurat passe stor til at alle ble sysselsatt. Den måtte ikke bli større for da ville prisene stige, men heller ikke mindre, for da ville noen bli arbeidsløse.

Om dette ville være noen lett oppgave og om systemet i praksis ville vise noen høy grad av stabilitet, kan nok være et stort spørsmål. Sammenhengen mellom stabilitet i prisnivået og full sysselsetting i et slikt samfunn er likevel i prinsippet grei. Full sysselsetting betyr at det må være tilstrekkelig etterspørsel etter arbeidskraft. Det vil si at etterspørselsoverskottet må være positivt eller lik null; et negativt etterspørselsoverskott betyr arbeidsløshet. Stabilt prisnivå betyr, som en første tilnærming, at det ikke må være etterspørselsoverskott. De to mål skulle derfor være forenlige ved at etterspørselsoverskottet konsekvent holdes lik null.

Når oppgaven for den økonomiske politikken av sysselsettingshensyn er å unngå et tilbudsoverskott (det vil si negativt etterspørselsoverskott) for arbeidskraft er det likevel, med den presisjon som styringen av økonomien har, grunn til å tro at man iallfall til enkelte tider vil få et positivt etterspørselsoverskott i arbeidsmarkedet. I et samfunn med fri konkurranse i arbeidsmarkedet vil dette trekke prisen på arbeidskraft oppover. Under konstante produksjonsforhold vil en slik oppgang i arbeidslønnen dra med seg produktprisene. (Når produktiviteten stiger er dette derimot ikke

nødvendig. Problemene i forbindelse med produktivitetendringer skal vi imidlertid vente litt med.)

Også når vi ikke har fri konkurranse, men forskjellige former for konkurranse-reguleringer eller monopolisme vil et etterspørselsoverskott kunne virke på prisene. Det som skiller slike tilfeller fra frikonkurransen er at prisendringene nå ikke lenger kommer som en automatisk prosess, men som en bevisst tilpasning til endrede markedsforhold. Prisstigningen er ikke lenger uomgjengelig nødvendig for at markedet i det lange løp skal kunne fungere. Det er tvertimot fullt mulig å forestille seg at prisene holdes fast under en betydelig stigning i etterspørselen. Om, og i hvilken grad, dette faktisk vil skje, avhenger av hvordan de enkelte økonomiske enheter opptrer. Det finnes så mange ulike former av dem at det er vanskelig å si noe generelt om spørsmålet. Det er imidlertid ikke utenkelig at prisene under markedsformer som gir mulighet for administrering i mange tilfeller vil reagere langsommere på et etterspørselsoverskott enn prisene i et frikonkurransemarked.

På den andre siden gir slike administrerte markeder muligheter for prisstigning selv om det ikke finnes noe etterspørselsoverskott. I en del av dem, nemlig de som kan forklares ved det vanlige skjema for monopolistisk pristilpasning, vil slike spontane prishevninger kanskje ikke spille noen stor rolle. Monopolistiske foretak må forutsettes å tilpasse seg de herskende etterspørselsforhold. Deres spesielle betydning for prisstigningstendensene ligger i at de sannsynligvis ofte ikke reagerer umiddelbart på et etterspørselsoverskott. De kan for eksempel vente for å se om det er uttrykk for et permanent skift i etterspørselen. Når de hever prisen er det imidlertid fordi de regner med å ha rettet mot seg et etterspørselsoverskott i den forstand at de kan få større inntekt ved å ta høyere pris. Det som skiller dem fra frikonkurransemarkedet på dette punkt er altså at prisøkninger ikke kommer samtidig med at etterspørselen går opp.

I markeder hvor det er etablert sammenslutninger vil det derimot ofte være slik at medlemmene både under ett og hver for seg vil kunne tjene på en organisert oppregulering av prisen. Når en slik sammenslutning sees isolert, er det selvsagt snevre grenser for hvor langt den vil finne det hensiktsmessig å sette opp prisen i forhold til den pris som ville ha vært etablert under uorganiserte forhold. Når denne grensen først er nådd vil en videre oppregulering av prisen avhenge av et skift i etterspørselen (eller av et negativt skift i tilbudet).

Det avgjørende poeng her er imidlertid at det ikke behøver å finnes noe etterspørselsoverskott for at prisen skal bli satt opp. Det kan være nok til å få organiserte grupper til å sette opp prisen at etterspørselen er høy, selv om den er mindre enn det som skulle til for å avta hele det kvantum tilbyderne ønsker å avsette til denne prisen. Dette forholdet kan gjøre det problematisk å nå full sysselsetting under opprettholdelse av stabilt prisnivå selv om man klarer å styre etterspørselen så fint at det ikke blir noe etterspørselsoverskott.

På den andre siden er atferdsmønsteret for en konkurranseregulerende sammenslutning ikke noe som er gitt en gang for alle. Sammenhengen mellom etterspørselssituasjonen og tiltak for å heve prisene er ikke klar og entydig, og den kan tenkes påvirket på mange måter.

Det kan endatil tenkes at den administrerte pris blir holdt fast selv om det hersker etterspørselsoverskott, fordi sammenslutningen av en eller annen grunn finner det hensiktsmessig. Det vil imidlertid ofte være store problemer med å hindre prisstigning i slike tilfelle ved å holde tilbake en organisert oppregulering, blant annet fordi så mange sammenslutninger, uttrykkelig eller som følge av sedvane, virker som minsteprisordninger. Da vil et etterspørselsoverskott kunne føre til stigning i de faktiske priser enda om de avtalte blir holdt fast. Når det ikke er så stor etterspørsel at en kan tale om overskott, har derimot en påvirkning for å hindre oppregulering sjanser for å bli effektiv.

I det moderne samfunn finnes de forskjellige former for markeder blandet sammen. Dette gjør det vanskelig å finne fram til hensiktsmessige virkemidler. Mens det på noen felter er tilpasningen av etterspørselen som er avgjørende for om prisene skal holde seg stabile, kan dette være utilstrekkelig på andre.

Det kan derfor også være slik at begge de tankeretninger vi finner i diskusjonen om etterkrigstidens prisstigning kan ha delvis rett, både den som legger avgjørende vekt på et etterspørselspress og den som bygger vesentlig på administrert eller organisert oppregulering av priser og kostnader. Det er imidlertid vanskelig å si «hvor mye rett» hver av retningene har.

Problemet med å skille fra hverandre de forskjellige former for påvirkninger blir spesielt påtrengende i arbeidsmarkedet med dets sammenblanding av kollektivt og individuelt avtalte godtgjørelser. Vi så foran at om det hersket frikonkurranse ville vi måtte regne med en tendens til pris- eller lønnsstigning fordi det neppe ville være mulig å unngå tidvise

etterspørselsoverskott. Når markedet er organisert på begge sider er det mulig at denne mekanismen blir satt mer eller mindre ut av kraft. Hvis det er tilfelle blir betydningen for sammenhengen mellom full sysselsetting og prisutvikling av tidvise etterspørselsoverskott redusert. Men det er mye som tyder på at organisasjonenes muligheter for sentralisert styring av lønnens høyde er underlagt sterke begrensninger. Alt i alt kan det kanskje likevel være grunn til å tro at selve den organisasjonsdominerte markedsformen som vi har i arbeidsmarkedet, gjør at lønningene er mer stabile overfor et etterspørselsoverskott enn om man hadde hatt full frikonkurranse. Sikkert kan vi likevel ikke si dette, fordi vi mangler noe å sammenligne med.

Til gjengjeld vil det kunne bli øvd press fra organisasjonenes side for å få hevet lønningene også når det ikke er noe etterspørselsoverskott. I vårt land er det riktignok motstående organisasjoner, slik at organisert press for å få hevet lønningene blir møtt med organisert motstand. Dette kan i og for seg gi en regulering av ferdigvareetterspørselen som middel til å holde prisnivået stabilt, større betydning, fordi bedriftene da blir mindre villige til å gå med på lønnsforhøyelser. Men det er ikke noe som tyder på at det eksisterer noen korrespondanse mellom det uorganiserte og det tosidig organiserte marked, slik at den etterspørselssituasjon som skaper en viss lønnsstigning (pr. år f. eks.) i det ene gir nøyaktig samme stigning i det andre. Ut fra forskjellige erfaringer må vi kunne gå ut fra at det gjennomgående vil være en tendens til oppadministrering av lønningene selv om ikke all arbeidskraft er sysselsatt.

Hvis vi tar som gitt at lønningene vil bli regulert oppover når det er full sysselsetting, og kanskje også bli trukket opp av tidvis etterspørselsoverskott i arbeidsmarkedet, er det klart at vi ikke kan få et stabilt prisnivå om produksjonsforholdene er konstante. Det avgjørende spørsmål blir derfor om tendensene til lønnsøkning kan bli absorbert av produktivitetsøkningen slik at produktprisnivået holder seg konstant.

Dette er ikke lett å avgjøre. En ting som vi kan si med sikkerhet er at uten økning i produktiviteten vil det neppe være mulig å få holdt prisnivået stabilt under full sysselsetting. Men om produktiviteten stiger må vi også spørre om ikke denne økningen skaper en selvstendig tendens til stigning i lønningene, altså om ikke den helt eller delvis «spiser opp seg selv». Det er behov for grunnligere analyser av dette problemet.

Ut fra de holdpunkter vi har i dag kan det imidlertid være rimelig å regne med at en

produktivitetsøkning ved siden av en viss automatisk lønnsstigning kan gi mulighet for å absorbere en stigning i lønningene oppstått på annen måte under konstante produktpriser. Hvis det er tilfelle blir spørsmålet om forening av full sysselsetting og stabilt prisnivå et kvantitativt spørsmål. Problemet blir om produktivitetsøkningen (etter fradrag av den økning i kapitalkostnader m. v. som den fører med seg) er tilstrekkelig til å dekke lønnstigningen.

Her er forholdet at vi kan ha en noenlunde precis oppfatning av hvilken produktivitetsøkning det er rimelig å vente i en økonomi med jevn produksjonsutvikling. Den lønnsøkning vi må vente under full sysselsetting er det mye vanskeligere å danne seg et skjønn om. Vi må regne med at en del, for noen perioder en betydelig del, av den lønns- (og pris-) stigning vi har hatt i etterkrigstiden ikke er bestemt av sysselsettings situasjonen alene. Denne perioden gir derfor ikke særlig gode holdepunkter for en bedømmelse av spørsmålet. Hvor langt erfaringene fra eldre tider kan gi grunnlag for vurdering av sammenhengen mellom sysselsetting og lønnsstigning, er vanskelig å avgjøre. De beregninger som er gjort må oppfattes som interessante eksperimenter mer enn som ferdige svar. De gir likevel grunn til å tro at lønnsstigningen under full sysselsetting når ikke spesielle forhold gjør seg gjeldende, er av noenlunde samme størrelsesorden som produktivitetsøkningen. Om den gjennomgående kanskje er litt høyere, og om lønningene på grunn av økt kapitalintensitet ikke helt kan følge produktiviteten pr. sysselsatt under et stabilt prisnivå, vil lønnspresset neppe resultere i mer enn en ganske moderat prisstigning.

Det vi nå har sagt skulle tyde på at man ikke vil kunne hindre prisstigning ved tiltak som fører til at produktivitetsøkningen går ned. Tvertimot kan det synes som man burde stimulere til sterkest mulig stigning i produktiviteten. Det problematiske ved slike konklusjoner er at tiltak som påvirker produktivitetsutviklingen gjerne samtidig betyr endringer i etterspørselen. Det eneste man kan si med ganske stor sikkerhet er at uten produktivitetsøkning vil sjansene for å få et stabilt prisnivå i alle fall være små.

De sammenhenger og problemer vi nå har behandlet er de sentrale for bedømmelsen av mulighetene for å holde et stabilt prisnivå under full sysselsetting. De er imidlertid ikke de eneste. For det første er lønningene ikke de eneste priser som er gjenstand for en mer eller mindre vilkårlig regulering. Og for det andre finnes det spesielle forhold i en moderne

økonomi som kan bidra til å gi produktprisnivået et puff oppover.

Når vi hele tiden har snakket om lønnsøkning som avgjørende for prisstigningen, kunne vi like godt ha utvidet begrepet til å gjelde alle faktorpriser som reguleres ved avtaler. Lønn i vanlig forstand er bare en del av disse faktorprisene, om enn den største delen. Ved siden av lønningene er det spesielt jordbruksinntektene som er regulert ved avtaler. Her gjelder avtalene direkte fastsettelse av prisene, men de grunnleggende synspunkter på mulighetene for å opprettholde stabile priser blir de samme som for lønnsfastsettelsen.

Dette at det eksisterer flere grupper som hver for seg har muligheter for å presse opp sine inntekter kan skape spesielle vansker for opprettholdelsen av et stabilt prisnivå. Det kan innenfor hver av gruppene herske en sterk oppfatning av at dens inntektsnivå burde heves i forhold til de andre gruppenes. I en situasjon hvor gruppene hver for seg presser på for å få høyere inntekt er mulighetene for å holde prisnivået stabilt sannsynligvis mindre enn om man hadde etablert en alminnelig god tatt paritet gruppene i mellom, og oppgaven bare var å skaffe alle grupper en parallell inntektsøkning.

Selve fordelingskampen skaper altså mangel på stabilitet for prisnivået. Dette gjelder etter alt å dømme ikke bare mellom organiserte grupper med forskjellig inntektsform, som lønsmottakere og jordbrukere. Den samme tendensen kan gjøre seg gjeldende mellom grupper av lønsmottakere innbyrdes. Også presset for å få hevet lønninger og andre arbeidsinntekter i sin alminnelighet kan sees som et utslag av denne kampen, et forsøk på å endre fordelingen mellom lønsmottakere og bedriftseiere.

Ved siden av tendensen til etterspørselsoverskott og de organiserte forsøk fra forskjellige gruppers side på å bedre sine inntektsforhold er det, som nevnt, enkelte strukturelle forhold i økonomien som kan gi prisnivået en tendens til å bevege seg oppover.

Ett av de forhold som har vært trukket fram er dette at skift i etterspørselen kan føre til prisstigning selv om etterspørselen totalt sett ikke er større enn produksjonen ved full sysselsetting. Prisene vil stige på de områder hvor etterspørselen går opp, men på grunn av motstand mot prisnedsettelser vil de ikke gå ned på de områder hvor etterspørselen tar av.

Hvor mye dette betyr er ikke lett å vurdere. Når det gjelder minsteprisordninger er det ganske visst rimelig å tro at prisenes treghet nedover er større enn treghet den andre veien. Dette gjelder kanskje særlig avtalte lønning

ger. (Gjennomsnittslønnen kan derimot tenkes å gå noe ned gjennom en «negativ lønns-gliding», selv om det vel er mange hindringer også for en slik utvikling.) Om den treghet som alminnelig monopolistisk prisfastsettelse fører med seg virker bare i én retning, kan derimot være tvilsomt. Det kan tenkes at det er den alminnelige treghet i monopolistiske priser som, sammen med det forhold at markeds-situasjonen ikke har øvd press til å sette ned prisene, har fått mange til å tro dette.

Et beslektet fenomen til den antatte stigning i prisnivået ved endring av etterspørsels sammensetning er den prisstigning som sies å følge av ulikheter i produktivitetsutvikling. Man går da ut fra at lønningene i de næringer hvor produktivitetsøkningen er raskest stiger i takt med disse næringers produktivitet. Av forskjellige grunner, blant annet press fra organisasjonenes side, må andre næringer følge med. Dermed stiger lønningene sterkere enn produktiviteten i disse næringene, og de må heve sine priser.

Holdbarheten av en slik forklaring kan diskuteres når det ikke finnes noe etterspørsels-overskott for arbeidskraft. De næringer som har størst produktivitetsøkning skulle ikke da ha noe behov for å heve lønningene så sterkt for å trekke til seg arbeidskraft eller holde på den de har. Hvis det derimot hersker merkbar knapphet på arbeidskraft, kan det tenkes at prisreaksjonene nettopp tar den formen at bedriftene «bruker» en vesentlig del av produktivitetsøkningen til å by opp lønningene.

En spesiell form får prisvirkningene av ulikheter i produktivitetsutvikling når lønningene i de næringsgrenene hvor produktiviteten stiger raskest er fastsatt som akkord-lønn. Ved at man der så å si automatisk får en økning i lønningene som for en stor del følger stigningen i produktiviteten, får andre grupper grunnlag for krav om tillegg.

Som en siste spesiell drivkraft i prisstigningen kan nevnes den tendens vi har hatt gjennom 1950-årene til stigning i prisene på tjenester i forhold til vareprisene. Det er uvisst om den er uttrykk for ulikheter i produktivitetsutvikling mellom vareproduksjon og tjenesteproduksjon, eller om den vesentlig er en forsinket justering av tjenestepreisene til et høyere vareprisnivå. Det er mye som taler for at det siste forklarer en del av stigningen. Enkelte tjenester fremstilles riktig nok med omtrent konstant produktivitet, slik at deres priser følger det alminnelige lønnsnivå. For andre derimot er situasjonen sannsynligvis at de får sine priser fastsatt på grunnlag av kostnadene med et betydelig innslag av historiske kapitalkostnader. Det kan derfor være håp om at stigningen i prisene

på tjenester vil bli mindre av et problem for prisnivåets stabilitet i fremtiden enn den har vært i det siste ti-året.

Det vi hittil har behandlet i dette sammen-draget er de generelle forklaringer på prisstigning. De vil kunne gjelde for en økonomi som ikke er utsatt for avgjørende prispåvirkninger utenfra. For verdensøkonomien under ett, eller for deler av den som kan betraktes som en økonomisk enhet, kan slike forklaringer være tilstrekkelige. Når vi ser på et land som Norge for seg, er det derimot nødvendig å ta spesielt hensyn til de påvirkninger på prisnivået som skyldes forbindelsene med utlandet.

Så lenge et land holder faste valutakurser vil dets prisnivå bli delvis påvirket fra utlandet. Dette gir seg dels utslag i at prisnivå-forskyvninger utenlands forplanter seg til det indre prisnivå. Siden denne påvirkningen i stor utstrekning vil gjøre seg gjeldende enten det hersker full sysselsetting innenlands eller ikke, skal vi ikke gå nærmere inn på den her. Det eneste vi behøver å si i den forbindelse er at vi på grunn av de generelle sammenhenger vi har gjengitt foran, kan ha grunn til å vente en viss stigning i prisnivået i utlandet om man der fortsatt holder en høy sysselsetting.

Påvirkning utenfra har imidlertid også betydning for hvor langt de indre krefter kan påvirke prisnivået. Verken et indre etterspørsels-overskott eller et organisert press på faktorprisene vil ha de samme konsekvenser når adgangen til import til faste priser står åpen, som når økonomien er uten en slik «utjevning-mekanisme».

Om alle varer og tjenester kunne importeres til faste priser er det uten videre klart at disse indre kreftene ikke ville ha noen som helst direkte innflytelse på det indre produkt-prisnivået. Et etterspørsels-overskott ville vise seg bare som et tilsvarende importoverskott. En oppregulering av faktorprisene ville på den andre siden bare slå ut i høyere kostnadsnivå innenlands. Dette siste ville si at konkurranseevnen ble redusert, et forhold som kunne føre til arbeidsløshet, men ikke til høyere produktpriser så lenge valutakursene ble holdt fast.

Når ikke alle varer og tjenester fritt kan passere inn og ut av landet, blir bindingen til det utenlandske prisnivå mindre direkte og mindre effektiv. Men rent generelt kan en nok gå ut fra at jo større del av produksjonen som får sine priser fastsatt utenfra, enten fordi den eksporteres til gitte priser eller fordi de samme (eller nært konkurrerende) produkter kan importeres, desto mindre rolle spiller

indre krefter for produktprisinivået under faste valutakurser.

Dette betyr at vi fra et prisnivåsynspunkt ikke behøver å legge den samme vekt på den indre etterspørsel som i land hvor samkvem med utlandet spiller en mindre rolle. Helt uten betydning er den likevel ikke på noen måte, for det finnes områder hvor et etterspørselsoverskott iallfall for en tid vil kunne trekke opp prisene.

En annen sak er at man av andre grunner ikke alltid kan ta lett på et etterspørselsoverskott. Hvis det fører til et større valutaforbruk enn man kan få dekket vil det være nødvendig å gripe inn overfor det, men det er en sak som ikke direkte har noe med prisnivået å gjøre.

En indre oppregulering av faktorprisene vil, i likhet med et etterspørselsoverskott, ikke kunne slå direkte ut i prisnivået for de varer og tjenester hvis priser er gitt utenfra. En slik autonom heving av kostnadsnivået vil derimot kunne svekke konkurranseevnen så mye at man ikke får full sysselsetting. Riktigere uttrykt blir situasjonen kanskje at man ikke makter å holde full sysselsetting uten et etterspørselsoverskott og dermed importoverskott.

Men for å få bort importoverskottet har man i dette tilfellet den utveien å gjenopprette tilstrekkelig konkurranseevne ved å heve valutakursene. Sjansene vil derfor alltid være store for at en kostnadshevning vil bli overført til ferdigvareprisene. Det er derfor kanskje ikke noen grunn til å gjøre forskjell på en økonomi med og en uten konkurranse utenfra, når det gjelder betydningen av tendenser til oppregulering av faktorprisene. Den viktigste forskjellen ligger i de ulike utslag av et etterspørselsoverskott.

Etter denne gjennomgåelsen av sammenhengen mellom full sysselsetting og tendenser til prisstigning kan vi kort summere opp det generelle resultatet slik: Det er ingen ubetinget nødvendighet for prisnivået å stige fordi om arbeidskraften utnyttes fullt ut. Men med det system vi har for fastsettelsen av priser og inntekter, og med de virkemidler myndighetene rår over, vil sjansene være store for at man ikke hele tiden makter å holde prisnivået stabilt.

Det er derfor rimelig å spørre tilslutt: Hva betyr det for samfunnet at prisnivået går opp? Og hvilken betydning har det om en prisstigning er rask eller langsom?

Prisstigning kan for det første bety noe for inntekts- og formuesfordelingen. Disse virkningene kommer vi inn på i neste kapittel. Men kan prisstigningen også bety noe for

samfunnet som helhet? Dette siste spørsmålet er det med det vi vet i dag vanskelig å gi noe bestemt svar på. Vi må nøye oss med noen korte refleksjoner. Det er da nødvendig å holde klart for seg at problemet gjelder en generell prisstigning. At en indre kostnadsstigning under faste valutakurser kan føre til en vanskelig realøkonomisk situasjon når prisnivået ute ikke stiger tilsvarende, skulle uten videre være klart.

For det første må vi da peke på at om prisstigningen følger av at vi har full sysselsetting er den også under rådende forhold en forutsetning for denne. Det nytter lite å si at stabile priser vil gi mer effektiv utnyttelse av ressursene, for stabilt prisnivå og full sysselsetting er da ikke noen oppnåelig kombinasjon. Det man må velge mellom er i tilfelle på den ene siden en situasjon med full utnyttelse av arbeidskraften hvor prisnivået stiger, på den andre siden en situasjon hvor ikke all arbeidskraften er utnyttet, men den som er sysselsatt til gjengjeld disponeres mer effektivt, og hvor prisnivået samtidig er stabilt. Etter det vi har sett er det rimelig å regne full sysselsetting som ensbetydende med størst mulig produksjon, og da kan ikke det at prisnivået er stigende bety noe øyeblikkelig tap for samfunnet som helhet.

Man må her holde klart fra hverandre en langsom prisstigning som følger av at ressursene utnyttes fullt, og en prisstigning som er så sterk at den etter hvert drives fram av spekulasjon i prisutviklingen, slik tilfelle har vært under «klassiske» inflasjoner. Under en utvikling av det siste slaget kan omsetningsforholdene bli så desorganiserte at sysselsettingen blir mindre enn full og utnyttingen av produksjonsfaktorene også på andre måter mindre effektiv. Folks syn på prisstigningen er for en del blitt forkludret ved at man på grunn av den ukritiske bruk av ordet inflasjon blander sammen en langsom, en kunne nesten si «normal», prisstigning med de voldsomme priseksplosjoner.

Om en langsom prisstigning, eller den situasjon som skaper prisstigning, har noen skadelige virkninger for samfunnet som helhet gjør de seg altså neppe gjeldende med en gang. Spørsmålet blir da om prisstigningen vil få virkninger i fremtiden.

En ganske vanlig oppfatning er at en situasjon med stigende prisnivå vil føre til at veksten i produksjonen blir mindre enn den ellers ville ha blitt (eller at det koster mer enn det behøve i form av kapitalinvestering å oppnå en gitt vekst). Slike problemer trenger en dypere analytisk behandling enn de hittil har fått. På det nåværende trinn kan vi ikke gjøre mer enn å vise til at det neppe er noe i de

historiske erfaringer som tyder på at den økonomiske veksten har gått langsommere under perioder med vedvarende langsom prisstigning enn i perioder med stabilt eller fallende prisnivå.

En annen oppfatning går ut på at veksten også gjennom lang tid kan holde et høyt nivå samtidig med at prisene stiger, men at man før eller senere må få et sammenbrudd. En prisstigning må etter hvert gå stadig raskere og en gang i fremtiden gå over i en rask inflasjon med sammenbrudd for penge-systemet og realøkonomiske skadevirkninger.¹ Tanken om at prisnivåets veksthastighet (og med det er det rimelig å mene dets prosentvise veksthastighet) ikke

kan holde seg konstant gjennom lengre tidsrom, er det imidlertid vanskelig å finne støtte for i historien.

I det hele tatt er det når man ser hvor lite klare lærdommer de historiske erfaringer gir, bemerkelsesverdig med hvilken skråsikkerhet det kastes fram påstander om de skadelige eller gagnlige virkninger av prisstigning.² I virkeligheten har vi ikke noen sikre holdpunkter for at det vil gjøre noen vesentlig forskjell, verken på kort eller lang sikt, om vi har full sysselsetting med stabilt prisnivå eller full sysselsetting med et moderat stigende prisnivå. Men det første alternativet kan det altså under moderne forhold være vanskelig å nå fram til.

DEL II.

Kapittel 10. Valg mellom stabilt prisnivå og andre mål.

Drøftingen av de faktiske sammenhenger mellom sysselsetting og prisnivå har vist at vedvarende høy sysselsetting kan føre til en tendens til stigning i prisnivået. Når det er tilfelle er det nødvendig å diskutere hva man skal legge mest vekt på å få i stand: full sysselsetting eller stabilt prisnivå, og hva man kan gjøre for å motvirke ulempene ved at det ene av, eller kanskje begge, målene ikke blir nådd helt ut.

Vi står her overfor valg mellom alternative tilpasninger. Slike valg er en politiske oppgave. Det finnes ikke noen løsning som vi på rent saklig grunnlag kan si er riktig eller gal. Vi skal derfor ikke i denne utredningen gå inn for et bestemt alternativ. Hensikten med dette og de neste kapitlene er ikke å anbefale en bestemt løsning, men å legge materialet til rette for at valget skal kunne treffes på et rasjonelt grunnlag.

10.1. Egenverdien av stabile priser.

Det skulle være lett å se at om stabilitet i prisnivået har en verdi for menneskene, må det være på en annen måte enn de realøkonomiske goder har det. Slike goder går direkte inn i den enkeltes forbruk, og bestemmer det økonomiske velferdsnivå. Men den enkeltes velferd vil avhenge av en rekke andre forhold, som ikke kommer inn i den økonomiske analyse. Et ønske om stabil pengeverdi kan for eksempel ha sin rot i en forestilling om at det er en nasjonal skam at pengeverdien synker (men en god ting at den stiger!). Slike ideer kan gi prisnivået en egenverdi som økonomisk mål. Fra et økonomisk synspunkt er dette noe man eventuelt må godta som et faktum. Det samme må man gjøre om motviljen mot prisstigning skyldes andre årsaker, som for eksempel rett og slett at «folk er lei av prisstigningen».

Den uvilje som måtte ligge bak en slik innstilling hos folk i sin alminnelighet er det riktignok vanskelig å finne noe fornuftig grunnlag for. Den beror vel i mange tilfelle på det enkle forhold at med en gitt inntekt vil det være hyggeligere å leve jo lavere prisene er. Men dette elementære privatøkonomiske faktum er fullstendig uten betydning når en ser saken i samfunnsøkonomisk målestokk, for

med gitt produksjon vil inntektsnivået for samfunnet som helhet følge prisnivået.

Et spesielt synspunkt som har vært satt fram som grunn for å gjøre stabilt prisnivå til et mål i seg selv er hensynet til pengenes rolle som verdimåler. Man oppfatter pengeenheten som analog, eller iallfall delvis analog, med andre måleenheter. En krone er et mål for «verdi» på samme måte som meter er et mål for lengde. Men om kronen stadig endrer seg i verdi blir den ubrukelig som måleenhet¹.

Som motiv for en samfunnsøkonomisk politikk fortjener dette synet neppe større oppmerksomhet. Pengene er et hjelpemiddel i det økonomiske liv, og må styres med ut fra hensynet til deres økonomiske funksjoner. Skal man regulere deres verdi, målt i varer, må det være rimelig å gjøre det på en slik måte at økonomien fungerer best mulig etter en eller annen norm. Skulle man ut fra slike hensyn komme til at det ikke var fordelaktig å holde et konstant prisnivå, ville det neppe være riktig å la ønsket om en konstant verdimåler få noen innflytelse på hvilken vei man skulle følge. Man må da finne fram til en annen målestokk enn pengeenheten til enhver tid. Gjennom indeksberegninger kan man ordne dette like lett som man kan regne ut om pengeverdien er konstant uttrykt i varer². Hensynet til pengene som målestokk har da heller ikke spilt noen større rolle i ordskiftet om pengepolitikkenes mål.

Det kan neppe rettes noen helt avgjørende innvending mot at man uten å begrunne det økonomisk gir stabilt prisnivå en fremskutt stilling blant målene, men det er ikke vår oppgave å drøfte ikke-økonomiske begrunnelser her. Det er derimot rimelig å vente at de som legger vekt på andre grunner enn de økonomiske, også vurderer de økonomiske konsekvenser av å gi målet for pengeverdien så stor vekt og tar hensyn til hva det eventuelt kan koste samfunnet å holde en stabil pengeverdi.

10.2. Synspunkter på statens plikt til å skape en stabil pengeverdi.

Praktisk talt til alle tider har ordningen av pengevesenet vært en statssak. Pengeverdien, regnet i varer er imidlertid en ting som angår

de enkelte borgere på samme måten som andre sider av statens virksomhet, som rettsåndhevelse, adgang til frimodige ytringer om statsstyret, og så videre. Synet på ordningen av pengevesenet vil derfor avhenge av hvilket syn en har på forholdet mellom de enkelte borgere og staten.

Om dette finnes det i dag mange forskjellige meninger. De herskende ideer i noen stater avviker sterkt fra de som gjelder andre steder. Og innenfor hvert idé-kompleks finnes en rekke ulike avskygninger. De enkelte idé-tradisjoner har også vært i stadig endring. Det ideologiske grunnlaget for statsopfatningen i verdens parlamentariske demokratier har således endret seg ikke så lite i de siste menneskealdrene. Men dette er ikke noen klart opptrukket utvikling, for hele tiden har ulike synsmåter eksistert side om side.

For et samfunnssyn som antar at det eksisterer et slags gjensidig kontraktsforhold mellom stat og individ, kan det være rimelig å regne opprettholdelsen av en stabil pengeverdi som en plikt for staten. Grunnidéen måtte være at borgerne har overlatt staten en enerett til fremstilling av betalingsmidler, og at staten på sin side da må være forpliktet til å gi borgerne et betalingsmiddel som på en eller annen måte har en stabil verdi. Det ville da være rimelig å gi det en fast verdi i forhold til det borgerne ellers ville ha brukt som betalingsmiddel. I vår kulturkrets ville det sannsynligvis ha vært de edle metaller. En stabil pengeverdi regnet i varer i sin alminnelighet var av tekniske grunner en umulighet på den tid da disse idéene var ledende.

Historisk har idéen om en slik gjensidig rett og forpliktelse mellom stat og borger ikke noe grunnlag. Man kom derfor også tidlig bort fra denne tankegangen og fram til et syn som nærmest gikk ut på følgende: Det ligger til statens organer å regulere forholdet mellom borger og statsmakt. Men for å hindre vilkårlighet i utøvelsen av statsmakten må dette skje gjennom klart opptrukne rettsregler, som binder ikke bare borgerne, men også statens utøvende organer. Sammen med denne rettstatsidé gikk også den liberalistiske tankegang at borgerne så vidt mulig skulle stå fritt i sine handlinger, og at det skulle være minst mulig av regler som begrenset deres handlefrihet, i alle fall på det økonomiske området.

Av dette synet følger ikke i og for seg noen plikt for staten til å holde en stabil pengeverdi. Det følger bare at ordningen av pengevesenet, så langt det er mulig, skal være fastlagt ved regler som binder de ansvarlige organer. Den enkelte borger skal alltid vite

hvilke rettigheter han har når det gjelder penger og pengefordringer. Spesielt bør det reelle økonomiske innhold av hans mellomværende med staten og dens organer være fast.

I det forrige århundre ble seddelbanksystemet utviklet nettopp etter slike retningslinjer. Reglene om gullveksling og gullinnløsning, om grenser for seddelutstedelsen og så videre var utslag av dette synet. Tanken bak hele systemet var at det diskresjonære skjønn i ledelsen av pengevesenet skulle spille den minst mulige rolle. Men heller ikke dette systemet inneholdt noen forpliktelse for staten til å holde pengeverdien stabil i forhold til varer i sin alminnelighet. Nettopp for å skaffe greie og automatiske regler ble pengene knyttet til en bestemt vare, som oftest gull.

Det hersker hos enkelte en misforståelse på dette punkt, nemlig at seddelbankene før første verdenskrig hadde til oppgave å skape stabilitet i prisnivået. Denne tanken var etter alt å dømme fremmed for lederne av datidens seddelbanker. De hadde fått visse diskresjonære virkemidler, i første rekke variasjoner i diskontoen, for på letteste og smidigste måte å kunne holde grensene for seddelutstedelsen og begrense gullbevegelser overfor utlandet. Bak valget av gull (eller sølv) som pengestandard lå nok troen på at man på den måten i det lange løp ville få en mer stabil pengeverdi overfor varer i sin alminnelighet enn om man overlatt styringen av pengevesenet helt til seddelbanken eller andre myndigheter. Men poenget med systemet var nettopp at man ikke våget å pålegge seddelbanken noen selvstendig plikt til å holde en fast pengeverdi³.

Rettstatsens idé om forholdet mellom stat og borger har hatt avgjørende innflytelse på norske institusjoner og idétradisjon. Viktige utslag av det er en levende del av vårt samfunnssyn. De liberalistiske idéer, som opptrådte sammen med rettstatsidéen, er derimot trengt tilbake. Den utpregede individualistiske holdning som de sto for må, etter det ledende syn i dag, i større eller mindre grad temperes med en kollektivistisk holdning, bestemt av hensynet til samfunnssolidariteten.

Det finnes her så mange nyanser i synet at det er vanskelig å gjøre greie for dem. Den sentrale tanke blant de idéer som har vunnet fram de siste menneskealdrene, er kanskje at man må vokte seg for å konstruere opp noen interessemotsetning mellom stat og borger. Staten er det organisatoriske uttrykk for borgernes kollektive interesser. Hver for seg ville de enkelte være lite verd; hele deres materielle og kulturelle nivå er avhengig av statssamfunnets eksistens. Og når staten oppfattes som et organisert uttrykk for samfunnsinteressene, er det rimelig å vurdere i hvert enkelt tilfelle

hvordan man best skal fremme det som borgerne gjennom sine politiske organer finner er deres kollektive interesser.

For pengevesenet har endringen i synet gitt seg utslag i at diskresjonære avgjørelser har fått en langt større plass enn før. Dermed er også pengeverdiens utvikling gjort uavhengig av variasjoner i gullprisen (regnet i varer), som til dels måtte sees på som en utenfra gitt størrelse (og av mange ble oppfattet som helt og fullt gitt utenfra). Det er åpnet muligheter for en bevisst styring av pengeverdien overfor varer i sin alminnelighet.

Mange har gått ut fra at en stabilisering av pengeverdien da er en selvsagt målsetting. Etter et moderne syn må imidlertid samfunnets og de enkelte gruppers interesser på forskjellige områder sammenholdes og konsekvensene av å stille opp et bestemt mål for prisutviklingen undersøkes. Dette betyr ikke at man kan utelukke at et stabilt prisnivå blir stilt opp som et ubetinget mål. Men det er ikke noen selvfølgelig sak, det må begrunnes ut fra hensynet til samfunnets interesser.

Det vil kanskje også bli hevdet at statens sentrale stilling når det gjelder å skape penger pålegger den en plikt til å holde pengene i en stabil verdi. Uten det vil de reelle formuesforhold bli forskjøvet. Statens kreditorer vil bli påført tap på grunn av nedgangen i pengeverdien (vi skal senere se litt nærmere på dette) og det kan ikke forsvaras at staten fører en politikk som er til økonomisk skade for noen av dens borgere, selv om andre får en tilsvarende vinning. Men dette er et for enkelt syn. Saken er jo at hvis det er en konflikt mellom stabil pengeverdi og andre mål, vil en streng gjennomføring av det første også gå ut over de økonomiske interessene til en del av samfunnets borgere. Man kommer derfor ikke utenom en avveining som i siste omgang må bli politisk. Man kan ikke fri seg fra den ved å appellere til generelle rettslige eller etiske normer. Vil man på rasjonelt grunnlag stille en stabil pengeverdi opp som et ufravikelig mål må man gjøre det ut fra en bevisst vurdering av de stridende hensyn.

Man ser ofte også statens forhold til dens kreditorer anført som grunnlag for en forpliktelse til å holde en stabil pengeverdi. Av dem som eier fordringskapital er det mange som har fordringer på staten eller institusjoner som eies av den. Disse fordringene er av to slag,

a) pengesedler og andre a vista fordringer; b) vanlige, tidsbundne fordringer (lån).

Pengesedler og andre likvider er først og fremst omsetningsmidler, som det er hensiktsmessig for landets borgere å benytte, og som de sitter med beholdninger av i den utstrekning de finner det hensiktsmessig under hensyn til blant annet den forventede prisutvik-

ling. Om prisene stiger, gir det i virkeligheten en negativ realrente å sitte med slike midler, men den kan sees som en pris den enkelte vil betale for å ha et hendig betalingsmiddel.

Noe av det samme kan gjelde andre fordringer på staten, det vil i praksis si statsobligasjoner. De er også relativt likvide og nærmest absolutt sikre fordringer. Det behøver derfor heller ikke å være noe moralsk forkastelig om de kommer til å gi en negativ realrente. Kjøp av dem er (vanligvis) en frivillig sak, og avgjørelsen må treffes av den enkelte ut fra en vurdering av hvilke muligheter han har for å erverve aktiva med forskjellige egenskaper og inntektsutsikter.

Staten har tradisjonelt vært netto skyldner overfor publikum i stor målestokk. I en slik situasjon kan den befri seg fra noe av sin reelle gjeld ved å føre en politikk som resulterer i prisstigning. Ut fra en mer privatøkonomisk vurdering av forholdet mellom stat og borger kan det synes umoralsk. Ut fra synet på staten som det organiserte uttrykk for samfunnsinteressene derimot, er et slikt syn på statsgjelden ikke noen selvsagt ting. Interessene til statens kreditorer må her vurderes mot de interesser som vil bli berørt om staten går inn for å opprettholde et stabilt prisnivå. Direkte vil de som betaler skatt til dekning av gjeldsrenter og avdrag rent bokholdermessig ha interesser som nøyaktig balanserer mot kreditorenes. Men hvis stabiliteten for prisnivået kommer i konflikt med andre mål, vil det bli tale om mer omfattende interesser.

Argumentasjonen om statens moralske forpliktelse for realverdien av sin gjeld har i dag mistet mye av sin aktualitet her i landet ved at staten ikke er netto skyldner innenlands i samme omfang som før. Gjennom statsbankene har den store fordringer på publikum, og om den gjennom en prisstigning vinner på sin gjeld, taper den samtidig på sine fordringer.

10.3. Formuesforskyvninger ved endringer i prisnivået⁴.

De økonomiske konsekvenser av endringer i prisnivået er av to slag. Dels er det hva vi kunne kalle totalvirkningene, prisutviklingens betydning for sysselsetting, produksjon og lignende. Dels er det virkningene på den økonomiske fordeling mellom samfunnets medlemmer innbyrdes.

Slike fordelingsvirkninger kan tenkes å oppstå i fordelingen av inntektene mellom næringer og lignende hvis prisene endres i ulike takt. I denne utredningen har vi sett bort fra slike ulikheter i stigningshastighet prisene i mellom. Det kan neppe heller være tvil om at de mest omfattende fordelingsvirkninger ikke er å finne i den primære inntektsfordelingen, som er bestemt gjennom faktorprisene. De oppstår i forbindelse med langsiktige kontrakter som er uttrykt i faste pengebeløp. Det man kan kalle den spesifikke fordelingsvirkning av en forskyvning i det samlede prisnivå er at det skjer en endring med det reelle innholdet i de bestående ford-

ringer og i andre pengekontrakter som spenner over et tidsrom. Det er denne virkningen vi nå skal undersøke.

En prisendring, for eksempel en stigning i prisene, er noe som skjer fra et tidspunkt til et annet, eller, hvis vi ser på gjennomsnitt, fra en periode til en annen. Verdsettingen av økonomiske objekter som holdes fra et tidspunkt til et annet, kapital, vil følgelig bli påvirket av prisutviklingen. Stiger prisnivået vil realkapital bli mere verd i kroner enn den ellers ville ha vært. Det sies derfor ofte at man tjener på å sitte med realkapital når prisene stiger. Det dreier seg om en rent nominell fortjeneste. Reelt, målt i varer og tjenester, er eieren av kapitalgjenstanden verken rikere eller fattigere enn før. (Reell fortjeneste av å eie en kapitalgjenstand kan man bare ha ved at de relative priser endres i dens favør). Men han vil realøkonomisk sett være bedre stilt enn han ville ha vært, om han hadde sittet med en pengefordring på samme beløp som gjenstandens opprinnelige pris.

En fordring som er fiksert i penger vil ha uforandret nominell verdi. Man kan nominelt verken tjene eller tape på den. Reelt kan man tjene hvis prisene faller eller tape hvis de stiger. Fordringseieren vil, hvis han skal gjøre fordringen om i varer og tjenester, i første tilfelle få mer, i andre tilfelle mindre igjen for den enn om prisnivået hadde vært konstant. Målt med den mengde realgoder som fordringen er likeverdig med i markedet har dens verdi steget eller falt. Nøyaktig det samme gjelder om rettigheter og plikter til ytelser fastsatt i penger for tidspunkter i fremtiden. (Slike avtaler er det ikke vanlig å se på som fordringer, men her kan vi betrakte dem som inkludert i fordringsbegrepet så vi slipper stadig å nevne dem særskilt.)

Mens realkapital bare har en eier, har fordringskapital både en eier og en skyldner, både kreditor og debitor. Det som er tap for den ene av disse må nødvendigvis være gevinst for den andre. Ethvert realøkonomisk tap for fordringseierne ved prisstigning må motsvares av en nøyaktig like stor realverdigevinst for skyldnerne. For den økonomiske stillingen til samfunnet som helhet betyr disse forskyvningene i realverdien av fordringskapitalen i seg selv ingen ting når begge parter hører til innenlands. Da det for vårt land vesentlig er interne fordringer som er fiksert i kroner, skal vi her gå ut fra at endringer i pengeverdien ikke får noen betydning for de reelle tilgodehavender og forpliktelser overfor utlandet.

I praksis er eier av realkapital ofte skyldner. Dette er sannsynligvis grunnlaget for talemåten at man tjener på å sitte med real-

kapital i tider med prisstigning. Men denne realverdigevinsten har sin rot i gjeldsforholdet, og er helt uavhengig av om man samtidig eier realkapital eller ikke.

Til fordringer utenom de rent likvide knytter det seg som oftest en avtale om godtgjørelse til eieren. Når fordringen lyder på et fast pengebeløp, er det vanlig at godtgjørelsen også er fiksert i penger som et visst beløp pr. tidsenhet i hele fordringens løpetid. Det samme som gjelder for fordringen selv ved en prisstigning må også gjelde for denne godtgjørelsen, renten. Dens realverdi blir mindre enn den ville ha vært om prisnivået hadde holdt seg konstant. Også denne siden av verdiforskyvningene er, iallfall i første hånd, bare en forskyvning av realinntekt mellom skyldnere og fordringseiere⁵.

Når det gjelder å skape realverdiforskyvninger i fordringsforhold står prisstigning og nedgang i prisnivået i nøyaktig samme stilling. Den eneste forskjellen er at i det første tilfellet får skyldnerne gevinsten og fordringseierne tapet, i det andre tilfellet er det omvendt. Det finnes imidlertid en nedgang i prisene som i en viss forstand kan sies ikke å skape realverdiforskyvninger. Hvis produktiviteten stiger vil, som vi har sett (i kapittel 4), produktprisnivået måtte synke eller faktorprisnivået stige. Om produktprisnivået synker akkurat så mye som det kan gjøre under et stabilt faktorprisnivå vil det reelle krav mot skyldnerne kunne sies å være uforandret. De beløp som kreves av dem svarer riktignok til en større produktmengde enn før, men den produktive innsats som må til for å skaffe den økte produktmengde er den samme som tidligere trengtes for å skaffe den opprinnelige produktmengde.

Når produktiviteten endres kan vi si at det finnes et område, avgrenset av stabilt faktorprisnivå på den ene og stabilt produktprisnivå på den andre siden, der verken fordringsiere eller skyldnere taper på prisnivåendringer. Alternativer innenfor dette området representerer bare forskjellige måter for fordeling av gevinst (eller tap) ved produktivitetsutviklingen. Siden vi her er opptatt av tendensene til stigning i produktprisnivået skal vi foreløpig ikke gå nærmere inn på de problemer som denne fordelingen reiser.

Det er når man drøfter gevinst og tap for skyldnere og fordringseiere i forbindelse med en bestemt prisnivåutvikling, nødvendig å være oppmerksom på hvilke begrensninger som gjelder. Det er bare tale om gevinst og tap i forhold til hva de to grupper under et stabilt prisnivå ville fått målt i realgoder på fordringer som er stiftet før prisstigningen fant sted. Det er derimot ikke nødvendigvis slik at alle fordringseiere faktisk får mindre (og skyldnerne større) realinntekt i en periode med stigende priser enn i en periode hvor prisene er stabile. For hvis prisstigningen ventes i det øyeblikk fordringen stiftes, vil dette

$$F(N) = \frac{K}{P}$$

forholdet få betydning for kontraktvilkårene. Låntakerne vil være ivrige etter å få lån, långiverne mindre villige til å gi lån, og partene må ventes å avtale et høyere vederlag enn om de under ellers like vilkår hadde sett fram til en utvikling med stabile priser. Det vil gjerne, om prisene har vært stigende en tid, oppstå forventninger om fortsatt stigning, og nye fordringer som stiftes kan komme til å gjenpeile dette forholdet.

På grunn av slike reaksjoner i fordringsvilkårene er det ikke mulig å si noe generelt om hva prisstigning i praksis fører med seg av tap eller fortjeneste i forbindelse med realverdiforskyvningene av fordringer. De faktiske fordelingsvirkninger av prisstigning kan bli ulike for forskjellige grupper av fordrings-eiere. Vi kan ikke gjennomføre noen fullstendig analyse av fordelingsvirkningene her, men skal gå litt inn på dem. Det vil da sannsynligvis lønne seg å se på to spesielle tilfeller, nemlig

- (a) en engangs prisnivåforskyvning, altså et skift i prisnivået, på den ene siden og
- (b) en vedvarende, jevn prisstigning «uten begynnelse eller slutt» på den andre siden.

(a) Skift i prisnivået, «engangsinflasjoner» om man vil, er de letteste å bedømme konsekvensene av. I dette at de er «engangs» ligger at de ikke skaper forventninger om videre prisstigning. Alle omstiller seg etter forholdsvis kort tid til det nye prisnivå, og treffer sine disposisjoner ut fra forutsetningen at det vil holde seg stabilt i fremtiden. Selve prisstigningen vil da ikke få virkninger på de realøkonomiske disposisjoner som gir seg utslag i sysselsetting, produksjon, reallønn osv. Det eneste som blir påvirket er realverdien av finansielle inntekter og utgifter, og det realøkonomiske innholdet i fordringer.

Strengt tatt er det som sies her bare riktig hvis også publikums beholdninger av penger blir underkastet et skift, noe som i praksis kan være vanskelig å få til. Men hvis pengemengdens innflytelse på realøkonomiske disposisjoner er liten (slik det ble antydnet i kapittel 4) behøver vi ved en moderat prisstigning ikke ta hensyn til dette momentet.

I et slikt tenkt tilfelle med skift i prisnivået får vi altså bare det vi kan kalle de finansielle fordelingsvirkninger å ta standpunkt til. Det er da to ting vi må bedømme: om virkningene er ønsket eller ikke, og om man i det første tilfellet kan oppnå, i det andre eliminere dem, ved andre midler,

Det er svært alminnelig å gå ut fra at en formuesforskyvning fra fordringseiere til skyldnere alltid må avvise i rettferdighetens navn. Hvis man er imot tanken om at det offentlige skal ha noe med inntekts- og formuesfordelingen borgerne i mellom å gjøre, er det naturlig å ta avstand også fra de reelle formuesforskyvninger som kan oppstå ved prisstigning. Hvis man derimot godtar tanken om offentlige påvirkninger av inntekts- og formuesforholdene kommer man ikke utenom en direkte og bevisst vurdering av konsekvensene av en prisstigning i hver enkelt konkret situasjon. Man vil da kunne tenke seg situasjoner hvor en generell heving av prisnivået av mange vil bli sett på som rimelig og rettferdig (f. eks. hvis den kan føre til en bedring av levestandarden for en fattig og forgjeldet jordbruksbefolkning). Men i andre situasjoner kan det motsatte være tilfelle: en reell formuesoverføring fra fordringseiere til skyldnere må tolkes som et skritt mot en mindre rettferdig fordeling.

Meningene om hva som er rettferdig er svært ulike, og vi skal ikke felle noen bestemt dom om fordelingsvirkningene av en pengeverdiforringelse. Et forhold som spiller stor rolle for vurderingen av en forandring i fordelingen er om den fører til større likhet. Vi skal derfor se litt på hvordan det forholder seg med et skift i prisnivået fra denne synsvinkel, uten med det å ta standpunkt for en bestemt prisnivåutvikling dersom den virkelig fører til større likhet.

Et grunnleggende forhold, som man må ha klart for seg ved en vurdering av formuesforskyvningen ved skift i prisnivået, er at det ikke nødvendigvis dreier seg om en overføring fra dem som har store til dem som har små formuer. Det er en overføring fra dem som har sin formue plassert på én måte til dem som holder den på en annen måte. Om medlemmene av den ene gruppen gjennomgående har større formuer enn medlemmene av den andre, eller om fordelingen på store og små er ganske lik i de to gruppene, kan stille seg forskjellig med tid og sted. For en vurdering av rettferdighetshensyn kan det også være bra å ha klart for seg at selve skiftet i prisnivået ikke berører dem som i n g e n formue har (men nok dem som har en negativ nettoformue).

Hvordan er så den faktiske formuesfordelingen? Hvem vinner og hvem taper på en prisstigning? Dette er det vanskelig å undersøke, og vi har derfor ikke noe godt grunnlag for å svare på spørsmålene. Undersøkelser som er gjort i land med en moderne økonomi gir imidlertid inntrykk av at spredningen etter formuens størrelse er stor både blant dem som

har positiv og blant dem som har negativ finansiell nettoformue. Videre tyder undersøkelserne på at det ikke er forskjeller av større betydning i finansiell nettoformue mellom de vanlige yrkesgrupper, eller mellom lønnsmotaker og andre. Forskjellene finnes mest mellom de enkelte medlemmer innenfor hver av gruppene.

Det samme må også antas å gjelde i det store og hele for grupper ordnet etter størrelsen på den samlede formue (dvs. realkapital pluss finansiell nettoformue). Når vi ser bort fra dem som har negativ formue og nødvendigvis må være netto skyldnere, finner vi sannsynligvis, iallfall når vi bare ser på privatpersoner, på hvert formuestrinn en blanding av fordringsiere og skyldnere (alt regnet netto). Det er ikke sannsynlig at den finansielle nettoformuens andel av hele formuen (nettofordringskapital i prosent av nettoformue) varierer i særlig grad med formuens størrelse. Det er derfor tvilsomt om vi i det hele tatt får noen nettovirkning i retning av en jevnere formuesfordeling ved en forringelse av pengeverdien bortsett fra den lettelse som de «forgjeldede» gruppene (dvs. de med negativ nettoformue) får. Men i virkeligheten kjenner vi så lite til forholdene at det er vanskelig å komme til noen helt bestemt konklusjon.

Det finnes ikke noe tilfredsstillende materiale om formuesstrukturen i Norge. Det som er sagt her er derfor nærmest gjetninger på grunnlag av undersøkelser fra andre land. I en liten utredning av Ingvar Svernilson, *Vem vinner och vem förlorar på inflationen?* gjøres greie for formuesforskyvningene ved endringer i pengeverdien mellom de vanlige, større sosialgrupper (arbeidere, funksjonærer og jordbrukere). Konklusjonen er at virkningene av nedgang i pengeverdien under de formuesforhold som hersker i Sverige «mindre blir en fråga om traditionella gruppintressen än rättvisa mot individerna i deras starkt växlande individuella lägen». (S. 41.)

I innstillingen avgitt 24. juni 1960 fra den norske offentlige komité som har behandlet verdifaste plasseringer trekkes en lignende konklusjon, blant annet på grunnlag av en undersøkelse av formuesforhold for lønnsmotakere og selvstendige næringsdrivende (utenom jordbrukere og fiskere). «Skal en finne fram til hvem som formuesmessig har tapt på prisstigningen», sier komitéen, «må en gå bak gruppene og se på de enkelte individers formuesbalanse». (*Innstilling*, s. 9.)

I de to nevnte utredninger behandles ikke forskyvningene mellom størrelsesgrupper av formueseiere. Slike forskyvninger er visstnok bare undersøkt for U. S. A., og da meget summarisk i en artikkel av G. L. Bach og Albert Ando (se litteraturlisten). Deres data tyder på at netto fordringskapital i prosent av formuen er lite avhengig av formuens størrelse. Bortsett fra at den lille gruppen som har negativ nettoformue vil «tjene» på en pris-

stigning blir fordelingsvirkningen gruppene i mellom ubetydelig. (Se tabell 6 i artikkelen.)

Undersøkelsen til Bach og Ando viser for øvrig et annet forhold, som kan være av betydning for en vurdering av skift i pengeverdien. Det er at beholdningen av fordringskapital stiger og gjelden avtar med alderen. Den finansielle nettoformue er minst (negativ) for aldersgruppen 25—34 år og stiger deretter. Dette vil si at en forringelse av pengeverdien medfører et skift fra de eldre til de yngre i samfunnet. I motsetning til hva tilfellet er for størrelsesgruppene har man her en klar og tydelig formuesforskyvning.

Når selve nettovirkningen av et skift i pengeverdien på fordelingen av formuene etter vanlige kjennetegn, som størrelse, eierens yrke eller stilling i arbeidslivet og lignende sannsynligvis er liten, vil et slikt skift under ingen omstendigheter kunne være noe hensiktsmessig middel til å nå bestemte mål for fordelingen etter disse kjennetegnene. Men dette er ikke alt. Fordelingsvirkningene av prisnivåforskyvninger er ikke bare uhensiktsmessige for å nå slike mål, de kan dessuten være uheldige på andre måter. For det første er det mulig at skift i prisnivået kan skape netto formuesforskyvninger etter andre grupperinger, forskyvninger som etter en vanlig sosial vurdering vil bli sett på som uheldige. Dette vil for en stor del være tilfelle med forskyvningen aldersgruppene imellom, som ser ut til å være blant de virkninger man sikrest kan regne med. For det andre vet vi at samtidig som nettoforskyvningen gruppene imellom er liten, kan det foregå store forskyvninger «på tvers» innenfor hver enkelt av gruppene. Slike forskyvninger, som ikke bringer oss nærmere noe bestemt mål for formuesfordelingen, kan bli en direkte belastning for samfunnet hvis de gir grunnlag for unødvendige interessemotsetninger⁶.

Det må her kanskje for tydelighets skyld sies at drøftingen hittil bare har dreid seg om ønskeligheten av prisnivåendringer i og for seg. Det er en helt partiell vurdering. Hvis endringene er fremkalt av forhold som gjør det umulig å unngå dem uten realøkonomiske virkninger blir en slik partiell vurdering utilstrekkelig. En samlet avveining skal vi ikke ta opp før enn i neste avsnitt (10.4).

Som det ble sagt foran må vi ved en vurdering av en prisstigning også ta hensyn til om vi, hvis vi ønsker dens virkninger, kunne oppnådd det samme på en annen måte. Og hvis vi ikke ønsker virkningene, men får prisstigningen likevel, må vi undersøke muligheten for å eliminere dem.

Rent prinsipielt vil man alltid kunne oppnå de samme inntekts- og formuesforskyvninger gjennom skatter som man kan skape med en nedgang i pengeverdien. Hvis man har mål for fordelingen som ikke akkurat går ut på dette å redusere realverdien av fordringskapi-

tal (men f. eks. gjelder størrelsesfordelingen av formuene) vil man som regel kunne komme nærmere til det gjennom skattlegging enn ved den unyanserte virkning som endringer i pengeverdien har.

Det andre tilfellet, hvor vi tenker oss at vi står overfor en forringelse av pengeverdien som er uunngåelig, og spør om vi har midler til å omgjøre virkningene, gir en mer aktuell problemstilling. Også her er vi i den stilling at vi i prinsippet alltid gjennom påbud eller beskatning kan nå tilbake til den ønskede realformuesfordeling, som nå er identisk med den som gjaldt før prisnivået gikk opp. I det tilfellet vi nå betrakter, et enkelt skift i prisnivået, vil det kunne gjøres ved å påby en oppskrivning av fordringenes nominelle verdi, eller ved å skattlegge skyldnerne og overføre skattemidlene til fordringseierne. Ettersom skyldnerens gevinst må være nøyaktig lik fordringseierens tap, vil man ved en slik operasjon i teorien akkurat kunne gjenopprette den tidligere formuesfordeling. Om denne fordelingen har noen betydning for publikums økonomiske disposisjoner skulle gjenopprettingen føre til at den økonomiske atferd ble den samme som før, og således ikke kunne føre til skadevirkninger.

I praksis vil vel imidlertid en fordringsopp-skrivning være umulig for flere typer av fordringskapital. De fleste mål som man har med en slik regulering vil man likevel kunne nå ved å gi publikum adgang til å sikre seg på forhånd mot forringelse av formuens realverdi. Dette skal vi komme tilbake til.

(b) En vedvarende, jevn prisstigning «uten begynnelse eller slutt» er det andre idealiserte tilfellet vi skal se nærmere på. Prisstigningen forutsettes her å ha vart så lenge og vært så jevn at alle regner med at den vil fortsette i samme takt i fremtiden. Under en slik prosess vil fordringer som er fiksert til et bestemt, uforanderlig beløp stadig tape i realverdi. Selve fordringen får mindre og mindre verdi for eieren, og belastningen på skyldneren går tilsvarende ned.

Er nå dette det samme som at prisstigningen fører til fordringseierens ruin og skyldnerens berikelse? Noen slik slutning kan man ikke trekke. Utviklingen kan med sikkerhet sies å føre til tap for fordringseierne bare når man sammenligner med hva de ville ha fått om prisnivået hadde vært stabilt og fordringsvilkårene de samme. Men det kan i dette tilfellet være et lite relevant alternativ. Under en vedvarende prisstigning må vi gå ut fra at fordringsvilkårene blir andre enn om prisnivået hadde vært konstant (og folk ventet at det skulle holde seg uforandret).

Fordringsvilkårene vil først og fremst si renten. Til de fleste typer av fordringer er det knyttet en periodisk rentebetaling. Den vil selvsagt, på samme måte som fordringen selv, tape i realverdi på grunn av prisstigningen. Men hvis renten når det ventes prisstigning settes høyere enn den ville ha vært under et

stabilt prisnivå, vil det overskytende kunne betraktes som kompensasjon for prisstigningen. Hvis forskjellen i rentenivå mellom en økonomi med jevn prisstigning og en økonomi med fast prisnivå svarer til prisstigningen (i prosent pr. år f. eks.), vil fordringseierne få «full kompensasjon». De vil akkurat kunne opprettholde realformuen og den reelle renteinntekt ved hele tiden å legge rentedifferansen til kapitalen.

Vi kan illustrere dette ved et eksempel. Vi tenker oss en fordring på K kroner, som under stabile priser ville ha gitt en årlig rente på 3 prosent. Når prisene stiger med 2 prosent pr. år, må den for å gi (tilnærmet) samme realutbytte ha en rente på 5 prosent. I dette siste tilfellet kan eieren hvert år øke sin nominelle fordringskapital med 2 prosent av den allerede oppsamlede kapital og beholde 3 prosent som disponibel renteinntekt. På den måten blir hans beholdning av fordringer hele tiden konstant i realverdi. Det nominelle rentebeløp stiger vedvarende i takt med kapitalen og vil også beholde en uforandret realverdi.

Vi kan se hvordan det går med fordringseierens reelle stilling ved å se på resultatet etter n år. Han har til da hvert år lagt til kapitalen 2 prosent av den eksisterende kapitalverdi. Før operasjonen for år n tar til har han en kapital på $1.02^{n-1}K$. Den gir

(a) renteinntekt total $0.5 \times 1.02^{n-1}K$,

(b) «disponibel» renteinntekt $0.3 \times 1.02^{n-1}K$,

(c) rente å tillegge kapitalen $0.2 \times 1.02^{n-1}K$.

Av den siste posten følger

(d) kapital etter «rentetilførsel», $1.2^n K$.

Prisindeksen etter n år når prisnivået har steget med 2 prosent pr. år blir 1.02^n , og gir

$$(e) \text{ kapitalens realverdi, } \frac{1.02^n K}{1.02^n} = K.$$

Kapitalens realverdi vil altså være bevart. Realverdien av renteinntekten vil være eksakt bevart hvis prisstigningen hvert år skjer sprangvis, og kommer like etter at renten er forfalt. Da vil den relevante prisindeks for renten for år n være 1.02^{n-1} , og det disponible rentebeløp i realverdi $\frac{0.03 \times 1.02^{n-1}K}{1.02^{n-1}}$

som er nøyaktig det samme som renten ved faste priser og 3 prosent. Den lille unøyaktighet som oppstår om prisstigningen foregår kontinuerlig mens renten (i eksemplet) forfaller en gang pr. år behøver vi ikke bry oss om her.

Er det nå virkelig slik at forventningen om en viss prisstigning fører til at lånerenten går opp tilsvarende? Det er vanskelig å si bestemt at man vil få nøyaktig denne reaksjonen. Men det er sannsynlig at man iallfall vil få noe bortimot den. De som ønsker å låne penger vil treffe sine beslutninger på grunnlag av hva det venter realkapitalen vil kaste av seg i produksjonen. Verdien av denne reelle avkastning vil følge prisnivået. For å få låne det samme beløp, vil de kunne bringes til å betale en så mye høyere rente pr. år som prisstigningen representerer. På den andre siden

av markedet må vi vente en liknende reaksjon: for å få fordringseierne til å sitte med like store beholdninger og til å øke dem i samme tempo som under stabilt prisnivå, vil det være nødvendig å by dem et så mye høyere rentenivå at realverdien av fordringen selv og dens avkastning kan opprettholdes.

Nå er renten, som de fleste vil være klar over, en størrelse som kan reguleres av de offentlige myndigheter. Staten (seddelbanken) kan føre rentepolitikk. Dette forholdet vil imidlertid ikke, som man i første omgang kunne tro, rive grunnlaget bort under resonnetet foran. Kjernen i dette resonnetet er ikke at renten nødvendigvis vil bli så mye høyere som prisstigningen tilsier. Hva renten blir avhenger også av hva myndighetene gjør. Men rentepolitikken henger ikke i løse luften. Den er bestemt av hensyn til målene for den økonomiske politikken. Skal den spille samme rolle som virkemiddel, må den når det ventes stigende prisnivå være så mye høyere enn under et konstant prisnivå at den reelle lånerente blir den samme.

Selv når man tar hensyn til de offentlige myndigheters opptreden i lånemarkedet, vil altså markedet under en alminnelig ventet prisstigning langt på vei automatisk kompensere fordringseierne for de «tap» prisstigningen fører med seg. Skulle den faktiske rente avvike fra den som prisutviklingen tilsier, er det rimelig å se avvikene som utslag av en bevisst rentepolitikk.

Hvis den oppfatning som er formulert her er riktig, vil en vedvarende og forutsett inflasjon skille seg fra et uforutsett skift i prisnivået (som vi drøftet foran) ved at den ikke får noen virkninger på fordelingen mellom fordringseiere og skyldnere. For dette tilfellets skyld skulle det derfor i og for seg være unødvendig å gjennomføre spesielle tiltak for å trykke realverdien av fordringskapital. På den andre siden vil ingen heller kunne tape noe på å bringe på markedet fordringer med fast realverdi, slik at de som ønsker kan kjøpe dem i stedet for fordringer med fiksert nominell verdi. Hvis alle har de samme forventninger om prisstigning, vil markedsrenten (pr. år) for verdifaste fordringer bli lik renten for nominelle fordringer med fradrag for den ventede nedgang i pengeverdien (også pr. år). Dette gir en pekepinn om at hensikten med verdifaste fordringer, som vi straks skal gå litt mere inn på, først og fremst må ligge i at de garderer mot usikkerhet omkring den prisutviklingen i fremtiden, ikke mot prisstigning i og for seg.

Vi har nå drøftet nokså inngående to idealiserte tilfelle av prisstigning. Den fak-

tiske prisutvikling svarer selvsagt ikke fullt ut til noe av dem. Den er verken et engangs skift i prisnivået eller en evigvarende jevn prisstigning. Tvert imot, det vi støter på i praksis er en ujevn prisstigning som begynnte for et visst antall år siden og hvis videre forløp ingen har noen sikker forventning om. Det vil si at prisutviklingen inneholder elementer av begge de to tilfeller vi har analysert, og denne sammenblandingen reiser sine spesielle problemer.

Den første modellen ga oss den spesifikke fordelingsvirkningen av en prisstigning. Skiftet i prisnivået virket derimot ikke på de realøkonomiske størrelser som sysselsettingen, produksjonen og den primære inntektsfordeling. Den holdning man tar til inflasjonen kan altså i dette tilfellet reduseres til hvilke mål man har for den reelle formuesfordeling. Det ble i den forbindelse antydnet, uten at det kunne dokumenteres statistisk, at en pengeverdiforringelse under slike formuesforhold som vi har i vårt land i dag, neppe ville være noe hensiktsmessig middel til å nå en fordeling som vil bli sett på som riktigere eller mer rettferdig enn den eksisterende.

I den andre modellen vi har behandlet, blir denne fordelingsvirkningen for størstedelen borte. En viss virkning blir nok igjen hvis renten blir holdt lik null på helt likvide fordringer (kontante penger). Men hvis prisstigningen går forholdsvis langsomt vil kostnaden ved å sitte med de likvide beholdninger som er nødvendige for transaksjonsformål være så liten i forhold til deres nytte at den ikke får noen nevneverdig betydning for realøkonomien. Utsiktene til fortsatt prisstigning vil bare føre til at kassehold av «spekulasjonsmotiv» eller lignende blir mindre. Prisstigningen fører med seg en nedgang i realverdien av en gitt pengebeholdning, og en tilsvarende reell gevinst for det offentlige. Ellers vil gevinst og tap debitorer og kreditorer imellom bli «gjort opp» gjennom rentebetalingene.

Av de to modellene ser vi at i hvilken grad en forringelse av pengeverdien skal ha virkninger på den reelle fordeling mellom partene i en tidsbunden kontrakt må avhenge av i hvilken grad utviklingen av pengeverdien har vært tatt med i beregningen da kontrakten ble gjort. Prisstigninger i det virkelige liv vil skille seg fra de to idealiserte tilfellene på flere måter. Men de kan være mere eller mindre godt forutsett, og vil etter denne egenkapen være mest i slekt med den ene eller andre av modellene.

En vedvarende prisstigning vil bli desto mer alminnelig ventet jo lenger den har pågått og virkningene av pengeverdiforringelsen på det reelle innhold i de fordringer som stiftes etter

hvert vil bli stadig mindre. Man kan derfor komme i den situasjon at uansett hvilken videre utvikling man får i stand for prisnivået fra et gitt tidspunkt av, vil man måtte gjøre urettferdighet mot noen, for de fordringer som da finnes vil være stiftet under ulike forutsetninger om pengeverdien i fremtiden. Om det for eksempel etter en langvarig prisstigning, som har ført til en høy rente, blir skapt et stabilt prisnivå, vil de som er skyldnere for høyrentefordringene bli skadelidende (ved at de inkludert i renten må fortsette å betale fordringseierne «kompensasjon» for en prisstigning som ikke kommer), men samtidig vil de som sitter med fordringer fra før prisstigningen begynte bli spart for videre tap. I slike tilfelle vil en vurdering av mål for prisnivået ut fra rettferdighetshensyn bli meget vanskelig.

Ved en mer fullstendig analyse av virkningene av et stigende prisnivå vil man måtte bringe inn flere forhold enn vi har kunnet gjøre her. Blant annet kan det ha betydning at ikke alle venter den samme prisstigning, og at derfor ikke alle kan se sine forventninger oppfylt. Dette er imidlertid neppe så viktig hvis bare den gjennomsnittlige prognose er riktig. Det spiller sannsynligvis langt større rolle for fordelingsvirkningene om den faktiske prisstigning ikke svarer til den gjennomsnittlig ventede, for eksempel fordi hastigheten i prisstigningen forandres. Dette er i virkeligheten en mer generell form for det samme forholdet som vi behandlet som skift i prisnivået. Vi kan ikke gå nærmere inn på alle de problemer som reiser seg her, og som har sin rot i det elementære forhold at man ikke kan vite sikkert hva som vil skje i fremtiden.

De fleste vil sannsynligvis være enig i at usikkerhet om utviklingen av pengeverdien i fremtiden i og for seg ikke er ønskelig. Dette kan for mange være en grunn til at de ønsker seg stabilt prisnivå. Riktignok vil det være vanskelig å få påvist at man i dag ville ha et bedre grunnlag for å forutsi prisnivået 10 år fram i tiden, la oss si, om nivået opp til i dag hadde ligget fast enn om det hadde steget med en konstant prosentrate pr. år. Det er likevel mulig at et stabilt prisnivå, i høyere grad enn for eksempel et stigende, kan føre til oppfyllelse av forventninger om prisutviklingen.

For at et stabilt prisnivå skal gi større garanti mot overraskelser må stabilitet bli sett på som en normal egenskap ved prisnivået. Den alminnelige borger, som ikke tenker over saken, vil kanskje handle som om han venter et stabilt prisnivå selv om nivået har vært moderat stigende gjennom lengre tid. Vi vet ikke mye om hvordan folk flest ser på

pengeverdiens fremtid, men det er ikke urimelig å tro at mange kan ha en slik «pengeillisjon». Tendenser i den retningen blir sannsynligvis understøttet av erklæringer og programmer for stabilitet i prisnivået som myndighetene fra tid til annen kommer med.

I virkeligheten finnes det enkle midler til å eliminere usikkerheten om den fremtidige realverdi av viktige typer av fordringskapital. Det kan gjøres ved å innføre verdifaste, langsiktige fordringer. De rent praktiske problemer ved disse skal vi ikke gå inn på her. Hovedsaken er at en slik ordning lar seg gjennomføre, og at den gir eieren en garanti mot realverditap på fordringer hvis prisstigningen faktisk blir større enn den som er diskontert i rådende markedsvilkår, mot at han samtidig gir avkall på eventuell gevinst ved at prisene stiger mindre enn det markedet venter. Hvis man ser det som en fordel at de som vil fri seg fra usikkerheten skal få anledning til det, er dette en naturlig utvei. Man bør da ha klart for seg at det først og fremst er på dette feltet verdifaste fordringer har sin oppgave, ikke som et vern mot følgene av prisstigning i og for seg.

En ordning med verdifaste fordringer kan gjøre det mindre viktig å unngå variasjoner i prisnivået eller dets endringstakt av fordelingshensyn. De kan dermed redusere sjansene for at man skulle finne det ønskelig eller nødvendig å sette i verk tiltak som gir en realøkonomisk sett mindre god utvikling for å nå bestemte mål for prisnivået.

På den andre siden vil en slik ordning neppe gjøre det helt overflødig for myndighetene å ta hensyn til utviklingen av prisnivået (vel å merke, når de ikke ønsker de endringer i realformuesfordelingen som forskyvninger i prisnivået skaper). Det er to grunner til dette: For det første vil det finnes fordringer som det i praksis neppe lar seg gjøre å skape verdifaste alternativer til. Ettersom disse mest er kortsiktige spiller dette hensynet kanskje ikke noen større rolle, iallfall ikke så lenge prisstigningen er så langsom at folk er villige til å betale prisen i form av nedsatt realverdi for de fordeler de har av å disponere slike fordringer. Det kommer klarest fram når vi ser på kontante penger. Men nettopp dette hensynet som i bunn og grunn er et spørsmål om å opprettholde effektiviteten i det økonomiske systemet, setter grenser for hvor sterk prisstigning som kan godtas uten realøkonomisk uheldige virkninger. Blir prisstigningen for sterk vil folk av «spekulasjonsmotiv» redusere sine beholdninger av betalingsmidler så mye at de blir utilstrekkelige for en rasjonell omsetting.

For det andre, og det kan være et vik-

tikere hensyn, vil innføringen av verdifaste fordringer ikke få noen betydning for den store masse av allerede eksisterende fordringskapital. Hvis ikke det treffes spesielle forholdsregler også for denne delen av fordringsmassen, som vil fortsette å bestå langt inn i fremtiden, vil stabil pengeverdi fremdeles være et mål for den økonomiske politikken dersom det ville ha vært aktuelt som mål om de verdifaste fordringer ikke hadde eksistert i det hele tatt.

For å gi et riktigere perspektiv på vurderingen av hvor mye man skal sette inn på å holde prisnivået stabilt kan det være på sin plass å nevne at det i prinsippet selvsagt ikke er noe i veien for at man kan omgjøre fordelingsvirkningen av en prisstigning som alt har funnet sted. Man vil også i praksis et godt stykke på vei kunne gjenopprette den reelle formuesfordeling fra før prisstigningen.

Den prinsipielt enkleste måten å gå fram på er å påby oppskrivning av alle fordringer (og andre kontraktbundne pengebeløp) med samme prosent som stigningen i prisnivået. Etter som dette vil være et vidtgående inngrep i private kontraktsforhold er det mulig at man kan ha rettslige betenkeligheter ved fremgangsmåten. Det finnes da en utvei, som er mere tungvint, men som går klar av slike innvendinger, en formuesoverføring fra debitorer til kreditorer via det offentlige gjennom oppkreving av skatter og utbetaling av tilskott. (Uttrykket betaling behøver her ikke tas bokstavelig som betaling i rede penger. Saken kan ordnes ved at det offentlige mottar gjeldsbevis fra skyldnere og selv utsteder tilsvarende gjeldsbevis til fordringseierne).

En slik fremgangsmåte er uvant, og tanken vil sikkert vekke en serie motforestillinger. Det vil komme innvendinger dels om at en overføring kan virke urettferdig, dels om at den kan ha uheldige økonomiske konsekvenser, men ikke noen av disse motargumentene rekker fram.

En påstand om at en overføring vil være urettferdig overfor skyldnerne, som blir pålagt en ekstra byrde, motsier hele motiveringen for tiltaket. Det må være klart at om man mener prisstigningen er urettferdig for fordringseierne, kan man ikke samtidig mene at en overføring vil være urettferdig overfor skyldnerne.

Påstander om det siste (for skyldnergruppen som helhet) er derfor lette å avvise. En overføring skaper imidlertid også en rekke rettferdighetsspørsmål av et annet slag. Det ligger i sakens natur at det kan oppstå problemer med registrering og dokumentasjon. Det vil neppe være mulig i praksis å utjevne i etterhånd gevinst og tap ved annet enn tidsbundne fordringer som foreligger i dokumentert form. Dette kan skape forskjeller mellom forskjellige klasser av debitorer og kreditorer som kan gi en følelse av urettferdighet kreditorer imellom og debitorer imellom. De urettferdigheter som oppstår må likevel være små sammenlignet med de urettferdigheter som blir fjernet.

Situasjonen er altså at en i alle detaljer rettferdig utlikning er uopnåelig, men at man gjennom en forholdsvis enkel ordning sann-

synligvis vil kunne komme ganske nær det man mener er mest rettferdig.

Det synes heller ikke å være grunnlag for innvendinger om at en utlikning vil hemme produksjonen og den økonomiske vekst. Den fører bare til at bedrifter blir pålagt en fast avgift, uavhengig av produksjonens størrelse.

Så vidt jeg kan se kan det ikke reises noen avgjørende innvendinger mot å sette i verk en utlikning mellom skyldnere og fordringshavere for en meget stor del av den interne fordringsmasse hvis man virkelig mener at prisstigningen har skapt urettferdighet. Når selv ikke noen av de som har stått fram offentlig og sterkest beklaget fordringseierne skjebne har tatt til orde for en slik operasjon er det vel lite sannsynlig at vi noen gang får se den gjennomført i praksis.

Som en kuriositet kan det nevnes at en utlikning av det slaget som vi her har behandlet i sin tid ble foreslått av Knut Wicksell, men med et litt annet formål. Han talte og skrev under og etter den første verdenskrigen ivrig for at man skulle bringe pengeverdien tilbake til det den hadde vært før krigen. Han var da selvfølgelig klar over at en deflasjon, om den gjenopprettet rettferdigheten mellom fordringseiere og skyldnere fra før 1914, ville skape urettferdighet mellom eierne og skyldnerne til nyere fordringer, men han forestilte seg at man kunne foreta justeringer av alle slike verdier med sikte på å eliminere alle gevinster og tap på endringer i prisnivået. I en avisartikkel fra 1919 (sitert i Gårdlunds biografi, *Knut Wicksell*, Stockholm 1956, s. 331) gikk han inn for opprettelsen av en «statens räknekammare» som skulle hente inn opplysninger og, når prisnivået var ført tilbake, «exakt uträkna storleken av de av prisvälvningen förorsakade oförtjänta vinster och oförskyllda förluster» hvorefter «en rättvis utjämning av båda kunde og borde ske». Man gjør seg her uvilkårlig den refleksjon at hvis myndighetene kunne beregne gevinster og tap og jevne dem ut, slik som Wicksell forestilte seg, ville det være nokså likegyldig hvilket nivå prisene ble lagt til. Man måtte like godt kunne gjøre utregningen i forhold til det eksisterende prisnivået, og da faller jo behovet for å forandre det av hensyn til rettferdigheten bort.

En av de få forfattere som ellers har drøftet tanken om en oppskrivning alvorlig i de nordiske land, er den danske økonom Jørgen Pedersen (kapitlet «Inflationen og fordelingen» i *Fuld beskæftigelse og økonomisk Tryghed*). Hans syn faller for en stor del sammen med det som er fremholdt her.

10.4. Stabilt prisnivå som alternativ til realøkonomiske mål.

I sosialøkonomisk litteratur har det ofte vært tatt som en selvsagt ting at man burde unngå stigning i prisnivået. Den diskusjon som har vært om målet har mest hatt sin rot i at man ikke kunne bli enig om hva som var det mest rettferdige: å holde et fast prisnivå på produkter eller på produksjonsfaktorer når produktiviteten endret seg.

Når det har vært en slik enstemmighet i det store og hele om at man ville ha et stabilt prisnivå, har det hatt to grunner. Den første var at fordelingsvirkningene ble sett på som uønsket. Man var enten for å opprettholde den bestående reelle fordeling, eller man mente at endringer i den burde gjennomføres klart og åpenlyst, for eksempel ved skatter. Den andre grunnen var at variasjoner i prisnivået i den grunnleggende teoretiske modell for samfunnsøkonomien som var den mest alminnelige tidligere, ikke hadde noen sammenheng med de realøkonomiske forhold. Den typiske oppfatning ser ut til å ha vært at pengeverdien så å si fulgte sin egen vei. Størrelser som produksjon og sysselsetting ble sett på som uavhengige av utviklingen i prisnivået (se kap. 3). Etter dette synet har altså endringer i prisnivået under alle forhold bare konsekvenser for den økonomiske fordeling, nærmere bestemt bare for den reelle formuesfordeling.

Er man motstander av slike formuesforskjvninger gir modellen et tilstrekkelig grunnlag for å være mot endringer i prisnivået. For hvis en prisstigning ikke betyr noe for den realøkonomiske tilpasning (nå eller i fremtiden) vil det vel heller ikke være noen grunn til å la den finne sted, hvis ikke man akkurat ønsker dens finansielle fordelingsvirkning, og mener at forskjvningen i prisnivået er den enkleste måten å få den til på.

Etter hvert ble man kanskje noe mer skeptisk til tanken om at prisnivået kunne gå ned uten at det fikk virkninger på sysselsetting, produksjon og vekst. Men at det skulle være noen tendens for prisnivået til å stige fordi om ressursene ble utnyttet fullt ut var en fremmed tanke.

Når økonomene tidligere med enkelte unntak tok så avgjort standpunkt for et stabilt prisnivå var det derfor ikke i så høy grad som man i dag lett vil tro fordi de blandet politikk inn i sin tenkning. Et visst politisk innhold hadde deres premisser. Når de kunne ta et slikt standpunkt var det likevel også på grunn av bestemte trekk ved deres oppfatning av den økonomiske virkelighet, trekk som vi nå ikke lenger er så overbevist om er riktige.⁷ Som vi har sett kan det nemlig tenkes at mål for realøkonomien og målet stabilt prisnivå kan komme i konflikt med hverandre. Det er derfor nødvendig å jamføre disse to slags mål med hverandre hvis man vil fram til et klart økonomisk program.

I drøftinger av slike måljamføringer finner vi to helt forskjellige grunninnstillinger. Den ene går, kort uttrykt, ut på at både prisstigning og arbeidsløshet er to onder, og at man må finne «den gyldne middelvei», den kombinasjon som ut fra en samlet avveining er den best

mulige. Den andre innstillingen er at de to ting er av ulike karakter og ikke kan vurderes mot hverandre.

Etter det første synet skal man veie mot hverandre de sammenhørende størrelser på prisstigning og arbeidsløshet (eller produksjonssvikt). Hvis den faktiske sammenheng for eksempel er slik (jfr. 6.4) at man får stabilt prisnivå ved 2½ prosent arbeidsløshet, 1 prosents årlig prisstigning ved 2 prosents arbeidsløshet og 4 prosents prisstigning pr. år ved 1½ prosent arbeidsløshet, må man velge det av disse (og andre) alternativer som man synes gir minst ulemper. Dette blir gjerne uttrykt slik at man må veie vinningen til fordelingskapitaleierne mot tapet for dem som blir arbeidsløse. Alt etter i hvor høy grad myndighetene måtte føle seg som representant fortrinnsvis for den ene eller den andre av disse gruppene vil valget gå i en bestemt retning.⁸

Det finnes dem som vil avvise tanken på et valg. Noen gjør det kanskje fordi de «ikke vil kjøpslå om pengeverdien». Andre kan gjøre det av den helt motsatte grunn, de vil ikke under noen omstendighet ta på seg ansvaret for den menneskelige ulykke som arbeidsløsheten er for dem som blir rammet. Begge disse synspunkter er imidlertid uttrykk for samme slags valg som ved en mer «balansert» avveining. De skiller seg ut bare ved at det ene målet får all vekten.

I alle disse tilfellene blir valget i grunnen behandlet bare som et fordelingsspørsmål. Den ene gruppen får noe mere, den andre noe mindre ved overgangen fra et alternativ til et annet. (En tredje gruppe, skyldnerne, som også har interesser i saken, er derimot ikke tatt med i avveiningen.)

Et helt annet prinsipielt grunnlag for å ta standpunkt til konflikt mellom mål for prisnivå og sysselsetting kan man få ved å holde ut fra hverandre hva valget betyr for samfunnet som helhet, og hva det betyr for fordelingen mellom de enkelte grupper.

fordelingsspørsmål i forbindelse med endringer i prisnivået oppstår bare mellom skyldnere og fordringseiere når den totale realinntekt kan tas som en gitt størrelse. For samfunnet som helhet vil det derimot være et klart tap hvis realinntekten (produksjonen) eller dens vekst blir mindre enn de disponible ressurser gjør mulig. Hvis man sto fritt når det gjaldt å løse fordelingsproblemene ville det derfor ikke være en rasjonell holdning til spørsmålet å veie mot hverandre arbeidsløshet og prisstigning. Man ville velge den fremgangsmåten som ga den størst mulige realinntekt, ut fra det forhold at man da gjennom fordelings tiltak kunne sikre alle minst like mye som de

ville ha fått ved en hvilken som helst annen løsning, og samtidig skaffe høyere realinntekt iallfall til noen.

Målet størst mulig realinntekt kunne eventuelt modifiseres hvis man skulle komme til at veksten ville bli større når den aktuelle sysselsetting eller produksjonen ikke var så stor som mulig, men det er etter hva vi har sett lite sannsynlig (jfr. 4.4). Størst mulig produksjon vil dessuten sannsynligvis også (se 4.2) bety størst mulig sysselsetting.

Skulle det være noen konflikt her ville det være best i tråd med den tankegang vi nå følger å velge den sysselsetting som gir den største produksjon, og så gi de arbeidsløse rikelig kompensasjon. Det vil likevel bli større realinntekt for hver enn om man valgte en høyere sysselsetting. I praksis kan en slik linje være vanskelig å gjennomføre, og mange vil kunne foretrekke en høyere sysselsetting. Men heller ikke her behøver vi regne med at det vil være noen konflikt mellom målene.

Den første oppgave måtte altså, om det ikke lå noen restriksjoner på fordelingen, være å få produksjonen størst mulig. Det neste skritt i en økonomisk sett rasjonell behandling av problemene ville så være å få ordnet inntekts- (og formues-) fordelingen på den beste måten, etter et eller annet normsystem. Skulle det være slik at man ikke kunne nå toppproduksjon uten et stigende prisnivå, måtte man rette opp de uønskede formuesforskyvninger som prisstigningen skaper. En slik justering vil det alltid være økonomisk grunnlag for. Ettersom fordringseierne tap svarer nøyaktig til skyldnernes gevinst ved en prisstigning vil et tilskott til produksjonen være en ren vinning for samfunnet. Med andre ord: De som i videste forstand «tjener» på prisstigningen må tjene mere enn de andre taper.

Etter dette synet faller altså avveiningen av stabilitet i prisnivået mot andre mål bort. Isteden må man ta opp til direkte vurdering selve fordelingen av de samlede inntekter og formuer.

Den tankegangen som er fremstilt her er overbevisende så langt den rekker. Den er også et naturlig utgangspunkt for en drøfting av valgproblemet stabilt prisnivå mot full sysselsetting. Den gir likevel neppe et tilstrekkelig grunnlag for løsningen i praksis. Det er nemlig sannsynlig at man under det system av grunnleggende rettsregler og konvensjoner som binder den økonomiske politikken ikke kan få i stand en så fullstendig omfordeling som kreves for å få korrigert fordelingsvirkningene av en prisstigning. Et valg mellom full sysselsetting (hensynet til dem som blir arbeidsløse) og stabilt prisnivå (hensynet til fordringseierne) vil da fremdeles være nødvendig. Det skyldes riktignok ikke noen naturnødvendighet, men bånd og restriksjoner som menneskene har lagt på seg selv. Så lenge disse ikke lar seg endre er valget mellom ulike interesser like reelt. Valgets dimensjoner behøver imidlertid ikke bli så store hvis man gjennomfører de fordelingstiltak som det er ønskelig og praktisk mulig å sette i verk.

Det vil likevel alltid være noen reelle interessemotsetninger tilbake om samfunnet blir stilt overfor et valg mellom full sysselsetting og stabilt prisnivå. Det er ikke noen faglig oppgave å ta standpunkt til dette valget, og vi skal derfor ikke ta det opp her. Det må gjøres av dem som sitter med det politiske ansvar. Men det er viktig at det gjøres ut fra en forståelse av valgets reelle innhold, som vi har forsøkt å klarlegge her, og ikke bare på grunnlag av de vanlige, generelt formulerte programmer.

Kapittel 11. Presisering av målene.

Hittil har vi behandlet problemer som gjelder full sysselsetting og stabilt prisnivå uten å gi disse målene noe presist innhold. Så lenge oppgaven har vært å drøfte de generelle sammenhenger mellom dem er det heller ikke nødvendig med noen presisering. Vi har sett at det under mange forhold vil være rimelig å sette stabil pengeverdi opp som et mål. Selv om vi ikke har tatt noe standpunkt til hvilken vekt det bør få innenfor en samlet målsetning, må vi behandle de politiske problemer ved å nå målet. Under drøftingen av problemer for den

økonomiske politikken må vi imidlertid arbeide med mer presise formuleringer av målene. Det er alternativer for presiseringen av den vi skal gjennomgå i dette kapitlet.

11. 1. Målet «full sysselsetting» og andre realøkonomiske mål.

Kravet om full sysselsetting ble tatt opp som et slagord under den andre verdenskrigen. På bakgrunn av mellomkrigstidens forhold måtte en nærmere presisering virke

nokså overflødig. Det man ville var først og fremst å få «mye mindre arbeidsløshet». Først når det viste seg at det var praktisk mulig å få ledigheten ned på et minimalt nivå ble det behov for å drøfte hva man egentlig i mer presis form mente med kravet.¹

Den enkleste måten å presisere «full sysselsetting» er å sette en eller annen grense for hvor stor arbeidsløsheten skal få lov å bli. For å kunne sammenlikne forskjellige steder og tidspunkter er det vanlig å oppgi tallet på ledige i prosent enten av tallet på lønsmottakere eller av hele yrkesbefolkningen. Den siste fremgangsmåten gir kanskje de riktige dimensjoner på ledigheten som sosialt problem i et samfunn. Siden det bare er lønsmottakere som kan bli arbeidsledige, vil man for andre formål likevel kunne få en bedre sammenlikning ved å bygge på tallet for ledige i prosent bare av lønsmottakerne.

Det har vært nevnt forskjellige tall for hvor stor ledighet som skulle kunne aksepteres uten at man behøvde å si at sysselsettingen var mindre enn full. En ledighet på 3 prosent av lønsmottakerne er kanskje det tallet som oftest har vært foreslått som høyeste akseptable ledighet i gjennomsnitt over året. Tallet er visstnok først brukt av Beveridge i hans skrift om full sysselsetting, som kom ut under den andre verdenskrigen.² Men Beveridge selv gjengir det med sterk reservasjon. Han hevder uttrykkelig (s. 21) at det kan bli tale om å godta en slik ledighetsprosent bare hvis den skyldes «friksjon» i næringslivet (industrial friction), og ikke mangel på ledige plasser. Det avgjørende kriterium for sysselsettingen hos Beveridge var ikke uttrykt ved arbeidsløshetsprosenten, men ved markeds-situasjonen: det skulle være et overskott av ledige plasser.³ De 3 prosent arbeidsløshet som han regnet med, og som senere stadig har dukket opp i diskusjoner om økonomisk politikk, var ikke et mål, men en gjetning om hvor stor ledighet man ville få i en situasjon med overskottsetterspørsel for arbeidskraft.

Med utgangspunkt i Beveridge's oppfatning kan vi stille spørsmålet: Hvordan skal vi presisere full sysselsetting, ved en bestemt maksimal ledighetsprosent, eller ved at etterspørselen etter arbeidskraft er minst like stor som tilgangen? Vi kan foreløpig se bort fra de praktiske vansker med å måle om kriteriene er oppfylt, og drøfte den prinsipielle siden av saken.

Den mest elegante løsningen er kanskje å si at man har full sysselsetting når den totale etterspørsel etter arbeidskraft er minst like stor som tilbudet (se avsn. 4.2). Denne de-

finisjonen kan anvendes for et hvilket som helst område. Den kan gjelde hele Norge eller, for eksempel, hver enkelt landsdel. I første tilfelle vil overskottsetterspørsel i en del av landet kunne veie opp underskott (med ledighet) i en annen del. Kravet om at definisjonen skal oppfylles landsdelsvis er naturligvis strengere, og kan i praksis føre til etterspørselsoverskott for landet som helhet.

Som et mål for økonomisk politikk kan likevel markedsbalansen for arbeidskraft virke søkt. Det som interesserer er den faktiske ledighet. Når det i et marked er stor ledighet, kan vi gå ut fra at etterspørselen etter arbeidskraft for markedet som helhet er for liten. Men jo lenger ned mot lave ledighetstall vi kommer, desto mindre kan vi regne med at en videre nedgang er et spørsmål om å øke den generelle etterspørsel etter arbeidskraft. Det blir stadig mer et spørsmål om å fordele etterspørselen «riktig». Sagt på en annen måte: arbeidsløshetens omfang ved høy total arbeidskraftetterspørsel er først og fremst et spørsmål om hvordan etterspørselen fordeles seg; det samme etterspørselsvolum kan gi ulike ledighetsprosentert alt etter sin sammensetning.

Som det teoretiske mål skulle man derfor kunne sette at det ingen arbeidsløshet skal være. I praksis kan man neppe noen gang få en så godt avstemt fordeling av etterspørselen at dette målet blir nådd. Den mest naturlige måten å uttrykke målet i en første presisering er kanskje likevel å si at man vil ta arbeidsløshetstallet så langt ned mot null som mulig.

Det er når man skal vurdere hva som er mulig at hensynet til markeds-situasjonen kommer inn. Som nettopp nevnt, er det mulig å få ulike ledighetstall ved en og samme totale etterspørsel etter arbeidskraft. Spørsmålet om man skal gripe inn og på en eller annen måte (f.eks. ved direkte offentlige tiltak på de utsatte felter) øke arbeidskraftetterspørselen, må avgjøres ut fra en vurdering av situasjonen i markedet. Er det for eksempel mobile grupper av arbeidskraft som er blitt ledige, kan det være mindre grunn til å gripe inn enn om de ledige tilhører en lite mobil gruppe.

Det er ikke nødvendig å diskutere presise tall for hvor stor ledighet som skal godtas uten spesielle inngrep i ulike situasjoner. Hovedsaken er å gjøre det klart at dette er noe man må vurdere ut fra den økonomiske situasjon. Man må blant annet regne med at det i tider med store omstillinger i næringslivet, som man kan få for eksempel i forbindelse med omlegninger av internasjonale handelsforhold, må ventes merkbart større ledighet enn den vi har vært vant til i etterkrigstiden.

Det vil gjelde selv om den totale etterspørsel etter arbeidskraft skulle holde seg like høy i forhold til tilgangen som den har gjort. Noen næringsgrener vil bli tvunget til å redusere virksomheten, mens andre vil få muligheter for å utvide. Overgangen av arbeidskraft fra de første til de siste vil ikke gå direkte og friksjonsløst, men vil kunne føre med seg en merkbar ledighet.

Et annet forhold som det er nødvendig å ta hensyn til ved vurderingen av hvor stor ledighet som skal godtas er sesongvekslinger i behovet for arbeidskraft. Ved sesongbundet virksomhet kan det ofte være vanskelig å sysselsette arbeidskraften utenom sesongene. Hvis det ikke er mulig å finne rasjonell sysselsetting for den resten av året, vil den bli gående ledig. En slik ledighet må likevel aksepteres hvis resultatet av sesonginnsatsen er likeverdig med hva man oppnår ved helårs sysselsetting på andre områder. (I så fall bør også virksomheten kunne lønnes så godt at ledigheten ikke blir noe sosialt problem.) Gir sesongvirksomheten ikke så høy avkastning vil man ha sterk oppfordring til å sysselsette dem som er ledige i de stille perioder, men hvis dette skjer på lavt prioriterte prosjekter vil slike sysselsettingstiltak nærmest måtte sees på som en subsidiering av sesongnæringen.

Det vil være et vanskelig vurderingsproblem hvor langt man skal gå med å avhjelpe sesongledighet. Som regel må man imidlertid regne med at det kan bli teknisk vanskelig og økonomisk u hensiktsmessig å få den helt bort. I land med sterkt sesongpreget næringsliv er det derfor rimelig å regne med en noe høyere ledighet enn i land med bedre muligheter for jevn helårs sysselsetting.

De forhold vi har nevnt her, og kanskje også andre, gjør at vi ikke kan fastlegge noe ensartet minimumskrav for full sysselsetting uttrykt ved en ledighetsprosent. Normen vil veksle fra land til land, og den kan også være forskjellig for ett og samme land til forskjellige tider.

Dette gjelder selv om ledigheten måles på en utvetydig og ensartet måte. I praksis har man også store problemer med målingen, som gjør at det kan være vanskelig å sammenlikne forskjellige lands ledighetstall. Dette har vi sett eksempler på i kapittel 7.

Det er flere grunner til uoverensstemmelser. For det første vil det alltid finnes en del grensetilfelle hvor det må treffes en vilkårlig bestemmelse om man skal si at en person er sysselsatt eller ledig. For det andre må de ledige telles eller registreres på en eller annen måte. Ulikheter i tellingsmåte kan gi ulike tall for arbeidsløsheten. Når vi kommer ned på det lave ledighetsnivå som de fleste land har hatt i etterkrigstiden, kan slike ulikheter gi seg forholdsvis store utslag.

De fleste land har arbeidsløshetstall som kommer fram ved registrering etter de lediges eget initiativ for å få anvist nytt arbeid eller arbeidsløshetsstrygd. Selve registreringen kan inneholde feilkilder, og ulikheter landene imellom i omfanget av arbeidsformidlingen og av trygdene gjør at det kan være vanskelig å sammenlikne slike ledighetstall fra land til land. Noen land tar representative tellinger av arbeidskraften som grunnlag for beregning av tallet på arbeidsløse slik at det ikke avhenger av den enkeltes initiativ om han blir tallet med som ledig. Dette gjør det enda vanskeligere å sette en felles norm.

Når man skal forsøke å formulere et program for sysselsettingspolitikken er det naturlig som et første skritt å bestemme seg for hvor stor ledighet man vil godta når den defineres på en grei og presis måte. Det neste, og like nødvendige skritt er å undersøke hvor godt de tall den anvendte tellingsmåte gir, svarer til denne egentlige ledigheten. Dette er en oppgave som krever godt kjennskap til registreringen og kanskje forutsetter spesielle undersøkelser.

Mens målet for sysselsettingen lar seg presisere på en forholdsvis enkel måte kan det være vanskeligere å angi andre realøkonomiske mål presist. Når det gjelder produksjonen er saken i prinsippet likevel forholdsvis enkel hvis man innskrenker seg til å si at målet er det størst mulige produksjonsvolum. Som vi har vært inne på tidligere vil dette, om de tekniske forhold tas som gitt, sannsynligvis bety det samme som «produksjonen ved full sysselsetting».

For andre størrelser, som den økonomiske vekst, konsumet, inntektsfordelingen og lignende er fastleggingen av målene mer komplisert fordi det å sette høyere mål på et felt ofte vil bety at man må sette målet lavere for andre størrelser. Slike avveiningsproblemer hører til på det politiske området, og vi skal ikke gå nærmere inn på dem her.

11.2. Forskjellige prisnivåbegrep.

Vi har tidligere pekt på at prisnivået ikke er noen enkel økonomisk størrelse (se 3.1). Direkte kan vi bare observere de enkelte priser. Prisnivået er et samleuttrykk, som vi konstruerer på grunnlag av dem, og ved denne konstruksjon kan vi gå fram på forskjellige måter.

Et entydig uttrykk for bevegelser i prisnivået får vi bare når alle priser endres proporsjonalt. Av dette følger at et helt utvilsomt konstant prisnivå er noe man har bare hvis alle priser har vært konstante. En slik form for stabilitet i prisene er det verken mulig eller ønskelig å få i stand. Med desentralisert produksjon eller inntektsanvendelse kan de relative priser (dvs. forholdstall mellom prisene på varer) ha viktige funksjoner

når det gjelder å skape en hensiktsmessig utnyttning av samfunnets ressurser. Disse relative prisene bør derfor ha anledning til å variere. Det er heller ingen som for alvor har tatt til orde for å holde alle priser konstante. Tvert imot har det vært vanlig å understreke at de relative priser ikke må påvirkes selv om man vil stabilisere prisnivået.⁴

Når først situasjonen er at prisene endres i forhold til hverandre, vil man måtte gjøre et konvensjonelt valg av mål for stabiliteten i prisnivået. Man må velge en prisindeks (eller flere) til å gi uttrykk for dets endringer.

Det er særlig to ting man må ta standpunkt til ved valg av en indeks man vil bruke som mål for hvor stabilt prisnivået er: Hvilke priser skal gå inn i den? Og hvilken vekt skal man legge på de enkelte priser som er med? Det siste spørsmålet behøver vi ikke å gå noe nærmere inn på her. Sammenlignet med det første vil forskjellige løsninger (av dem som det i dag kan bli tale om) neppe føre til ulikheter av større betydning.

De største problemene har man ved valget av hvilke priser som skal gå inn i indeksen. Under gjennomgåelsen foran av prisutviklingen i etterkrigstiden har vi referert indekser av forskjellige typer, som illustrerer dette valget. Av i prinsippet «altomfattende» indekser har vi spesielt brukt tre: prisnivået for den totale tilgang av varer og tjenester, for den samlede tilgang innenlands (innenlandsk bruk av varer og tjenester), og bruttonasjonalproduktets prisnivå.

Den totale tilgang på varer og tjenester blir definert som summen av bruttonasjonalproduktet og importen, eller alternativt som summen av privat konsum, offentlig konsum og bruttoinvestering. Skrevet ut eksplisitt har vi:

$$\begin{aligned} \text{Bruttonasjonalprodukt} &= \text{privat konsum} \\ + \text{import} &+ \text{offentlig konsum} \\ &+ \text{bruttoinvestering} \\ &+ \text{eksport.} \end{aligned}$$

Prisnivået for denne totale tilgangen varierer som et veid gjennomsnitt av prisnivåene for hver av komponentene. I praksis regnes det i dag ut prisindekser bare for hele år ved at nasjonalregnskapets tall både for de enkelte poster og for summen regnet i løpende priser divideres med tallene for de samme poster regnet i faste priser. Det er imidlertid ikke noe i veien for at man kan lage indekser med samme prinsipielle innhold ved andre beregningsmetoder, og f.eks. regne ut månedlige tall. Det samme gjelder for de andre indekser som vi behandler i dette avsnittet.

Den totale tilgangen gir det mest omfattende prisnivåbegrepet. Det omfatter prisene på alt vi lager selv, og dessuten på det vi bruker av importerte varer og tjenester. En prisindeks med dette omfanget vil stige om importprisene går opp, hvis importstigningen slår igjennom i noen av postene på høyre side i

oppstillingen. (Gjør den ikke det, betyr det at prisnivået for bruttonasjonalproduktet har gått akkurat så mye ned at det kompenseres stigningen.) Den vil også stige om eksportprisene går opp, noe vi kan se direkte av summen etter likhetstegnet.

Fra mange synspunkter kan slike virkninger se urimelige ut. Det kan synes lite hensiktsmessig å forsøke å holde stabilt et prisnivå som utlandet har så stor innflytelse på. Det er da tre veier å gå for å dempe denne innflytelse: man kan ta ut eksporten, importen eller begge. Hvilken vei man velger er et spørsmål om hva slags prisnivå man egentlig ønsker skal være stabil.

Tar vi ut eksporten får vi et begrep vi kan kalle den totale tilgang innenlands, som blir:

$$\begin{aligned} \text{Bruttonasjonalprodukt} &= \text{privat konsum} \\ \div \text{eksport} &+ \text{offentlig konsum} \\ + \text{import} &+ \text{bruttoinvestering.} \end{aligned}$$

Prisindeksen for denne størrelsen gir variasjoner i prisnivået for alle varer og tjenester som omsettes innenlands, uansett anvendelse og opprinnelse.

At eksporten tas ut betyr ikke at vi får et prisnivåbegrep som er helt upåvirket av en prisstigning på det vi regner som eksportvarer eller tjenester. En slik stigning vil vanligvis ikke være begrenset til akkurat de mengder som faktisk eksporteres, men vil også gjøre seg gjeldende for de kvanta som selges innenlands av de samme varer og tjenester. Men vekten for disse blir på denne måten mye mindre enn når eksporten telles med. Et konkret eksempel kan belyse dette: en stigning i fraktrater vil slå ut i prisnivået for den totale tilgang med full vekt svarende til hele vår produksjon av skipsfartstjenester. I prisnivået for tilgangen innenlands vil fraktstigningen bare slå ut med vekten av vårt eget forbruk av slike tjenester, det vil først og fremst si ved den fordyring av konsum og investeringer som skyldes at det koster mer å frakte varer til landet.

Den andre fremgangsmåten, å sløyfe importen, fører oss fram til bruttonasjonalproduktet. Vi har:

$$\begin{aligned} \text{Bruttonasjonalprodukt} &= \text{privat konsum} \\ &+ \text{offentlig konsum} \\ &+ \text{bruttoinvestering} \\ &+ \text{eksport} \\ &\div \text{import.} \end{aligned}$$

Bruttonasjonalproduktets prisnivå gir uttrykk for prisendringene til den produksjon som skapes innenlands, uansett produktenes anvendelse. I motsetning til prisnivået for tilgang på varer og tjenester fremkommer det ikke som noen enkel, veid sum av prisindeksene for forskjellige grupper av ferdige varer og tjenester. Fra prisindeksen for alle sluttleveringer (medregnet eksporten) må en så å si eliminere påvirkningen fra endringer i prisene på importen.

Differansen kan sees som prisen på den bearbeiding sluttleveringene til privat og offentlig konsum, bruttoinvestering og eksport er blitt tilført gjennom norsk produktiv virksomhet.

Hvilket av de prisnivåbegrepene vi nå har sett på, som vil være aktuelt ved presisering av målet stabilt prisnivå, avhenger av om man er interessert i stabilt prisnivå for leveringer

fra norske bedrifter, på norsk produksjon, eller på varer og tjenester som kjøpes av norske borgere. Alle tre alternativer kan i og for seg ha krav på oppmerksomhet, men for et land som Norge hvor eksport og import spiller så stor rolle, vil det også kunne bli spørsmål om det er hensiktsmessig i det hele tatt å bygge på noe av dem. Stabilt prisnivå selv for tilgangen på varer og tjenester innenlands forutsetter at variasjoner i importprisene elimineres ved motsatte variasjoner i prisene på norsk produksjon anvendt innenlands. Stabile priser for bruttonasjonalproduktet forutsetter på liknende måte at endringer i eksportprisene kompenseres ved motsatte endringer i den del av bruttonasjonalproduktet som ikke går inn i eksporten.

Mange vil vel synes det er et mer naturlig mål å forsøke å hindre at endringer i prisnivået for import eller eksport trekker med seg endringer i interne priser. Det gjør det nødvendig med et prisnivåbegrep hvor verken eksport- eller importprisene har noen direkte innflytelse. (Den indirekte virkning som ligger i at eksportvarer også brukes innenlands og at norske varer selges i konkurranse med import kan vi derimot ikke eliminere ved enkle indeksberegninger.) Et slikt begrep er prisnivået for bruttonasjonalproduktet anvendt innenlands.

Dette er en størrelse som det ikke er vanlig å operere med i nasjonalregnskap. Den kan heller ikke utledes direkte av de velkjente totale regnskapsstørrelser. Det er nødvendig å kjenne innsatsen av import i eksport og innenlandsk tilgang for å komme fram til begrepet regnskapsmessig, men med de data vi har i norsk statistikk skulle det være fullt mulig å konstruere grunnlaget for en prisindeks som omfatter den internt anvendte del av bruttonasjonalproduktet.

Sett fra produksjonssiden kommer man fram til denne størrelsen ved å trekke fra hele bruttonasjonalproduktet den del av det som er skapt i produksjonen av varer som eksporteres. Det vil si at man fra bruttonasjonalproduktet må trekke eksporten med fradrag av import anvendt i produksjonen av varer og tjenester som er eksportert. Sett fra disponeringssiden (størrelsene etter likhetstegnet i de tidligere oppstillinger) må vi gjøre en liknende operasjon: vi kan stryke posten eksport, men siden vi under oppstillingen for nasjonalproduktet har trukket fra hele importen, må vi nå legge til igjen den del av importen som er gått inn i fremstillingen av eksporten. Disse posteringene vi nå har gjennomgått kan stilles opp på følgende måte:

$$\begin{aligned} \text{Bruttonasjonalprodukt} &= \text{privat konsum} \\ \div \text{bruttonasjonalprodukt} &+ \text{offentlig konsum} \\ \text{ved fremstilling av} &+ \text{bruttoinvestering} \\ \text{eksport} &\div (\text{import} \div \text{im-} \\ &\text{porthandelen i} \\ &\text{eksporten}). \end{aligned}$$

Selv om det skulle vise seg upraktisk å få beregnet en nøyaktig indeks etter slike prinsipper, vil man ofte kunne skaffe seg en bruk-

bar tilnærming ved skjønnsmessige justeringer av de mer vanlige indekser. Hovedsaken er å bestemme om det er dette prisnivåbegrepet eller ett av de andre man prinsipielt vil legge til grunn, og i dette valget bør man ikke hefte seg ved de rent praktiske beregningsvansker.

Det finnes også en rekke andre prisnivåbegrep som vil kunne komme på tale som mål for stabilitet. De størrelser vi hittil har sett på er alle sammen i en viss forstand altomfattende: de tar med alle varer og tjenester innenfor en bestemt geografisk avgrensning. Man kan også bygge på prisnivået for en mer begrenset gruppe av varer og tjenester. Det er da spesielt det private konsumet det kan bli tale om i praksis. Man hevder gjerne at det for den alminnelige borger spiller liten rolle om det finner sted variasjoner i prisnivået for offentlig konsum eller for kapitalvarer, hvis bare prisene for de konsumvarer han kjøper er stabile. Hvis målet er å gi privatpersoner, så å si i egenskap av forbrukere, sikkerhet for realverdien av deres fordringskapital, kan en stabil konsumprisindeks se ut til å være det relevante målet.

Ser man nøyere på saken kan man imidlertid gi gode grunner for at det ut fra et slikt synspunkt må være prinsipielt riktig å ta hensyn også til prisnivået for det offentlige konsumet. Det er ikke likegyldig for borgerne hva deres felles konsum koster, og stiger dets pris i forhold til prisene i det private konsum vil også skattene stige relativt. Mer nøyaktig bør vi kanskje si det slik at skattene vil bli høyere enn de ellers ville ha vært under den samme finanspolitikk.

Kapitalvarene, bruttoinvesteringen, kommer i en annen stilling. Et stabilt prisnivå for dem er en sak som angår bedriftene. Om prisene på kapitalvarer går opp vil bedriftenes beholdninger av fordringskapital miste noe av sin realverdi.

I praksis vil det neppe kunne bli tale om å sette stabilitet i kapitalvareprisene som et selvstendig mål. Valget vil stå mellom stabile konsumpriser og stabilitet i et eller annet gjennomsnitt av prisene for konsum og investering (total tilgang, nasjonalprodukt eller liknende). I siste tilfelle vil en stigning i kapitalvareprisene måtte oppveies av en nedgang i konsumprisene.

Et moment som gjerne anføres til fordel for å uttrykke målet for prisnivået ved en konsumprisindeks (bygd på det private konsum) er at det er vanskelig å finne «rene» priser for offentlig konsum og kapitalvarer. Produktmengden er ikke alltid klart definert, og dermed heller ikke prisen pr. mengdeenh. Det kan imidlertid være betenkelig å la slike praktiske hensyn få innflytelse på det prin-

siipelle valg. Mener man at stabiliteten bør gjelde prisnivået over et videre felt enn det private konsumet bør man i første omgang ta sikte på en mer omfattende indeks. Så får man i neste omgang ta fatt på den rent praktiske oppgave å finne det best mulige materialet for beregning av indeksen.

Velger man å bygge på prisnivået for det private konsum vil det ikke skape spesielt store vansker å finne brukbare indekser. I et nasjonalregnskap vil man ha en konsumprisindeks som i prinsippet omfatter hele befolkningens konsum. Men dessuten finnes det på dette området en vel utviklet praksis for beregning av løpende aktuelle indekstall, som oftest på et fast forbruksgrunnlag og med prisene for et spesifisert utvalg av varer og tjenester. Dette er de indekser som gjerne kalles *l e v e k o s t n a d s i n d e k s e r*.⁵

Det er ikke noe i veien for at man kan lage indekser for andre konsumprisbegreper enn det totale konsum (som også levekostnadsindeksene gir en tilnærming til). Man kan således eliminere innflytelsen fra prisendringer for den import som direkte eller indirekte går inn i konsumet og lage en indeks for internt produsert konsum. Fremgangsmåten blir i prinsippet den samme som ved konstruksjonen av en prisindeks for internt anvendt nasjonalprodukt, som vi behandlet ovenfor.⁶

Det regnes i de fleste land også fortløpende indeksserier for *e n g r o s p r i s e r*. I og for seg har prisene på dette omsetningstrinn neppe krav på noen større oppmerksomhet som mål for stabiliteten i prisnivået. Vi skal derfor ikke gå nærmere inn på slike indekser selv om det kan være hensiktsmessig å benytte dem for enkelte formål.⁷

11. 3. Verdssettingsprinsippet: markedspris eller faktorkostnad.

Med priser forstår vi vanligvis markedspriser. Det er stilltiende forutsatt under diskusjonen av ulike prisnivåbegreper i forrige avsnitt. Men det som er sagt der om forskjellige typer av indekser kan gjøres gjeldende for andre prisbegreper. Det er for eksempel mulig å lage indekser med samme omfang som de vi har diskutert foran, basert på en verdsetting av varer og tjenester til faktorkostnad istedenfor til markedspris.

I motsetning til markedsprisen, som er direkte observerbar, er *f a k t o r k o s t n a d e n* for en vare (eller tjeneste) en beregnet størrelse. Den er lik varens markedspris med fradrag av indirekte skatter og tillegg av subsidier. Den viser derfor summen av kostnader og fortjeneste pr. produktenhet.⁸

Mange betrakter faktorkostnaden som en

mer reell pris enn markedsprisen i de tilfelle hvor det nyttes indirekte skatter eller subsidier. Man må imidlertid være meget forsiktig med å se på den som uttrykk for hva markedsprisen ville ha vært om det ikke hadde vært gjort noen slike fiskale inngrep i markedsprisdannelsen. I mange tilfelle ville markedsprisen uten inngrep ha blitt en størrelse som lå mellom den faktiske markedsprisen og faktorkostnaden, men hva den mer nøyaktig ville ha blitt, avhenger av markedets struktur. Faktorkostnaden kan bare oppfattes som en rent hypotetisk markedspris, nemlig den pris som ville ha hersket i et marked om de fiskale inngrep ikke hadde vært der og alle andre priskomponenter hadde vært de samme. Men den siste forutsetningen kan man ikke regne med vil bli oppfylt.

Man kan spørre hvilket prisbegrep som har betydning vurdert ut fra de hensyn som ligger bak kravet om et stabilt prisnivå. Dette spørsmålet har imidlertid ikke noe enkelt svar. For fordringseierne vil det kanskje se ut som et stabilt markedsprisnivå er det som svarer best til deres krav. Men for en samlet vurdering kan det synes rimelig at fordringseierne på linje med andre bør bli belastet de avgifter som legges på varer og tjenester, og på tilsvarende måte få fordel av subsidier som utbetales på dem. I så fall er stabile faktorkostnader den naturlige presisering av målet.

Det grunnleggende problem er imidlertid at et stabilt faktorkostnivå vel er et mer krevende mål enn et stabilt markedsprisnivå. Er faktorkostnadene stabile kan vi helt automatisk sikre oss stabile markedspriser. Vi kan da unngå prisstigning ganske enkelt ved å la være å legge på nye avgifter eller la være å redusere subsidier. Har vi ikke et stabilt, men et stigende faktorkostnadsnivå kan vi likevel holde markedsprisnivået stabilt fordi vi har et spesielt virkemiddel til disposisjon, nemlig å sette ned avgifter eller å øke subsidier. Men det kan vise seg vanskelig å holde markedsprisnivået fast mot et stigende faktorkostnadsnivå i det lange løp (se avsn. 12. 2). Dette er vel den reelle grunn til at faktorkostnadsnivået fortjener oppmerksomhet som mål for stabilitet i pengeverdien.

Det er ikke vanlig å regne ut indeksserier for prisnivå til faktorkostnad. At det ikke er noen spesielle vansker med å skaffe seg brukbare tilnærmelser har vi imidlertid et klart vitnesbyrd om i de beregninger som gjøres fra tid til annen for å finne hvor mye forskjellige subsidier og avgifter betyr for levekostnadsindeksen. Det kreves egentlig ikke noen hårfin nøyaktighet her, og det vil alltid være mulig å regne ut for eksempel en tilnærmet «konsumprisindeks til faktorkostnad».

11. 4. Begrepet stabilitet.

Når vi skal presisere målet stabilt prisnivå er det ikke nok å bestemme hvilket prisbegrep vi skal bygge på. Vi må også gjøre klart hva vi mener med at en størrelse er stabil.

I økonomisk teori bruker man gjerne ordet stabilitet i en mening som er lånt fra mekanikken. En størrelse (eller et system) sies der å ha stabilitet når den (det) fra en tilstand hvor det ikke hersker likevekt alltid utvikler seg mot en likevektstilstand.⁹ En kort leksikon-definisjon av stabilitet er «evne til å finne igjen sin likevekt».

Stabilitet i denne meningen er altså noe som har betydning først og fremst når det ikke hersker likevekt. Den sikter på bevegelsesretningen og bevegelsens form når likevekten av en eller annen grunn er blitt forstyrret. I kapittel 3 var vi en del inne på prisnivåets stabilitetsegenskaper i en lukket økonomi, og kom til at dets bevegelser enten slett ikke eller bare i svak form hadde likevektsgjenopprettende egenskaper. Om for eksempel etterspørselen var høy og drev prisnivået oppover ville prisstigningen i beste fall bare virke svakt tilbake på etterspørselen. Derimot vil prisnivået i en åpen økonomi (se kapittel 5) ha en betydelig stabilitet som blant annet ytrer seg ved at det indre prisnivå etter en tid vil tilpasse seg til skift i det ytre.

Når man taler om stabilt prisnivå som mål for politikken er det øyensynlig ikke først og fremst stabilitet i denne «likevektsgjenopprettende» betydning man tenker på. Det man mener er vel egentlig et konstant prisnivå. Om man ikke stiller et så strengt krav som at det skal holde seg konstant fra år til år vil man iallfall forlange at nivået på litt lengre sikt skal holde seg uforandret.

Man vil sannsynligvis under ellers like forhold komme desto nærmere et konstant nivå for en størrelse jo sterkere stabilitet (i den ovenfor anvendte betydning) den har. Men det kreves også at selve likevektsnivået er konstant. Med en størrelse som prisnivået, som bare har nøytral eller nesten nøytral likevekt, blir det den avgjørende oppgave å holde fast likevektsnivået.

Å skape et stabilt prisnivå betyr derfor i sin skarpeste form kort og godt å holde et konstant prisnivå. Dette kan bety at man holder det konstant hele tiden. Men det kan også, som nettopp antydnet, utvides til å bety at prisene får anledning til å svinge omkring et fast nivå, men med så små og korte svingninger at bevegelsen ikke blir tillagt noen betydning for formuesforholdene. Når vi i fremstillingen foran har talt om vanskeligheter ved å forene stabilt prisnivå med full syssel-

setting og liknende, er målet for prisnivået tatt i den strenge betydning av et konstant nivå uten større svingninger.

Istedenfor å begrense bruken av ordet til tilfelle av slik fullkommen eller fullstendig stabilitet, kan man tale om grader av stabilitet alt etter hvor sterkt prisnivået endres gjennom en bestemt periode. Man kan så trekke en vilkårlig grense for hvilke prisnivåendringer man skal akseptere som forenlige med det man kunne kalle «fullstendig stabilitet».

Vi får her problemer ikke bare med hvor store endringer som skal tillates regnet pr. år, for eksempel, men også med hvor lange perioder som skal legges til grunn ved beregningen av den årlige endring.

For å finne et klart eksempel på hva ulike periodevalg kan bety behøver vi bare se på utviklingen av prisnivået i Norge fra 1913 til 1933. For hele denne tyveårsperioden under ett steg bruttonasjonalproduktets prisnivå med 26 prosent. En slik stigning på ca. 1 prosent pr. år kunne man godt ta som uttrykk for et (nesten) stabilt prisnivå. Deler vi opp perioden, for eksempel i delperiodene 1913—20 og 1920—33, får vi et helt annet bilde. Fra 1913 til 1920 steg nasjonalproduktets prisnivå med 120 prosent, for 1920 til 1933 falt det igjen med over 60 prosent (regnet av 1920-nivået).

Ikke for noen av disse to periodene vil man vel finne på å si at prisnivået var stabilt. Det virker umiddelbart lite tilfredsstillende å skulle karakterisere prisnivået i en periode som stabilt når man kan dele opp perioden på en slik måte at ingen av delperiodene viser stabilt prisnivå.

Det kan synes som forskjellige interesser kan gjøre seg gjeldende i dette spørsmål. For en person som sitter med en langsiktig fordring kan det se ut som det ikke spiller noen rolle om pengeverdien har vært stabil gjennom fordringens løpetid hvis den bare ved forfallstid ikke er så forskjellig fra hva den var da fordringen ble stiftet. Men selv en eier av en langsiktig fordring vil som oftest være interessert i stabilt prisnivå gjennom hele perioden. Mange fordringer kan nemlig omsettes, og vekslinger i prisnivået betyr derfor at den reelle omsetningsverdi ikke er konstant.

Ved fastlegging av en beregningsperiode må man for det første ikke velge så korte perioder at eventuelle sykliske svingninger rundt et stabilt langsiktig nivå blir oppfattet som mangel på stabilitet. For det andre må man også unngå å legge til grunn så lange perioder at man innenfor den kan få plass til motgående bevegelser som begge må kunne oppfattes som «langtidsbevegelser».

Det er mye et skjønsspørsmål hvordan man vil trekke grensene mellom de korte, «tilatte» bevegelser og de langtidsendringer som man vil holde innenfor bestemte grenser. Hvis hensikten med å sette stabilt prisnivå som mål er å unngå de forskyvninger i formues-

forholdene som endringer i pengeverdien skaper, vil det være rimelig å sette strenge krav for at en periode skal kunne karakteriseres som kort.

Under moderne økonomiske forhold og med opprettholdelse av full sysselsetting er det for øvrig liten grunn til å tro at korte sykliske svingninger vil spille noen stor rolle. Man vil da kunne bruke den gjennomsnittlige (årlege) endringsprosent for prisnivået i enhver lengre periode uten noe vendepunkt i bevegelsesretningen som uttrykk for hvor stabilt det har vært. Mål for prisnivået kan da formuleres forholdsvis presist ved å si at man tar sikte på å holde dets gjennomsnittlige årlige endring for enhver fremtidig periode med unntak av de aller korteste under en viss grense.

11.5. En sluttmerknad om valg av mål for prisnivået.

Den presise formulering av målene for den økonomiske politikk er en oppgave for de politiske organer. Fremstillingen i dette kapitlet har bare presentert en samling av alternativer som de kan velge mellom. Det kan likevel være på sin plass med en nærmere diskusjon av enkelte av målformuleringene, selv om slike betraktninger må bli mer preget av forfatterens skjønn enn fremstillingen ellers.

Av de valg som må treffes ved presisering av mål for prisnivået er sannsynligvis valget mellom markedspris- og faktorkostnadsnivå det viktigste. Så vidt jeg kan skjønne taler avgjørende hensyn for at man primært setter målet som stabilitet i faktorkostnadene. Grunnen til dette er ikke at faktorkostnadsnivået i og for seg har så stort krav på interesse, men at vi på litt lenger sikt har små muligheter for å holde stabile markedspriser ved en vedvarende endring i faktorkostnadsnivået. Ut fra målet å bevare realverdien av fordringskapital skulle det være tilstrekkelig å ta sikte på stabile markedspriser. Mange vil imidlertid mene at det ikke hersker noen «virkelig stabilitet» om den er oppnådd ved slike «kunstige» virkemidler som endringer i subsidier og indirekte skatter. På den andre siden vil de gjerne mene at det dypere sett hersker stabilitet selv om markedsprisnivået endres, hvis disse endringene bare skyldes endringer i fiskale størrelser.

På den andre siden er det markedsprisene folk er interessert i, det er dem som bestemmer pengeinntektenes kjøpekraft. Ingen har i og for seg noen direkte interesse av faktorkostnadene, som er en beregnet størrelse.¹⁰ Derfor er det ikke rimelig under enhver omstendighet å avvise bruken av endringer i subsidier og indirekte skatter som virkemidler. Vi

kan se på faktorkostnadsnivået som en «første forsvarslinje». Viser det seg umulig å holde det så fast som vi ønsker, kan vi bruke de fiskale inngrep for å hindre at bevegelsen der forplanter seg til markedsprisene. Under hvilke forhold en slik politikk kan være hensiktsmessig skal vi komme noe inn på i neste kapittel.

Man kan kanskje si at faktorkostnadsnivået leilighetsvis har vært gjenstand for oppmerksomhet også i den tid som er gått. Det vil imidlertid kunne ha betydning om man klart gir uttrykk for at et stabilt faktorkostnadsnivå er det primære målet. Det vil da for det første bli nødvendig å ofre det større oppmerksomhet. Blant annet vil det sannsynligvis gjøre det nødvendig å legge en del arbeid i å regne ut indekser for prisnivået til faktorkostnad. Det ville sannsynligvis være nyttig å få offentliggjort med visse mellomrom slike indekstall.

Det må vel også kunne sies at når man tidligere har forsøkt å trekke fram utviklingen av faktorkostnadene har det mest vært ut fra opportunistiske hensyn. Man har gjerne villet ha tillegg i indirekte skatter holdt utenfor vurderingen av hvor stabilt prisnivået har vært, men man har hatt den motsatte innstilling overfor nedsettelse i indirekte skatter eller tillegg til subsidier. I klarhetens interesse bør man ta et konsekvent standpunkt her: enten å bedømme prisnivåets stabilitet ved å holde alle direkte fiskale påvirkninger utenfor, eller å bedømme den på grunnlag av et prisnivå som inkluderer dem i sin helhet.

Et annet valg som også kan få stor praktisk betydning er hvor langt man skal gå for å holde prispåvirkninger fra utlandet utenfor vurderingen av stabiliteten. Hvis målet er gitt av hensyn til det realøkonomiske innholdet i fordringer, er det mest rimelig å la prisnivået for hele den innenlandske tilgang på varer og tjenester telle med, uten hensyn til om varene helt eller delvis stammer fra utlandet. Det kan imidlertid, spesielt hvis det er vanskelig å gjøre endringer i valutakursene (se neste kapittel), være sterke praktiske grunner som taler for at man begrenser seg til å holde stabilt den del av prisnivået på den innenlandske tilgang som er skapt av innenlandsk produksjon (det vil si, på det internt anvendte bruttonasjonalprodukt).

Vi ser det ofte fremholdt som et mål for vårt prisnivå at det ikke bør få stige sterkere enn prisnivået i utlandet, spesielt ikke sterkere enn i de land vi har stor handel med. Under en ordning med faste valutakurser kan det være ønskelig å holde seg innenfor denne grensen av hensyn til betalingsbalansen. Det

vil også ved et slikt system være sterke tendenser til at prisstigningen blir av samme størrelsesorden som i utlandet. Kravet gir imidlertid et annet (og slik forholdene har vært siden 1945) betydelig mer beskjedent resultat enn stabilt prisnivå. Det vil ikke tilfredssette de motiver man vanligvis gir for et stabilt prisnivå.

En indeks som omfatter alle anvendelser av varer og tjenester vil, enten den tar med import eller ikke, prinsipielt være å foretrekke for spesialindekser. På grunn av praktiske vansker kan det likevel vise seg nødvendig å bygge bare på prisnivået for det private konsumet. For dette regnes det allerede ut en månedlig indeks, og det man i første omgang har mest behov for er periodiske supplerende beregninger hvor denne indeksen justeres for endringer i subsidier og indirekte skatter, eventuelt også for endringer i importpriser. I noen tilfelle kan det bli aktuelt å gjøre justeringene mer eller mindre omfattende, slik at vi får ulike indeksalternativer.

Det vil kanskje bli innvendt mot flere av tankene i dette avsnittet at det vil skape forvirring om man begynner å offentliggjøre en rekke ulike prisindekser. Dette vil imidlertid neppe skade. Man vil gjennom å legge fram alternative indekser gi folk bedre forståelse av at prisnivået, kvantitativt uttrykt, inneholder en god porsjon vilkårlighet. Prisutviklingen er ikke beskrevet en gang for alle med en bestemt indeks. En oppklaring på dette feltet kan bare være nyttig.

Går vi over til å utforme målene for stabilitet i pengeverdien på basis av de prisnivåbegrep jeg har antydnet her, vil det kunne føre med seg at vi i enkelte situasjoner må godta som forenlig med stabilitet endringer i de vanlige indekser vi hittil har lagt til grunn. Det gjelder bl.a. når vi uttrykker målet for stabilitet i prisnivået ved faktorkostnadene. I en viss henseende vil dette stille myndighetene friere, de vil ha friere valg mellom direkte og indirekte skatter, mellom stønader og sub-

sidier. De får derfor større muligheter for å føre en rasjonell skattepolitikk. Men denne fordelten vinner de ved at de får til oppgave å holde stabil en størrelse som de ikke kan påvirke ved avgifts- og subsidie-endringer. Vi kan derfor si at den er en fordel bare hvis de virkelig greier å holde faktorkostnadsnivået stabilt.

I praksis vil imidlertid friheten i skattepolitikken kunne bli illusorisk, i alle fall i første omgang, fordi det vil bli vanskelig å vinne forståelse for dette at stabiliteten ikke gjelder markedsprisene. Man vil få vanskeligheter med å øke de indirekte skatter på basis av et stabilt faktorkostnadsnivå. På helt tilsvarende måte vil det også bli vanskelig å få godtatt at økte priser på import ikke betyr noen svikt i stabiliteten. Hvis slike prisøkninger utløser kompensasjonskrav, vil de kunne sette selve faktorkostnadsnivået i bevegelse.

Man behøver likevel ikke av slike grunner oppgi tanken om at det er stabiliteten i prisnivået for tilgangen på varer og tjenester — totalt eller internt fremstilt, alt etter hvilke muligheter det er for valutakurspolitikk — regnet til faktorkostnad som er det primære mål. For det første er det alltid en fordel å ha sitt prinsipielle standpunkt klart før en går til å undersøke hvilke tiltak det krever. Så kan man i neste omgang påvirke andre prisstørrelser hvis det er nødvendig for å holde det interne prisnivået stabilt. For det andre skal man ikke se bort fra at en mer komplisert målsetting enn den som kan uttrykkes ved levekostnadsindeksen, kan vinne forståelse. Men da må man iallfall ta den opp som program, og legge fram data som viser hva saken gjelder.

Det kan ofte være lett å trekke på skuldrene av den store betydning man har gitt levekostnadsindeksen i vårt samfunn. Man kan imidlertid også se saken fra en annen side. Fremveksten av «indeksbevisstheten» har i virkeligheten vært et fremskritt i økonomisk folkeopplysning. Det skulle være muligheter for å gå videre på samme vei.

Kapittel 12. Synspunkter på økonomisk politikk.

Opgaven for denne utredningen har vært å forsøke å klarlegge problemene ved opprettholdelse av et stabilt prisnivå under full sysselsetting. Arbeidet har vært konsentrert om en drøfting, først av hva det er i det økonomiske liv som skaper problemer på dette feltet, og deretter av problemer ved vurderingen av de forskjellige målene. Det finnes også en

tredje oppgave som faller innenfor utredningens problemområde: Hva skal vi gjøre for å sikre oppfyllelse, eller best mulig oppfyllelse av målene? Dette er det politiske problemet: valget av virkemidler når målet er presisert og de faktiske sammenhenger klarlagt så godt som mulig.

Det ville føre for langt om vi skulle gi oss

inn på en detaljert behandling av de politiske problemene her. Det er neppe heller hensiktsmessig. Problemene må løses når de foreligger i sin konkrete form. Denne utredning skal være et hjelpemiddel for løsningen av dem, ikke en oversikt over ferdige løsninger. Det kan likevel være rimelig å drøfte noen generelle synspunkter på løsningen av politiske problemer, som utredningen foran peker fram mot.

12.1. Generelt om mål og midler i økonomisk politikk.

Det generelle problem for en økonomisk politikk som tar sikte på å nå bestemte mål, er å velge de rette midler, eller mer presist, de rette verdier på de størrelser man nytter som virkemidler.

Alle størrelser som vurderes positivt kan oppfattes som mål størrelser. Et mål kan være en bestemt verdi for en mål størrelse. Men det kan også være å gjøre en mål størrelse så stor som mulig under bestemte betingelser på andre størrelser, eller å komme så nær en bestemt verdi av mål størrelsen som mulig. Målet «full sysselsetting» kan vi for eksempel oppfatte som det å gjøre sysselsettingen så stor som mulig. «Stabilt prisnivå» som mål kan vi på liknende måte si betyr å holde prisnivåendringene så nær null som mulig. Men begge målene kan også oppfattes som absolutte.

Midler er økonomiske størrelser som myndighetene har adgang til å fastsette og som får betydning for de størrelser de setter seg mål for.¹ Både mellom mål innbyrdes, og mellom mål og midler, kan det være sammenhenger av ulike slag. Vi har i denne utredningen drøftet spørsmålet om det er noen avhengighet mellom målene full sysselsetting, økonomisk vekst og stabilt prisnivå. Resultatet kan karakteriseres kort ved å si at det er en tendens til alternativitet mellom stabiliteten i prisnivået på den ene siden og de to første, realøkonomiske målene på den andre siden.

En slik tendens vil vanligvis være betinget; om den skal slå ut, avhenger av hvilke virkemidler man rår over, og av hvordan de brukes. Det er strukturen i hele systemet av innbyrdes sammenhenger mellom mål- og middel størrelser som avgjør om, og hvordan, man kan nå begge målene samtidig. Sett av virkemidler man opererer med har avgjørende betydning for hvordan sammenhengene mellom mål størrelsene skal vise seg.

En regel som gjelder for svært mange økonomiske strukturer er at man må ha minst like mange midler som mål for å kunne nå et bestemt antall absolutte mål samtidig. Men dette er ikke noen tilstrekkelig betingelse for å

kunne nå målene; for det kreves også at bestemte betingelser for målenes avhengighet av midlene blir oppfylt.

For å illustrere problemene skal vi se på to ulike strukturer av mål-middelsammenhenger. De kan oppfattes som tenkte yttertilfelle.

Vi kan først tenke oss at det hersker en fullstendig uavhengighet mellom målene. Dette har man når ikke noen mål tatt to og to påvirkes av de samme virkemidler. Målene kan da fastsettes uavhengig av hverandre, og hvert enkelt vil kunne gjennomføres uansett hvilke verdier man har for de øvrige, hvis de bare ligger «innenfor mulighetenes grense». (Det siste er uttrykk for at mange av de sammenhenger som gjelder mellom en mål størrelse og dens virkemidler har verdier bare over et begrenset område av den første.)

Vi ser at i dette tilfellet må det være minst like mange virkemidler som det er mål. Det kan godt være flere virkemidler. Om det er nødvendig å bruke mer enn ett for å nå et bestemt mål, vil avhenge av formen på sammenhengen mellom vedkommende mål størrelse og de virkemidler den er avhengig av.

Som en motsatt ytterlighet kunne vi ha en fullstendig gjensidig avhengighet mellom mål og midler. I denne situasjonen vil hver enkelt mål størrelse være avhengig av alle virkemidlene.

For hvert enkelt mål vil det kanskje være gitt en grense for hva man kan oppnå. Men denne grensen er av mindre interesse fordi vi nå må se alle mål størrelsene i sammenheng. De er alle innbyrdes betinget avhengige, og hva man kan oppnå på ett felt må da bli bestemt av hva man vil fram til på andre felter. Som regel vil det også her være nødvendig for å nå et visst antall mål at man har minst like mange virkemidler. Det er imidlertid vanskeligere å gi en intuitiv begrunnelse for regelen i dette tilfelle.²

For økonomisk politikk er det et viktig problem hvordan man har uavhengighet eller innbyrdes avhengighet mellom mål og midler. Det ville på mange måter ha vært svært enkelt om man hadde hatt en ordning med «hvert mål sitt virkemiddel». Vi vet at virkeligheten ikke er slik. På den andre siden har vi heller ikke slik fullstendig innbyrdes avhengighet at vi kan bruke et hvilket som helst virkemiddel til å nå et bestemt mål. Det vil gjerne være slik at en mål størrelse påvirkes sterkt av noen virkemidler, svakere av andre, og slett ikke av de øvrige. Det er derfor nødvendig å kjenne de faktiske sammenhenger i det økonomiske liv for å vite hvilke virkemidler det er hensiktsmessig å nytte i ulike situasjoner. En god del av uenigheten om den økonomiske politikk skyldes at vårt kjennskap til sammenhengene ikke er godt nok. Mye av hensikten med resten av dette kapitlet er å diskutere hvilke oppgaver forskjellige virkemidler er spesielt egnet til å løse.

Ett av de problemer som oppstår på grunn av manglende oversikt over sammenhenger mellom mål og midler, er om man kan gi bestemte organer med et visst sett virkemidler i oppdrag å gjennomføre bestemte mål. Det blir for eksempel ofte sagt at det er pengepolitikken som må skape et stabilt prisnivå, at det må pålegges seddelbanken å løse denne oppgaven, eller lignende.³

Hvis dette er ment slik at de virkemidlene vi pleier å kalle pengepolitiske bare har betydning for prisnivået, og kan disponeres suverent med sikte på å stabilisere det uten tanke på at det kan skje noe på andre felter i økonomien, er det lite sannsynlig at tanken er holdbar. En slik «en-for-en» sammenheng mellom midler og mål på dette området stemmer dårlig med de erfaringer vi har om den økonomiske virkelighet.

Hvis meningen derimot bare er at man skal justere de pengepolitiske midlene ut fra hensynet til prisnivået, og så eliminere deres virkninger på andre målstørrelser med andre midler, er synet i og for seg forsvarlig. Oppfattet på denne måten tar det hensyn til den gjensidige innbyrdes avhengighet mellom mål og midler. Om prinsippet også er hensiktsmessig, er et annet spørsmål. Det vil avhenge av om pengepolitikken virker spesielt effektivt på prisene, og andre ting mer effektivt på andre områder. Som det vil gå fram av de følgende avsnittene kan det være tvilsomt.

12.2. Pengepolitikk og finanspolitikk.

De generelle pengepolitiske virkemidler var de første som ble foreslått med tanke på å skape økonomisk stabilitet. På forskjellig grunnlag tenkte man seg at størrelser som pengemengden og rentenivået ville påvirke etterspørselen etter varer og tjenester i sin alminnelighet. Gjennom den ville de bestemme utviklingen av prisnivået. Senere er spesielle kredittpolitiske virkemidler blitt vanlige. De kan påvirke etterspørselen på bestemte områder. Disse spesielle virkninger skal vi komme litt inn på i avslutningen av dette avsnittet, men først skal vi drøfte de generelle virkemidlene.

Tanken om å drive en målbevisst pengepolitikk går ikke så langt tilbake i tiden som man gjerne tror. Før den første verdenskrig var den herskende innstillingen at det gjaldt å opprettholde et velordnet pengevesen, og det oppnådde man best ved å binde pengene til gull. Det måtte ikke drives med manipulasjoner som kunne svekke tilliten til pengesystemet. De prisnivåendringer som var forenlige med gullstandarden (og som var uttrykk for at prisnivået på varer regnet i gull for-

andret seg), ble akseptert som uunngåelige konsekvenser av dette å opprettholde ordnede pengeforhold. Da enkelte sosialøkonomer (som Wicksell og Irving Fisher) før den første verdenskrig tok til orde for å føre pengepolitikk med sikte på å holde prisnivået stabilt, ble deres tanker møtt med stor skepsis. Etter hvert trengte imidlertid disse ideene igjennom.

De økonomer som først gikk inn for en målbevisst pengepolitikk, så på den som et middel bare til å holde prisnivået stabilt, mens de gikk ut fra at sysselsetting, økonomisk vekst og andre realøkonomiske størrelser tok vare på seg selv (se avsn. 10.4). De trengte derfor bare ett virkemiddel. Vanligvis var det pengemengden eller renten de tenkte seg å løse oppgaven med.

Da arbeidsløsheten utviklet seg til et varig problem i mellomkrigstiden, kom mange på den tanke at myndighetene også kunne få økt sysselsettingen ved pengepolitiske tiltak. Problemet var i dette tilfellet også å styre den samlede etterspørsel. Man kunne oppfatte arbeidsløsheten som noe man fikk istedenfor prisfall når etterspørselen var lav. Det var endatil ganske vanlig å se prisenes motstand mot å gå ned som en årsak til arbeidsløsheten. Pengepolitikken oppgave var derfor, mente mange, å finne et balansepunkt hvor etterspørselen verken var så høy at det ble prisstigning eller så lav at det ble arbeidsløshet. Det hersket også en del skepsis, fordi folk som var vant til å resonnerer på grunnlag av erfaringer fra situasjonen med tilnærmet full sysselsetting, trodde at stigende pengemengde og lave renter under alle omstendigheter ville skape inflasjon. Ledende økonomer hadde likevel stor tro på mulighetene for å føre en effektiv og balansert pengepolitikk.⁴ Det viste seg imidlertid ved praktiske forsøk at pengepolitiske tiltak kunne være lite effektive for dette formålet. Når pessimismen i nærlingslivet var stor, kunne selv ikke en meget lav rente friste bedriftene til å utvide.⁵

Påvirkninger gjennom den offentlige finanspolitikk skiller seg ut fra de pengepolitiske ved at man alltid kan sikre seg at de blir effektive. Mens pengepolitikken må gå ut på å stimulere private til å øke eller redusere sin etterspørsel, finnes det finanspolitiske tiltak som betyr en direkte økning eller nedsettelse av det offentliges egen etterspørsel etter varer og tjenester. Dessuten er endringer i skattene i de fleste tilfelle et sikrere virkemiddel til å påvirke den private etterspørsel enn noe av de generelle pengepolitiske tiltak. I 1930-årene tok derfor Keynes og andre sosialøkonomer til orde for en målbevisst finanspolitikk med sikte på å skape full sysselsetting.⁶

Finanspolitikken ligger også bedre enn pengepolitikken til rette for inngrep med spesielle formål. Dens virkemidler er på den ene siden de spesielle skatte-, avgifts- og andre inntektsatser som staten (og kommunene) vedtar. På den andre siden er virkemidlene utgiftsatser eller utgiftsbeløp. Både inntekts- og utgiftspostene retter seg mot mer eller mindre omfattende spesielle grupper eller formål.⁷ Som en første tilnærming kan det likevel være hensiktsmessig å se bort fra de spesielle virkninger og betrakte endringer i utgifter til varer og tjenester, i inntektsoverføringer og i inntektspostene som midler til å påvirke den samlede etterspørsel i samfunnet. På den måten kan vi drøfte de generelle virkninger av pengepolitikken og finanspolitikken før vi ser på de spesielle utslagene.

(a) **Generelle påvirkninger.** I etterkrigstiden har problemet i vårt og i mange andre land ikke vært å øke sysselsettingen, men å regulere betalingsbalansen og å hindre prisstigning. Etter som det alltid vil være forholdsvis snevre grenser for hvor mye det offentlige kan redusere sin egen etterspørsel etter varer og tjenester uten å skape uønsket forrykning mellom offentlig og privat behovsdekning, vil mulighetene for å unngå prisstigning ved generelle penge- og finanspolitiske virkemidler avhenge av to ting: av hvor effektivt de påvirker den private etterspørselen, og av hva størrelsen på etterspørselen betyr for prisutviklingen.

Det kan neppe være tvil om at både pengepolitikken og finanspolitikken gir gode muligheter for å begrense den samlede etterspørsel. Høye renter, utlånsbegrensning, høye skatter (i forhold til de offentlige utgifter) er alt sammen midler som kan bringe etterspørselen ned. Men så er spørsmålet hva denne reguleringen av etterspørselen vil bety for prisnivåets utvikling. Her vil de vante forestillinger kanskje ikke passe så godt for vårt land. I fremstillingen foran har vi pekt på at vårt prisnivå for en stor del er bestemt fra utlandet så lenge vi har faste valutakurser. En høy etterspørsel, for eksempel, vil for en stor del gi seg utslag i importoverskott. De generelle penge- og finanspolitiske virkemidler vil derfor hos oss i første omgang ha sin største betydning for reguleringen av betalingsbalansen.

Nå er imidlertid situasjonen at ikke alle varer og tjenester fremstilles i konkurranse med utenlandske. Et høyt etterspørselsnivå kan, iallfall for en tid, drive prisene på beskyttede produkter oppover. Ved siden av virkningene på betalingsbalansen kan vi få en prisstigning som er sterk nok til at den av hensyn til målet stabilt prisnivå burde vært unngått.

Det skulle derfor også i vårt land ha en viss betydning for stabiliteten av prisnivået at den samlede etterspørselen blir påvirket.

Nå synes imidlertid situasjonen å være at det på mange av de områder hvor det ikke er konkurranse med utlandet, praktiseres en administrert prisfastsettelse. Det gjelder for det første en stor del av jordbruksvarene. Det gjelder videre mange tjenester, i første rekke i transport-sektoren, men også en del personlige tjenester. Endelig kan det til en viss grad sies å være tilfelle med husleiene, fordi leiene i den eksisterende boligmasse for det meste er knyttet til historiske kostnader. På noen av disse feltene vil etterspørselen kunne bety lite for prisutviklingen, på andre vil kanskje en høy etterspørsel føre til en sterkere stigning i produktprisene enn man ellers ville ha fått. På praktisk talt alle disse områdene vil imidlertid prisene kunne stige selv om etterspørselen ikke er for høy i betydningen «større enn tilbudet ved gjeldende pris».

Som vi har sett, er det vanskelig å si hva markedssituasjonen betyr for prisutviklingen på områder hvor prisene administreres. Men det er grunn til å tro at man iallfall i det lange løp må regne med at et etterspørselsoverskott har betydning for prisenes veksthastighet også i slike markeder.

Vi kan altså ikke la være å regulere etterspørselen hvis vi vil ha et mest mulig stabilt prisnivå, selv om en slik regulering vil bety mindre for prisnivået enn mange later til å tro. Det vi nå har sagt betyr først og fremst at generelle penge- og finanspolitiske virkemidler ikke er tilstrekkelige til å hindre prisstigning. Det kan imidlertid, om vi vil ha et stabilt prisnivå, være nødvendig å hindre for høy etterspørsel, og da kan pengepolitikk og finanspolitikk gi hensiktsmessige hjelpemidler.

(b) **Spesielle tiltak.** De aller fleste tiltak i økonomisk politikk, selv de forholdsvis generelle penge- og finanspolitiske, vil virke ulikt på forskjellige områder. Det ville på mange måter ha vært enkelt om en kredittstramming, for eksempel, hadde ført til en forholdsvis like stor reduksjon av etterspørselen overalt, men slik er det ikke. Den rammer noen komponenter av etterspørselen sterkere enn andre.

På den andre siden er det heller ikke slik at en alltid har behov for en generell virkning på etterspørselen. Det kan være ønskelig å få etterspørselen redusert eller utvidet på spesielle områder. Om den er for stor på alle felter, vil en generell reduksjon være på sin plass. Og på tilsvarende måte vil en generell økning være ønskelig om etterspørselen er for liten

overalt. Men når man kommer inn på et område der etterspørselen totalt sett nærmer seg det punkt hvor utnyttingen av ressursene blir fullstendig, vil det nettopp være de spesielle virkningene som får betydning for valg mellom virkemidlene.

Det vil føre for langt å forsøke å gi noen systematisk oversikt over de spesielle virkefelt for ulike tiltak i penge- og finanspolitikken.⁸ Vi skal her bare peke på en side av et generelt prinsipp for valg av virkemidler, nemlig at man, når målet er å oppnå stabilt prisnivå under full sysselsetting, må velge slike virkemidler som spesielt har betydning for sysselsetting og prisnivå. Dette kan høres trivielt ut, men siden spesielle penge- og finanspolitiske inngrep rammer forskjellige størrelser er det nødvendig å minne om prinsippet.

Som et eksempel på hva det betyr kan vi ta vurderingen av endringer i avbetalingsvilkårene, som er blitt et fast ledd i kredittpolitikken i mange land. For vårt land vil skjerping eller letting av avbetalingsvilkårene etter alt å dømme ha svært lite å si for prisnivået, fordi det meste av avbetalingsvarene kan importeres til faste priser. Endringer i avbetalingsvilkårene har derfor mest å si for regulering av betalingsbalansen.

Som et virkemiddel med langt på vei motsatte virkninger er det naturlig å nevne vilkårene for boligkreditt. De vil ha forholdsvis mindre direkte betydning for betalingsbalansen, men kan lett påvirke sysselsetting og prisutvikling.

For å kunne føre en rasjonell penge- og finanspolitikk er det nødvendig med en systematisk kartlegging av de spesielle virkningene av forskjellige tiltak. Men det er ikke en oppgave for denne utredningen.

Bruken av generelle og spesielle virkemidler må sees i sammenheng. Hvilken av de to typene man skal legge størst vekt på, må avhenge av den økonomiske situasjon. Dette kommer klart fram om vi, som eksempel, ser på hvordan man skal kunne komme så nær som mulig til full sysselsetting.

Sett at vi starter i en situasjon med overskott av arbeidskraft på alle områder. Vi kan da få økt sysselsettingen ved å gjøre kredittvilkårene lette, gi skattelettelser, og ved å øke offentlig bruk av varer og tjenester av hvilket som helst slag. Direkte og gjennom såkalte multiplikatorvirkninger kommer det i stand en inntektsøkning. En del av den tar veien til utlandet ved økt etterspørsel etter import, men det meste av effekten blir innenlands. Den direkte og indirekte sysselsettingsøkning som tiltakene skaper, vil kanskje føre til full kapasitets- eller arbeidskraftutnyttelse

på noen områder, men ikke på andre. Nå kommer vi inn i en fase hvor en videre unyansert økning av etterspørselen blir mindre effektiv for sysselsettingsformål. Hvis det er i sektorer med forholdsvis effektiv konkurranse fra utlandet at kapasitetsgrensen blir nådd først, vil en generell ettersøkelsesøkning gi seg store utslag i importen. Man skaffer seg da økt sysselsetting i hjemmenæringene ved en sterk forverring av betalingsbalansen. Hvis det på den andre siden er i hjemmenæringene den fulle kapasitetsutnyttelse melder seg først, vil en videre etterspørselsøkning kunne gi seg utslag i prisstigning samtidig med at det er ledige ressurser på andre områder.

Når man kommer til et punkt hvor sysselsettingen på noen områder ikke umiddelbart kan utvides lenger, kan derfor en økning av den totale etterspørsel anvendt alene skape vansker for oppnåelsen av andre mål. Man må finne fram til mer spesielle, eller selektive, virkemidler, som må brukes enten istedenfor de generelle, eller for delvis å oppheve deres virkninger. Man må på en eller annen måte få i stand en omfordeling av etterspørselen eller tilbudet i arbeidsmarkedet om forverring av betalingsbalansen eller prisstigning skal unngås. Om man vil vri fordelingen av etterspørselen, for eksempel ved å øke visse offentlige utgifter, eller fordele om tilbudet ved tiltak som gjør arbeidskraften mobil, er et spørsmål man må avgjøre først og fremst ut fra en vurdering av hva de to alternativer kan bety for den økonomiske vekst.

Innenfor både pengepolitikken og finanspolitikken finnes midler med slike spesielle virkninger. I en viss forstand kan man si at det, iallfall når det gjelder å få i stand ekspansjon, finnes et mye større antall og mer presise virkemidler i finanspolitikken, nemlig alle de enkelte offentlige utgifter. Spesielle pengepolitiske inngrep har man bare på enkelte områder, iallfall så lenge man ikke dirigerer kredittyttingen fra de private kredittinstitusjoner.

På helt lignende måte som ovenfor kan vi se på hvordan man må gripe inn overfor en for høy etterspørsel. Så lenge den er for høy så å si overalt, spiller det liten rolle hvilke virkemidler som brukes for å bringe den nedover. Men når man får eliminert etterspørselsoverskottet på enkelte områder, må man være mer «nøyeregnende» med virkemidlene om man ikke skal få arbeidsløshet.

Hvor mye vekt man skal legge på generelle former for etterspørselspåvirkning, og hvor man skal gå over til mer nyanserte tiltak, må avhenge av arbeidskraftens bevegelighet. Hvis den var fullstendig bevegelig var det neppe grunn til å bruke annet en generelle påvirkninger for å oppnå full sysselsetting og for å

unngå markedsbestemt prisstigning. Men jo mindre bevegeligheten er, desto større vekt må det legges på spesielle virkemidler.

Disse siste kan imidlertid, som nevnt, også gå ut på å øke bevegeligheten. Det blir fra tid til annen gitt uttrykk for svært ulike oppfatninger om arbeidskraftens mobilitet, og dette kan være en av grunnene til at synet på hva som er de mest hensiktsmessige virkemidler varierer ganske mye. Men det er neppe mulig å gi noen generell karakteristik av situasjonen, for bevegeligheten er svært ulik for forskjellige grupper av arbeidskraft og mellom forskjellige former for beskjeftigelse. Det vil derfor være nødvendig å ta hensyn til i hvilke grupper det finnes arbeidsløshet når man skal velge mellom generell etterspørselspåvirkning og spesielle virkemidler.

Med den fordeling på næringer og distrikter som arbeidskraften har i Norge, må man gjøre regning med at det kan bli nødvendig å gjøre ganske stor bruk av spesielle virkemidler, hvis man skal oppnå full sysselsetting under tilfredsstillende vilkår for prisnivå og betalingsbalanse. Det vil si at finanspolitiske virkemidler, spesielt volumet og fordelingen av offentlige kjøp av varer og tjenester, må spille en stor rolle.

En regulering av etterspørselen gjennom pengepolitikk og finanspolitikk kan være et viktig hjelpemiddel til å oppnå full sysselsetting og mest mulig stabilt prisnivå. Selv om man gjør nyanserte inngrep vil de imidlertid ikke alltid være tilstrekkelig effektive til å sikre full stabilitet i prisnivået når sysselsettingen er tilfredsstillende høy. Tendenser til prisstigning som ikke skyldes etterspørselsoverskott, vil man ikke kunne få stanset ved penge- og finanspolitiske virkemidler uten at det går ut over sysselsettingen. For å få redusert slike tendenser mest mulig under opprettholdelse av full sysselsetting, er det nødvendig å trekke inn virkemidler som ikke bare retter seg mot størrelsen (og fordelingen) av tilbud og etterspørsel, men mot de forskjellige grupperes måte å opptre på.

12. 3. Lønns- og prispolitikk.

Det har i 1950-årenes diskusjon av midler mot prisstigning vært mye uenighet om hvor langt man kunne komme med regulering av etterspørselen. Noen har hevdet at også tendensene til administrert oppregulering av priser kunne holdes nede ved en tilstrekkelig sterk begrensning av etterspørselen. Andre vil hevde at dette ikke er mulig i alle tilfelle. Etter erfaringene fra de siste årene vil vel den største gruppen helle til den oppfatning at man nok i

de fleste tilfelle kan hindre administrert prisstigning ved å holde lav etterspørsel, men ikke uten å holde den så lav at det blir langt fra full sysselsetting.

Vanskelighetene oppstår altså straks vi skal ta hensyn til et mål ved siden av prisnivået, i dette tilfellet sysselsettingen. Når etterspørselen skal være så stor at det blir sysselsetting til alle, hva skal da holde i sjakk tendensene til oppadministrering av prisene? Dette er et viktig innslag i etterkrigstidens mer langsiktige problemstilling, og det finnes ingen ferdige løsninger. Man har prøvd seg fram med forskjellige forsøk på direkte påvirkning av de prisfastsettende grupper og institusjoner. De har ikke ført til et så stabilt prisnivå som man håpet på. Men det kan delvis komme av at det også var innslag av andre former for prisstigning i denne perioden.

Selv om resultatene hittil ikke har vært ubetinget oppmuntrende, kan det neppe være tvil om at den eneste mulighet for å unngå eller forminske tendensene til en administrert prisstigning er enten å få dem som har makt til å fastsette markedspriser, til ikke å sette dem opp, eller å ta fra dem denne makten.

Det er spesielt tre former for administrert prisfastsettelse som har betydning i denne sammenheng. Den første er den vi har i arbeidsmarkedet, den andre den vi har for de store, organiserte produsentgrupper. Den tredje er hele settet av mer eller mindre omfattende konkurransereguleringer bedrifter imellom.

De to første tillegges avgjørende betydning for inntektsfordelingen mellom forskjellige sosialgrupper. På disse feltene vil det neppe ha noen praktisk interesse å diskutere alternativet å ta fra de organer som nå finnes, deres adgang til å administrere prisene.

Den tredje formen for administrert prisfastsettelse, dvs. vanlige konkurranseregulerende avtaler, storbedrifter og lignende, har også betydning for den personlige inntektsfordeling, men for en stor del påvirker den direkte bare fordelingen mellom foretak og personlige inntektsmottakere. I den grad den kommer privatpersoner til gode, er det for en stor del relativt velstående som har fordel av den. Overfor enheter av dette slaget vil en lettere kunne velge mellom å forsøke å ta fra dem deres makt eller å påvirke deres utøvelse av den.

Vi skal se på de tre formene for administrering av priser som vi har nevnt, hver for seg.

(a) **Lønnsfastsettelsen.** Vi har tidligere vært inne på at lønnsstigningen i etterkrigstiden kan deles i to komponenter: tariffbestemt økning og lønnsglidning (se avsn.

8. 5). Den siste ligger, når selve lønssystemet tas som et gitt datum, utenfor organisasjonenes herredømme. Den er også ofte i strid med deres intensjoner. Organisasjonene kan imidlertid ikke gjøre noe for å hindre lønns­glidning annet enn eventuelt forsøke å få istand en overgang fra lønssystemer som gir gode muligheter for lønns­glidning, til systemer hvor timefortjenesten er mer effektivt bundet til tariff­satsene. Det er altså selve lønssystemet som må endres. Etter som det kanskje mest er systemer for «lønn etter innsats» som skaper lønns­glidning, kan det bli spørsmål om å måtte godta en svakere produktiv­hetsøkning ved en slik omlegging. Hvis dette er prisen for å få redusert lønns­glidningen, kan fremgangsmåten vanskelig forsvares, og den vil neppe heller hjelpe stort til å hindre prisstigning. En nærmere analyse av spørsmålet vil imidlertid være nødvendig for å kunne si noe mer bestemt om dette, for det er ikke ubetinget gitt at akkordsystemene alltid har en slik virkning på effektiviteten som det har vært vanlig å regne med.

Vi skal ikke gå nærmere inn på problemet her, men antar at lønns­glidningen ikke kan påvirkes nevneverdig ved lønns­politikk. Den størrelsen man der må forsøke å virke på er den tariffbestemte lønnsøkning. Som vi har sett har den i 1950-årene vært mindre enn lønns­glidningen. Sett isolert kan vi si at den har hatt et beskjedent omfang, og ikke vært noen hindring for et stabilt produktprisnivå. Sett på som et tillegg til lønns­glidningen må den derimot under rådene forhold for størstedelen ha virket prishevende.

Det er derfor en «bokholdermessig» mulighet for at man kan holde lønnsøkningen nede på nivå med produktiv­hetsøkningen ved å påvirke de organisasjoner som administrerer lønningene. I praksis vil det imidlertid være meget vanskelig å nå fram på denne veien under den form for organisert lønnsfastsettelse som hersker i vårt samfunn. Det er mulig at større økonomisk opplysning blant allmennheten og et bedre apparat for kontinuerlig klarlegging av den økonomiske situasjon kan være til hjelp. Man kan imidlertid lett komme til å overvurdere virkningen av slike fremskritt.

Det grunnleggende problem har, nemlig dypere røtter. Det oppstår ved dette at en organisasjon er en sammenslutning av enkeltpersoner, og at hver enkelt ofte vil få inntrykk av at hans egen og de øvrige medlemmers økonomiske stilling ville kunne forbedres ved en samlet organisert opptreden med sikte på å oppnå bedre betaling for en bestemt innsats. Denne vurdering av mulighetene har bare svak sammenheng med bedømmelsen av produktiv­hetsutviklingen og de realøkonomiske mulighe-

ter for inntektsforbedring for samfunnet som helhet. Den kan derimot bli sterkt påvirket av lønnsomhetsforholdene og arbeidskraftsituasjonen innenfor organisasjonens virkeområde. Organisasjonene er dannet for å vareta de enkelte gruppers interesser, og må, om de skal beholde sin eksistensberettigelser, gå inn for oppgaven å skaffe medlemmene så gode betingelser som disse siste mener at markedet kan gi.

Det har ofte vært talt og skrevet som om det eneste man behøvde å gjøre var å overbevise organisasjonenes representanter om at det ikke var mulig å øke lønninger eller gi andre fordeler uten at det gikk ut over andre grupper. Dette er utilstrekkelig av to grunner. For det første er det ikke nok å komme på talefot med organisasjonenes representanter, med lederne. De kan nok øve en viss påvirkning på organisasjonens politikk, men i siste instans er det massen av vanlige medlemmer som har det avgjørende ord. For det andre vil det neppe være noe avgjørende argument overfor en gruppe-organisasjon at den ikke vil kunne skaffe medlemmene fordeler uten at det går ut over andre. Formålet med å danne organisasjoner har i alminnelighet nettopp vært å skaffe medlemmene en større del av de samlede inntekter, altså med andre ord en lønnsøkning som var større enn produktiv­hetsøkningen.

Dette siste forholdet er det viktig å ha klart for seg. Det er riktignok vanskelig å vurdere hva ulikheter i inntekter betyr for det organiserte press mot høyere lønninger. Det ville sannsynligvis være for optimistisk å tro at ingen grupper ville forsøke å skaffe seg bedre vilkår selv om alle inntektsulikheter var fjernet. Men det er på den andre siden vanskelig å fri seg fra en følelse av at tendensene til organisert press blir forsterket ved at de organiserte grupper til stadighet har for øye at det finnes andre hvis inntekter og forbruk er det flerdobbelte av deres eget.

Overfor de krefter som slike forhold utløser er det liten grunn til å tro at man kommer langt bare med formaninger. For dem som mener de har et berettiget krav på en større andel av den samlede inntekt, vil det neppe ha noen større virkning å høre om nødvendigheten av å vise resignasjon.

En måte å løse vanskene på kunne tenkes å være at man fikk overbevist lønsmottakerne om at de under det nåværende system ikke kunne sikre seg noen større andel av nasjonalinntekten ved å presse fram høyere lønn. Hvis denne oppfatningen ble godtatt, ville kanskje prisnivået bli mer stabilt. (Samtidig er det sannsynlig at de organiserte lønsmottakergrupper ville bli mer opptatt av å endre

selve det økonomiske systemet, noe som ikke alle ville se som en fordel.) Selv om det kan være mye som tyder på at oppfatningen også er riktig, har vi imidlertid ikke noe helt sikkert grunnlag for den.⁹

En større forståelse for og mer bevisst løsning av fordelingsproblemene synes likevel å være en mulighet, og faktisk den eneste mulighet for å få minst mulig stigning i prisnivået når vi har full sysselsetting. Mange vil sikkert trekke på skuldrene og si at dette er en utvei som vi nå har prøvd i hele etterkrigstiden, og den har ikke ført fram. Det er ganske riktig at den ikke har ført til helt stabilt prisnivå, men en kan ikke avvise tanken at den kan ha ført til svakere prisstigning enn den vi ellers ville ha fått.¹⁰ Det må vel også kunne sies at fremgangsmåten har vært prøvd under lite gunstige forhold. I alle fall er det ikke vist noen annen utvei til å forene full sysselsetting med tilstrekkelig svak stigning i lønnsnivået.

(b) Administrering av priser og inntekter. All administrert fastsettelse av produktpriser må få konsekvenser for inntektsforholdene. Blant de produktpriser som administreres står likevel jordbruksprisene i en særstilling, fordi de fastsettes under offentlig medvirkning og er avgjørende for inntektsforholdene for en stor gruppe av befolkningen. For de innenlandske priser på fisk gjelder noe av det samme, men virkningene er der mye mindre.

En ordning med offentlig medvirkning i fastsettelsen av jordbrukspriser og av inntektsforholdene i jordbruket finnes i nesten alle industrielt utviklede land, men formene varierer. Hos oss har vi fått et system som i hovedsaken går ut på to ting: at innflytelse fra utenlandsk konkurranse på prisene hindres ved toll og importregulering, og at de indre produsentpriser fastsettes ved avtaler mellom jordbruksorganisasjonene og staten. I prinsippet har det vært forutsatt at markedsprisene skulle følge produsentprisene, men det har ofte vært gjennomført nedsettelse i markedsprisene på en del jordbruksvarer ved subsidier.

Om krav på høyere jordbrukspriser kan en si mye av det samme som ble sagt foran om lønnskrav. Slike krav får imidlertid en spesiell side ved at reguleringen av inntektene for jordbruket er avhengig av statens medvirkning. Den kan derfor sees på som utslag av bevisst inntektspolitikk fra statens side, et synspunkt som vi ikke kan legge på lønnsfastsettelsen.

Formålet med reguleringen av jordbruksprisene har vært å sikre jordbruksbefolkningen et rimelig inntektsnivå. Det vil alltid kunne

være strid om hva som er «rimelig» i slike saker. Problemet er hvor stor del av de samlede inntekter som skal tilføres jordbruket, og hvor stor del som skal gå til andre grupper. Dette er et politisk spørsmål, som vi ikke skal gå inn på. Vi skal bare ganske kort se på hva forskjellige mål kan bety for prisutviklingen.

Jordbruksinntektene avhenger av to ting ved siden av prisene: produktivitetsutviklingen og inntektsoverføringer (tilskott). Vi skal foreløpig se bort fra de siste og gå ut fra at en inntektsøkning til jordbruket alltid skal komme gjennom markedet, det vil si som økt inntekt ved salg (og evt. økt egenforbruk) av produkter. Om inntektene pr. sysselsatt i jordbruket vil stige mer eller mindre enn i befolkningen for øvrig under konstante priser, vil da avhenge av om produktiviteten øker sterkere eller svakere enn i andre næringer. (Et forbehold er her på sin plass for det tilfelle at produktivitetsøkningen bare fører til økt produksjonsoverskott, som må eksporteres til lave priser.) Etter de statistiske opplysninger vi har, ser det ut til at jordbruket bare gjennom produktivitetsutviklingen har fått en forbedring av inntekten pr. sysselsatt i forhold til andre næringer både i etterkrigstiden som helhet, og i tiden etter 1953.¹¹

Om man mener at den forbedringen av inntektsforholdene som følger av produktivitetsøkningen i en periode er utilstrekkelig — og den vil kanskje bli mindre i fremtiden enn den har vært — kan jordbrukets inntektsstilling i forhold til andre næringer forbedres ved at jordbruksprisene heves i forhold til andre varers priser. Da det ikke er noe som kan ventes å fremkalle senkning i andre priser, vil det si at prisene i kroner og ører på jordbruksvarer må reguleres opp slik at også prisnivået som helhet stiger.

Det grunnleggende forhold som gjelder jordbruksprisene, og andre priser som administreres ut fra inntektspolitiske hensyn, er altså, kort uttrykt følgende: Hvis man vil øke inntektene i næringen ut over det som følger av næringens egen produktivitetsøkning, og hvis man holder fast ved at inntektene skal tilføres gjennom markedet, er det ikke mulig å oppnå full stabilitet i prisnivået. Selv om alle andre priser skulle holde seg konstante, vil prisnivået som helhet gå opp.

Den eneste utvei til å unngå denne prisstigningen er å gjennomføre den forutsatte inntektsøkning på andre måter enn gjennom heving av prisene. Det vil kanskje kunne sies at vi allerede gjennom prissubsidiene på jordbruksvarer har hatt et system som eliminerer virkningen på prisnivået av pristilleggene. En slik politikk har imidlertid ikke vært gjennomført konsekvent. Tvert imot, man har noen

ganger latt tillegg i jordbruksprisene slå igjennom i markedet med en gang, og så senere eliminert virkningen for å oppveie annen prisstigning.

Ettersom det virker sannsynlig at jordbruksinntektene (pr. sysselsatt) i fremtiden ikke vil holde følge med inntektene i gjennomsnitt for andre næringer, må vi gjøre regning med en permanent tendens til stigning i konsumprisene hvis vi holder fast ved det nåværende systemet for inntektstilførsel til jordbruket.

(c) Konkurransereguleringer. I det moderne samfunn spiller organiserte innskrenkninger i konkurransen en stor rolle.¹² Ved siden av dem har man den administrering av prisene som utøves av storbedrifter. Dessuten kan det på mange felter herske en gruppejalitet som ikke gir seg utslag direkte i prisavtaler, men likevel øver innflytelse på prisforholdene og prisutviklingen.

Helt fra storbedrifter og konkurransereguleringer for alvor begynte å trenge inn i det økonomiske liv, har myndighetene i forskjellige land måttet beskjefte seg med dem. Skjematisk kan vi si at det er to ulike holdninger som har kommet til uttrykk i statenes politikk overfor karteller og lignende fenomener: den absolutt negative, og den vurderende. Den første har fått sitt klassiske uttrykk i den amerikanske anti-trustlovgivning. Den andre har blant annet preget vår egen trust-politikk. Grunntanken i denne vurderende innstilling er at konkurransereguleringer kan ha både gode og mindre gode sider, og at man gjennom offentlig kontroll må kunne ta bort de siste og beholde de første.

Vi har tidligere i denne utredning pekt på hvor vanskelig det er å si bestemt hva monopoler og konkurransereguleringer betyr for utviklingen av prisnivået. Vi kom til at de sannsynligvis i mange tilfelle skapte større treghet i prisjusteringer. En slik treghet kunne til en viss grad virke til å gjøre prisnivået mer stabilt overfor påvirkninger fra etterspørselen. Men samtidig ville den gjøre det vanskeligere å styre prisnivået med de generelle midler som går ut på å påvirke etterspørselen.

En kan av og til få inntrykk av at det er mange som tror at konkurransereguleringer er «årsak» til prisstigning, og at mulighetene for å oppnå et stabilt prisnivå blir større om man får mer effektiv konkurranse. Dette er imidlertid ikke noen opplagt sak. Man må her være på vakt mot å forveksle stigende priser med høye priser. Om det er slik at konkurranseinnskrenkninger fører til høyere priser enn man ville ha fått under mer effektiv konkurranse, kan en gjennomføring av konkurranse gi en engangssenkning av

prisnivået. Hvis på den andre siden priser som er fastsatt ved avtaler og lignende, endres langsommere enn andre priser, vil gjennomføringen av konkurranse kunne føre til at prisstigningen (pr. tidsenhet) går raskere. Dette er i tilfelle en vedvarende tendens som sannsynligvis snart ville oppveie engangsvirkningen av at konkurranseinnskrenkningen er falt bort.

Selve det grunnleggende spørsmål, om hva som gir mest stabilt prisnivå, opprettholdelsen av konkurranseinnskrenkninger eller forsøk på å gjennomføre fri konkurranse, kan neppe besvares på en enkel måte. Det er sannsynlig at svaret må bli forskjellig alt etter markeds-situasjonen. Hvis det er høy etterspørsel i forhold til ressursene, kan det være grunn til å tro at prisene vil stige raskere under fri konkurranse. Er derimot etterspørselen bare akkurat tilstrekkelig til å holde ressursene fullt utnyttet, eller kanskje mindre enn det, er det ikke usannsynlig at iallfall noen former for konkurransereguleringer vil kunne føre til at prisene stiger mer (eller faller mindre) enn de ville ha gjort under fri konkurranse.

Samfunnets politikk overfor konkurranseinnskrenkninger har også andre og kanskje viktigere sider enn hensynet til stabilitet i prisnivået. Den kan få betydning både for inntektsfordelingen og for effektiviteten i det økonomiske liv. Ut fra en realøkonomisk vurdering vil det sannsynligvis være rimelig å legge størst vekt på slike hensyn ved valget av politikk overfor konkurransereguleringene.

Det er enda ett moment som må få stor betydning for dette valget. Det er sjansen for å nå fram med den politikk som velges. Vi kan kanskje si at man ved å ta en helt negativ linje overfor konkurransereguleringene vil kunne gjøre det lettere å styre prisnivået ved midler som virker gjennom etterspørselen. Men hvis denne politikken ikke fører til en virkelig gjenoppliving av effektiv priskonkurranse, vil man ikke kunne få noe slikt resultat, og samtidig har man kanskje avskåret mulighetene for å følge den linjen som da er den mest lovende, den direkte påvirkning av den organiserte prisfastsettelse.

De midler samfunnet vil bruke for å skape størst mulig stabilitet i priser fastsatt av konkurranseregulerende sammenslutninger og lignende, må nødvendigvis være avhengige av hvilken generell linje som må følges overfor konkurranseinnskrenkningene. Det er kanskje mest sannsynlig at vi også i fremtiden for en stor del kommer til å følge den vurderende linjen. Det vil si at forskjellige former for direkte påvirkning, som alminnelige oppfordringer, forhandlinger om priser på bransje-basis og direkte offentlig prisfastsettelse og -kontroll, kan komme til å måtte spille en viktig rolle.

12. 4. Ytre prispolitikk.

Man kan til en viss grad unngå de vanskeligheter prispåvirkninger utenfra skaper, ved å stille som mål bare å holde de innenlandske prisnivåkomponenter konstante. Hvis faste valutakurser er en ufravikelig betingelse for den økonomiske politikken, kan dette være den naturlige utveien. Når hensikten med å sette stabilt prisnivå som et mål er å opprettholde det reelle innholdet i gjeldsforhold, virker likevel en slik fremgangsmåte mindre tilfredsstillende.

Skal man ta sikte på et stabilt prisnivå for den samlede tilgang på varer og tjenester må man ha virkemidler som kan «fange opp» de prispåvirkninger som kommer utenfra, og hindre at de slår igjennom i det indre prisnivå. I mange tilfelle vil det si det samme som at man må ha muligheter for å variere valutakursene. I andre situasjoner kan det være nødvendig med mer spesielle virkemidler.

Det er i denne forbindelse nyttig å skjelne mellom to former for prispåvirkning: en generell ytre prisnivåendring, og en endring i det ytre prisnivå som skaper forskyvninger i et lands bytteforhold overfor utlandet. I praksis vil de gjerne opptre sammen, men for å få klart hvilke krav de stiller til virkemidlene, skal vi se nærmere på dem hver for seg.

(a) *Generelle ytre prisnivåendringer.*

Om prisene for et lands eksport- og importvarer forskyves like sterkt, blir landets realøkonomiske stilling overfor utlandet i hovedsaken den samme som før.¹³ Det problem som foreligger er derfor bare å hindre en nominell pris- og inntektsendring. Man kunne kanskje tenke seg å løse dette problemet ved å presse ned prisene på interne varer og tjenester slik at det samlede prisnivå holdt seg uforandret. Det kan være tvilsomt om noe slikt i det hele tatt er mulig under moderne forhold. Selv om det kunne gjøres, ville det imidlertid vanligvis ikke være hensiktsmessig, fordi denne politikken ville skape realøkonomiske tilpasningsproblemer.

Tar vi en stigning i de ytre priser som eksempel vil vi for det første få problemene ved en nedpressing av det innenlandske prisnivå gjennom lav etterspørsel. Sannsynligvis vil resultatet vise seg mer i form av arbeidsløshet enn som prisfall. Jo mer effektiv konkurransen utenfra er, desto mindre vil muligheten være for å få i stand en slik indre pris-senkning.

Sett at vi likevel får senket prisnivået for varer og tjenester produsert innenlands — hva vil det sannsynlige resultat bli av en slik vridning? Det mest sannsynlige er vel at den vil gi eksportnæringene en gunstig konkurranse-

messig stilling i forhold til dem som driver produksjon for hjemmemarkedet. De vil kunne ekspandere på bekostning av de siste. Samtidig vil kanskje importen gå ned (fordi den er blitt dyrere i forhold til produksjonen innenlands). Resultatet vil bli en bedring av landets betalingsbalanse. En slik bedring kan i visse situasjoner være ønskelig, men i så fall er den noe man bør ta sikte på uansett prisutviklingen. Å stille opp som prinsipp en bestemt politikk med sikte på å stabilisere prisnivået, som samtidig gir en utilsiktet betalingsbalansesforskyvning, synes lite rasjonelt.

Når det gjelder å stanse prispåvirkninger utenfra er vi imidlertid i den stilling at vi har et enkelt og effektivt virkemiddel som ikke har realøkonomiske bivirkninger, nemlig endringer i valutakursene. Under en generell endring i eksport- og importpriser kan vi holde det indre prisnivået konstant ved å endre valutakursene like mye i motsatt retning. Om de ytre priser stiger med 5 prosent, for eksempel, vil prisene innenlands på eksport- og importvarer bli uforandret hvis utenlandsk valuta gjøres 5 prosent billigere, eller med andre ord, hvis vår krone skrives opp med 5 prosent.

Mot variasjoner i kursen etter dette prinsipp kan man ikke bruke det vanlige argumentet at konkurranseevnen overfor utlandet svekkes ved oppskrivning (eller økes ved devaluering). Mye av poenget er nettopp å holde konkurranseevnen konstant mot ytre forhold som virker til å øke (reducere) den. Eventuelle innvendinger mot fremgangsmåten må ligge på et annet plan. De må bygges delvis på synspunktet at faste valutakurser selv er et mål, delvis på at vi er bundet av internasjonale avtaler til å holde kursen fast.

Det er ikke mulig å ta opp her alle de grunner som kan tale for å holde faste valutakurser. Når det i etterkrigstiden har vært lagt så stor vekt på dette målet, er en av de viktigste grunnene kanskje erfaringene fra mellomkrigstiden, da store valutakursendringer skapte usikkerhet i internasjonale handels- og finansforhold. Man er blitt skremt av at «frie» valutakurser har betydd plutselige og store devalueringer. (Systemet har likevel ikke hindret nettopp slike devalueringer, hvorav den i 1949 var den største og mest omfattende vi har hatt.) Men de variasjoner som kreves for stabilisering av prisnivået er av en mer beskjeden størrelsesorden, og kan gjennomføres gradvis.

Om man mener at selv dette kan ha sine tvilsomme sider, er det neppe noe annet å gjøre enn å veie mot hverandre hva man helst vil ha: stabilt prisnivå eller stabilt valutakursnivå. Man kan ikke i lengden regne med å få begge deler.

Nå kan det riktignok med en viss rett hevdes at det i de siste årene ikke er fra de ytre påvirkninger at stabiliteten i det indre prisnivå har vært sterkest truet. Det gjelder derfor mer å konsentrere seg om andre forhold som driver prisnivået oppover.

På grunnlag av de indekser vi har for eksport- og importpriser (se kapittel 8) virker dette ganske rimelig. Går vi dypere i saken blir det imidlertid ikke noen opplagt slutning. Det kan nemlig være grunner som tyder på at den stigning vi — og andre land — har hatt i det indre prisnivå under noenlunde konstante ytre priser, er uttrykk for en endring i prisforholdene som har rot i realøkonomiske forhold. Det er ikke umulig at vi må regne med en langsiktig tendens til stigning i prisene på typiske hjemmemarkedsprodukter, hvor tjenester er en stor komponent, i forhold til varer som omsettes internasjonalt. (Se kap. 7 og 8.) Er det tilfelle, vil vi ikke kunne holde det indre prisnivå konstant ved faste valutakurser selv om de ytre priser er konstante. Vi måtte gjennomføre en gradvis senkning av valutakursene som uttrykk for at prisene på konkurransevarer «egentlig» skulle ha gått ned i pris.

Mot å anvende valutakursvariasjoner for å holde et stabilt prisnivå finnes likevel en innvending som under bestemte forhold kan være avgjørende. Den er at det vil være umulig for alle land samtidig å sikre seg faste ytre priser på denne måten. Om det skulle bli en litt mer utbredt praksis å forsøke seg på dette, ville hele prinsippet falle til jorden. Derfor er det i grunnen bare en politikk for små stater.

De forhold som gjør en alminnelig anvendelse av prinsippet umulig, er vel også blant de avgjørende grunner til at vi har fått den nåværende internasjonale pengeordning med faste valutakurser. Det grunnleggende problemet for oss er derfor i hvor høy grad vi skal føle oss bundet av den. Dette er ikke bare et spørsmål om rettslige forpliktelser, men også om vår vilje til å medvirke til opprettholdelse av den etablerte internasjonale ordningen. Det er et politisk vurderingsspørsmål hvilken vekt vi skal legge på dette momentet. I siste instans kan det være et spørsmål om nasjonal eller internasjonal tenkemåte i vår politikk.

(b) *Endringer i bytteforholdet overfor utlandet.*

En av vanskene med å bruke variasjoner i valutakursene til å holde en stabil pengeverdi er at en ytre prisnivåendring i praksis aldri er generell. Den rammer forskjellige varer og tjenester ulikt. I denne forbindelse er det spesielt ulikheter i prisutviklingen for eksport og import som har interesse. Vi skal derfor se litt nærmere på slike forskyvninger i det vi kaller bytteforholdet overfor utlandet.

En endring i bytteforholdet kan oppstå ved en mengde kombinasjoner av ulike eksport- og importprisutvikling. Vi skal her se på tilfelle hvor det ene av disse prisnivåene er konstant og endringen i bytteforholdet er fremkalt av endringer i det andre. Tankegangen lar seg lett utvide til tilfelle hvor begge endres.

Når målet for prisnivået er formulert ved en indeks for prisene på den samlede tilgang av varer og tjenester innenlands, vil en isolert endring i eksportprisene ikke ha noen direkte betydning.¹⁴ Dens virkninger vil være mer indirekte. Om eksportprisene stiger, for eksempel, vil prisene på de samme og beslektede varer innenlands ha en tendens til å gå opp. Dessuten vil eksportnæringsenes forsøk på å utvide produksjonen gi en økt etterspørsel etter produksjonsfaktorer innenlands, som kan skape en mer generell tendens til prisstigning.

For å hindre slike virkninger kunne man tenke seg at en senkning av valutakursene ville være på sin plass. Den ville imidlertid føre til at importvarene ble billigere, og at iallfall en del varer som produseres innenlands i konkurranse med importen måtte gå ned i pris. Disse virkninger slår mer direkte ut i det indre prisnivå enn eksportprisstigningen. Oppskrivningen av valutaen kunne derfor ikke, når målet er å holde et stabilt prisnivå, svare til mer enn en del av eksportprisstigningen. Det gjelder å finne den valutakursendring som gir balanse mellom virkningene på prisnivået som helhet av eksportprisøkning og senkning av importpriser.

Man kunne også tenke seg en helt annen fremgangsmåte for å holde prisnivået stabilt. Siden tendensene til prisstigning kommer bare fra eksporten, kan man nytte inngrep som retter seg spesielt mot den. En eksportavgift vil for eksempel kunne holde nede den pris produsentene får, og dermed eliminere virkningene på det indre prisnivå. I dette tilfellet vil importprisene bli uforandret, og det samme vil gjelde prisene på varer og tjenester innenlands. Derved vil man eliminere ikke bare virkningen på prisnivået, men også den lønnsomhetsforskyvningen mellom eksportnæringer og annen virksomhet som oppgangen i eksportprisene skaper. Det skulle derfor heller ikke oppstå noen tendenser til utvidelse av eksportproduksjonen, som kan føre til etterspørselspress innenlands.

Hvilken utvei skal man så velge? Det bør i prinsippet avgjøres ved en sammenligning av de realøkonomiske virkninger. Har man grunn til å tro at bedringen i bytteforholdet er varig, synes det lite rasjonelt ikke å utnytte så godt som mulig den fordel landet har fått ved at det

kan bytte til seg en større mengde varer og tjenester for egne produkter enn tidligere. Da vil opprettholdelse av stabilt prisnivå ved senkning av valutakursen være på sin plass. Er det grunn til å tro at bedringen i bytteforholdet er midlertidig, kan det derimot være best å hindre at den gir støt til realøkonomiske forskyvninger innenlands. I dette tilfellet vil spesielle tiltak rettet mot eksporten være mest hensiktsmessige.

Vi har gått ganske utførlig gjennom eksemplet med isolert eksportprisstigning for å illustrere arten av forholdsregler det kan bli aktuelt å sette i verk. Det «motsatte» tilfellet, et fall i eksportprisene under konstant importprisnivå, kan behandles etter helt tilsvarende retningslinjer. Vi behøver derfor ikke gå inn på det her.

En spesiell importprisstigning vil ha en direkte og forholdsvis sterk virkning på prisnivået innenlands (når det er prisnivået for tilgangen på varer og tjenester man legger til grunn). Den vil kunne elimineres ved samme slags virkemidler som utslagene av en eksportprisstigning, altså enten senkning av valutakursene eller spesielle tiltak overfor importprisene (som da må ha formen av subsidier). Det må også i dette tilfellet få betydning for valget om man venter at prisstigningen vil bli forbigående eller permanent. I første tilfelle kan importsubsidiene være rasjonelle, i siste tilfelle synes det rimelig at forverringen av landets bytteforhold får konsekvenser for disponeringen av ressursene. Faller importprisene, kan vi gå fram etter de samme prinsipper som ved importprisstigning, bare motsatt vei.

En innvendig som vil bli rettet mot en oppskrivning av valutaen, er at den vil svekke eksportnæringens stilling. Men denne innvendingen fører ikke fram. Det er tvert imot en naturlig konsekvens av det endrede bytteforhold at produksjonen i noen grad flyttes over fra produkter som vi fremstiller for å bytte til oss varer og tjenester fra utlandet, til produkter som vi ellers ville ha importert.

I prinsippet skulle det, etter det vi nå har sett, ikke være vanskelig å holde et stabilt prisnivå selv om vi fikk prisendringer utenfra som samtidig ga en vridning av bytteforholdet. I praksis kan det imidlertid i mange tilfelle være vanskelig å stille diagnosen. Siden de enkelte importprisene eller eksportprisene ikke endrer seg forholdsvis like mye, må man i konkrete situasjoner blant annet ta hensyn til hvilke varer og tjenester prisstigningen først og fremst gjelder, for å kunne vurdere hva den betyr for det indre prisnivå.

Med den motstand som mange indre priser

angivelig gjør mot å bli trykket nedover, vil det dessuten kunne være betenkelig å sette i verk tiltak som forutsetter prisnedsettelse. Om man for eksempel møter en stigning i eksportprisene med å senke valutakursene, vil resultatet kunne bli at bare importprisene går ned, mens de næringer som produserer i konkurranse med importen, fortsetter å ta de samme priser som før. Vi kan heller ikke se bort fra at en fremgangsmåte som forutsetter om-disponering av ressursene (altså generelle valutakursendringer), vil kunne skape sysselsettingsproblemer. Den pristregghet som vi nettopp nevnte, vil sannsynligvis ha sin største betydning ved at den skjerper disse problemene.

Om valutakursene skal betraktes som faste, vil det bare være de spesielle virkemidler som står til rådighet for å sikre et stabilt indre prisnivå ved prispåvirkninger utenfra. Det grunnleggende problem blir da om man skal holde prisnivået stabilt, men samtidig bremse de realøkonomiske justeringer som endringen i bytteforholdet gjør ønskelige, eller om man skal få i stand disse justeringene og heller gi avkall på stabilitet i prisnivået.

12.5. Stabilitet i markedsprisnivået ved direkte fiskale inngrep.

Vi har i denne utredningen gått ut fra at målet for prisnivået måtte være å skape et mest mulig stabilt faktorkostnadsnivå. Den grad av stabilitet vi får i faktorkostnader, vil også, så å si automatisk, vise seg i markedsprisnivået så lenge avgifter og subsidier holdes konstante. Før vi slutter må vi også komme litt inn på et viktig problemkompleks, som vi kan sammenfatte i spørsmålet: Hvis vi ikke kan få faktorkostnadsnivået helt stabilt, skal vi da forsøke å skape større stabilitet i markedsprisnivået gjennom fiskale inngrep som virker direkte på dette siste, eller skal vi la markedsprisene følge faktorkostnadene? For å kunne gi et velbegrunnet svar på dette spørsmålet, måtte vi vite atskillig mer om prisnivåets bevegelsesprinsipper enn vi gjør. Vi kan i dette korte avsnittet bare trekke fram noen grunnleggende synspunkter.

Det er særlig to grunner som kan støtte tanken om å regulere markedsprisnivået ved subsidier. (For korthets skyld skal vi i det følgende bare tale om «å bruke subsidier» eller lignede, hvor det i virkeligheten dreier seg om å gjennomføre endringer i indirekte skatter eller subsidier.)

Den første grunnen er at det er markedsprisnivået som har betydning for realverdien av pengefordringer, og at hensikten med å

holde et stabilt prisnivå er oppnådd om bare markedsprisene er stabile. Dette er det avgjørende argument hvis det virkelig er mulig å holde markedsprisnivået fast i det lange løp. Det finnes imidlertid også en annen grunn, som kan ha betydning selv om man ikke regner med å kunne holde markedsprisene fast i det uendelige. Den går ut på at man ved å holde markedsprisnivået fast kan få faktor-kostnadsnivået til å stige langsommere enn det ellers ville ha gjort.¹⁶ Denne oppfatningen har etter alt å dømme spilt en stor rolle i etterkrigstidens subsidiepolitikk, men selv om flere grunner synes å tale for at den iallfall delvis kan være riktig, hviler den ikke på noe sikkert grunnlag. Det ville ha vært av stor interesse å få gjennomanalysert forskjellige modeller med sikte på nettopp å kartlegge virkningene av subsidiepolitikk, men det er ikke mulig å ta opp denne oppgaven her.

Den første av de to grunnene vi har gitt blir, som alt antydnet, avsvakket hvis vi ikke kan regne med for all fremtid å dekke differansen mellom faktorkostnads- og markedsprisnivået ved subsidier. Vi kan for det første komme i den stilling at det blir satt stopp for videre økning av subsidiene. Det vi har oppnådd er da ikke en varig, bare en tidsbegrenset stabilitet i prisnivået. I praksis har det imidlertid vist seg vanskelig å opprettholde selv en slik ordning. Det vanlige har vært at man etter å ha holdt prisnivået fast en tid ved stadig økning i subsidiene, nærmest har «angret» det hele og gjennomført en nedskjæring, som har løftet markedsprisnivået et hakk oppover.

Bedømmelsen av nytten ved subsidier vil for en stor del måtte avhenge av mulighetene for å øke dem «i all fremtid». Disse mulighetene er neppe store. De transaksjoner som må gjennomføres, innkreving av inntektsskatt eller lignende, og utbetaling av subsidier, vil etter hvert reise formidable problemer rent teknisk. Det vil på den ene siden være vanskelig å kreve inn så store skatter som det er tale om, uten at det fører til uheldige former for disponering av ressursene. På den andre siden vil det være vanskelig å betale ut store beløp i subsidier uten at det får virkninger på de relative priser, noe som også kan føre til mindre heldig disponering av ressursene.

Vi kan illustrere utviklingen av priser og subsidier ved et forenklet eksempel, hvor vi ser på den hypotetiske utvikling ved en konstant prosentvis stigning i faktorkostnadsnivået. Sett at det reelle nasjonalprodukt stiger med en r prosent pr. år, og prisnivået vurdert til faktorkost med s prosent pr. år. Nasjonalproduktet vurdert til faktorkostnad til enhver tid stiger da med faktoren $(1+r)(1+s)$ årlig. Etter n år får vi som indekser for

- a) Nominelt nasjonalprodukt: $(1+r)^n(1+s)^n$
- b) Reelt nasjonalprodukt (d. e. nasjonalprodukt i faste priser): $(1+r)^n$
- c) Subsidier hvis markedsprisnivået skal holdes fast: $(1+r)^n(1+s)^n - (1+r)^n$

Av disse uttrykkene får vi for subsidiene i prosent av det nominelle nasjonalprodukt (nasjonalinntekten):

$$\frac{(1+r)^n(1+s)^n - (1+r)^n}{(1+r)^n(1+s)^n} = 1 - \frac{1}{(1+s)^n}$$

Av dette ser vi at subsidiene vil utgjøre en stadig stigende del av den løpende nasjonalinntekten selv når prisstigningen (på faktorkostnadsnivået) foregår med en konstant prosent.

Det spiller ingen rolle for dette resultatet om realverdien av nasjonalproduktet stiger eller ikke. For å illustrere hva en utvikling med stadig stigende faktorkostnadsnivå betyr kan det nevnes at med $s = 0,02$ (altså en stigning i faktorprisene utover produktivitetsøkningen på 2 prosent pr. år), vil det ta ca. 35 år før subsidiebeløpet svarer til halvparten av nasjonalinntekten.

Det er likevel ikke sikkert at man, fordi om en stabilisering ved subsidier må oppgis etter en tid, bør avholde seg fra å bruke dette virkemidlet. Det er ikke noen opplagt sak at det prisnivå som blir nådd når alle justeringer i forbindelse med subsidiereduksjonen er gjennomført, vil være like høyt som det man ville ha hatt om det ikke hadde foregått noen subsidiering. Det kan derfor fremdeles tenkes at muligheten for å få lavere takt i faktorkostnadens stigning kan brukes som argument selv for subsidieordninger som «sprekker», men det er vanskelig å si noe sikkert om dette.

Vi kan her bare gi et forenklet resonnement som sier litt om hva svaret på dette spørsmålet avhenger av. Vi tenker oss da at det gjennom en periode blir opprettholdt et stabilt markedsprisnivå ved subsidier som i realøkonomisk forstand er «dekket» ved direkte skatter, og vi forutsetter at faktorprisene under disse forhold stiger mindre enn de ellers ville ha gjort. Dette siste virker umiddelbart nok så rimelig, fordi man unngår indeksreguleringer, og samtidig har vi ved «balanseringen» gjennom direkte skatter sørget for at den totale etterspørsel ikke blir større.

Ved slutten av perioden bestemmer man seg for å ta bort subsidiene. Markedsprisnivået blir med ett slag hevet opp til faktorkostnadens nivå. Vil nå dette (under forutsetning av at man ikke lar sysselsettingen gå ned) føre til at faktorkostnads- og markedsprisnivået i neste periode stiger mye raskere?

Dette spørsmålet kan ikke besvares isolert, for hvis ikke hensikten med subsidienedsettelsen er å gjøre finanspolitikken mer restriktiv, må de direkte skatter senkes tilsvarende. I den utstrekning myndighetene klarer å

«selge» skattelettelsene mot avståelse fra krav om lønnsregulering på grunnlag av prisstigningen, vil de kunne unngå at faktorkostnadsnivået i neste periode stiger sterkere. Dermed har man også oppnådd at markedspris- og faktorkostnadsnivået for begge perioder under ett har steget mindre enn de ville ha gjort om man ikke hadde nyttet subsidier. Grunnlaget for et slikt resultat er selvsagt at man i første omgang, under stigningen i subsidiene, får «lurt inn» på folk en økning i de direkte skatter uten at tendensene til oppregulering av faktorprisene forsterkes.

Ettersom det er en forholdsvis enkel sak å regne ut (tilnærmet) hva forskjellige grupper av hushold får i subsidier, vil det være lett å gjennomføre skattelettelser (eventuelt økninger i barnebidrag eller lignende) på en slik måte at ingen grupper tjener eller taper noe større på omlegningen. Man kan få en mye finere justering på denne måten enn ved indeksregulering av lønningene. Det burde derfor være sjanser til å få i stand en slik «handel» som antydnet.

Når det i praksis gjerne har foregått annerledes omkring de subsidiereduksjonene vi har hatt, skyldes det kanskje ikke først og fremst vansker med å vinne forståelse for et slikt synspunkt. Årsaken har vel mest vært at myndighetene har hatt bestemte budsjettpolitiske hensikter med subsidiereduksjonen: De har enten villet gjøre finanspolitikken mer restriktiv, eller de har villet skaffe plass for spesielle skattelettelser eller andre offentlige utgifter. I så fall skaper omlegningen realøkonomiske forskyvninger, og man skal ikke undre seg over at grupper som ser sin realinntekt nedsatt, forsøker å vinne tilbake det som blir tatt fra dem, for eksempel ved å fastholde krav om indeksregulering. Men dette er helt andre problemer som ikke har noe å gjøre med valget mellom å bruke subsidier eller ikke.

Spørsmålet om man vil kunne holde nede den totale prisstigning ved subsidier har også andre sider som vi ikke behøver gå inn på her. Blant annet vil det kunne oppstå situasjoner hvor man venter at en høy pris vil være midlertidig. Betenkelighetene ved å bruke subsidier i slike tilfelle for å hindre at det utløses omfattende reaksjoner, er neppe store.

12.6. Sluttrefleksjoner om den økonomiske politikken.

Behandlingen av den økonomiske politikk i dette kapitlet er blitt ganske kort og generell. Mange av synspunktene som er ført fram, vil være kjente. På flere felter i økonomisk politi-

tikk har de også vært praktisert med større eller mindre målbevissthet. Den kombinasjon av etterspørselspåvirkning gjennom penge- og finanspolitikken, forsøk på å påvirke lønnsfastsettelsen og kontroll med prisfastsettelsen til konkurranseregulerende sammenslutninger som har vært praktisert her i landet i de senere årene, er i bra samsvar med de synspunkter vi har kommet fram til. Om de synspunkter vi har utviklet i dette kapitlet har noen interesse, er det derfor ikke fordi de er nye, men fordi vi har nådd dem på grunnlag av en samlet gjennomgåelse av sysselsettings- og prisnivåproblemene.

Etter å ha gjennomgått de forskjellige typer av virkemidler, kan vi også se at mye av problemene ved opprettholdelse av et stabilt prisnivå henger sammen med forhold som vi var inne på under den generelle drøfting av mål og midler (avsn. 12.1).

De grunnleggende problemer er:

For det første at vi ikke er opptatt bare av å nå stabile priser, eller eventuelt bare stabile priser og full sysselsetting. Vi har mange andre ting å ta hensyn til.

For det andre at mål og midler henger sammen innbyrdes på en komplisert måte.

For det tredje at enkelte av de krefter som driver fram prisstigning, ikke bare er avhengige av økonomiske størrelser og derfor ikke kan styres ved vanlig økonomisk politikk.

De to første grunnene taler for at det vil være umulig å styre den økonomiske virksomhet slik at man får tilfredsstillende resultater på alle områder. Selv når det tas hensyn til at man ikke skal kunne forbedre måloppfyllelsen på et område ved å la det gå ut over et annet, vil det kanskje i mange tilfelle være mulig å peke på ting som kunne ha vært ordnet bedre. Vi har ganske enkelt ikke god nok oversikt over de faktiske sammenhenger, eller disse sammenhengene er ikke eksakte nok til at vi kan styre det økonomiske liv med så stor presisjon som vi kunne ønske.

Man må bare ikke av dette at resultatet ikke blir fullt så godt som det rent hypotetisk kunne ha blitt, slutte at man bør la være å forsøke å styre økonomien. Dette gjelder spesielt hvis man vil forsøke å holde et stabilt prisnivå. Hele prisfastsettelsens karakter og prisnivåets betydning i det økonomiske liv er slik at man ikke kan regne med tilfredsstillende stabilitet om prisene blir overlatt til seg selv. Her vil dette at noen av de krefter som skaper prisstigning, unndrar seg kontroll ved vanlig økonomisk politikk, spille en viktig rolle, men selv om ikke disse kreftene var der, ville mangel på bevisst politikk neppe ha sjanser til å gi stabilt prisnivå.

Når man har konstatert at det er tendenser til stigning i prisnivået, kommer man før eller senere inn på fundamentale spørsmål for den økonomiske politikk. Vi har foran pekt på at det egentlig ikke er presist nok å spørre om full sysselsetting og stabilt prisnivå kan forenes. Vi må presisere innenfor hvilket politisk eller økonomisk system eventuelle sammenhenger eller konflikter mellom dem skal drøftes. Finner vi at de ikke så lett kan forenes innenfor det institusjonelle system vi har, vil det dukke opp spørsmål om endringer i dette systemet. Institusjoner eller ordninger som er sentrale i vår økonomiske ordning, kan komme i søkelyset. Det kan gjelde slike ting som den frie organisasjons- og forhandlingsrett i lønnsfastsettelsen, og hele det rådende system for inntektsfordeling. Næringslivets privatkapitalistiske struktur kunne også bli gjenstand for diskusjon i denne forbindelse.

Det er vel ikke noen som vil tenke alvorlig på å gjennomføre dyptgripende ordninger i det økonomiske systemet for å få prisene mer stabile (eller eventuelt for å få redusert arbeidsløsheten med noen tusen), men hvis det er slik at mye av tendensene til prisstigning knytter seg til vanskelighetene med å styre en desentralisert markedsprisdannelse, og til eksistensen av sterke, selvstendige interesseorganisasjoner, er det ikke urimelig å se noe av tendensene til prisstigning som konsekvenser av at vi ønsker å opprettholde det systemet vi har. Innenfor dette systemet vil det likevel være ulike grader av stabilitet, og det vil kunne gjøres mye for å nå en høy grad. Så lenge man stiller strenge krav til sysselsettingen, må man imidlertid ikke regne med at det er noen enkel oppgave å holde en høy grad av stabilitet i prisnivået.

Sammendrag II.

Kapittel 13. Valg av mål og midler.

Etter å ha gjennomgått de faktiske sammenhenger mellom sysselsetting og prisnivå, kunne vi i et tidligere sammendrag (kapittel 9) konstatere at det i lengden kunne komme til å vise seg vanskelig å holde prisnivået helt stabilt. Dette gjorde det nødvendig å diskutere grunnlaget for de vurderingsmessige sammenhenger, det vil si avveininger av ulike grader for oppfyllelse av de to målene. Denne vurderingen er en politisk oppgave, som vi ikke har kunnet ta opp her. I fremstillingen i de nærmeste tre kapitlene foran har vi hele tiden forsøkt å holde klart fra hverandre selve vurderingen og tilretteleggingen av momentene for den, og å holde oss til den siste av disse oppgavene.

Det grunnleggende utgangspunkt for vurderingen av prisnivåforskyvninger både oppover og nedover er etter forfatterens syn at de fører med seg forskyvninger i inntekts- og formuesfordelingen. Disse forskyvningene er ikke så enkle og oversiktlige som man i alminnelighet går ut fra. De knytter seg sannsynligvis først og fremst til endringer i prisbevegelsens hastighet eller retning. Men siden et stabilt prisnivå av mange gjerne blir sett på som noe normalt selv etter en lang periode med prisstigning (eller fall), kan det med en viss rett sies å være mer bekvemt med et stabilt prisnivå enn med et prisnivå som stiger (eller synker) jevnt. Selv etter en langvarig prisstigning vil det også eksistere en mengde

langsiktede fordringer og andre kontrakter fiksert i nominelle beløp og stiftet i forventning om et noenlunde stabilt prisnivå. For dem vil fortsatt prisstigning bety en fortsatt inntekts- og formuesoverføring fra eiere til skyldnere.

Alt i alt kan det være god grunn til å sette stabilt prisnivå opp som et mål hvis man ikke akkurat ønsker den omfordeling mellom forringseiere og skyldnere som en generell prisnivåforskyvning fører med seg. Ut fra vanlig syn på fordelingspolitikken ser det ikke ut til å være noen grunn til å forsøke å få i stand slike omfordelinger som en prisnivåforskyvning fører med seg.

Det kan derfor være rimelig å gå inn for stabilitet i prisnivået, selv om det etter en periode med prisstigning ikke nødvendigvis betyr hundre prosent rettferdighet for alle fordringsforhold. Dette finnes det i en slik situasjon heller ikke noe annet mål for prisnivået som gjør.

Det kan være nødvendig å gi en mer presis formulering av hva en skal forstå ved stabilt prisnivå. Det er da for det første å si at stabil ikke behøver å bety absolutt konstant, selv om det vel er dette de fleste tenker på. Man kan også velge å si at prisnivået er stabilt om det ikke stiger med mer enn en viss prosent pr. år, eller noe lignende. Når det tales om at prisnivået var stabilt i tidligere tider (før den første verdenskrig, f. eks.), holder det bare

stikk hvis stabilitet tas i denne meningen. En slik formulering av målet for prisnivået betyr imidlertid at man gir avkall på en helt konsekvent gjennomføring av de fordelingsmål som ligger bak kravet om stabilt prisnivå. Så snart man gjør stabilt prisnivå til et mål, er det derfor grunn til å forsøke å holde det så nær konstant som mulig.

For det andre kan målet for stabilitet gjelde ulike prisnivåbegrep, som prisnivået for den totale tilgang på varer og tjenester, for det private konsum eller for andre størrelser. I det lange løp vil det neppe gjøre noen stor forskjell hvilken av slike størrelser man velger som grunnlag. Prinsipielt er det mye som taler for et omfattende begrep, som prisnivået for den totale innenlandske tilgang. Er det ikke mulig å holde de ytre priser stabile ved variasjoner i valutakursene, kan imidlertid sterke praktiske grunner tale for at man velger prisnivået for en størrelse hvor ikke importpriser (eller eksportpriser) går inn.

Endelig må man ha klart for seg at når det foregår endringer i produktiviteten kan man se på stabilitet i prisnivået som et innenfor visse grenser ubestemt begrep. Grensene er på den ene siden stabile produktpriser (og ved økning i produktiviteten, stigende lønninger og andre faktorpriser), på den andre siden stabile faktorpriser (og synkende produktpriser når produktiviteten stiger). Disse grensetilfellene og alle mellomliggende alternativer, som når produktiviteten går opp, karakteriseres ved at stigende faktorpriser kombineres med synkende produktpriser, kan sies å representere et stabilt prisnivå. De vil også, når en ser bort fra ulikheten i produktivitsutvikling og lignende forskyvninger, tilfredsstillende det grunnleggende fordelingspolitiske målet at prisutviklingen ikke skal føre til tap for den ene parten i fordringsforhold på bekostning av den andre, vurdert i forhold til situasjonen i utgangspunktet.

For å treffe et prinsipielt valg mellom de forskjellige alternativer som alle representerer stabilitet, måtte man foreta en mere dyptgripende vurdering av hva rettferdighetshensyn tilsier. Dette ligger utenfor vår oppgave. Det kan imidlertid sies å være stor sannsynlighet for at en slik vurdering får liten praktisk betydning, fordi det, selv om produktiviteten øker, kan falle vanskelig nok å holde produktprisene stabile når man samtidig skal forsøke å holde full sysselsetting. Det viktigste vurderingsproblemet blir derfor hvordan man skal veie mot hverandre hensyn til sysselsettingen og til opprettholdelsen av et stabilt produktprisnivå, om man ikke klarer å nå begge disse målene samtidig. Her vil den en-

keltet oppfatning av hva som er rett og riktig være avgjørende.

I første omgang kunne man tro det var unødvendig å foreta noen avveining. Det kan virke meningsløst å påføre samfunnet som helhet et tap for å nå bestemte mål for fordelingen. Det måtte da være bedre å innrette seg slik at produksjonen ble størst mulig, og så løse fordelingsproblemene direkte. Hvis det var mulig å klarlegge nøyaktig de fordelingsmessige konsekvenser av den linje som følges (jæmført med den linje som gir størst mulig produksjon forenlig med et stabilt prisnivå, for eksempel), og hvis det videre var mulig å fordele om inntekt helt fritt, ubundet av generelle konvensjoner, ville et slikt standpunkt ha vært helt uangripelig.

Det som gjør avveiningen til et reelt valgproblem er først og fremst at man ikke står helt fritt i fordelingspolitikken. Myndighetene har i praksis ikke mulighet for å gripe inn i inntekts- og formuesforholdene og fordele om på en slik måte at ingen «taper på prisstigningen».

Nå kan denne uttrykksmåten at noen «taper» på prisstigningen være litt villedende. Det vil nemlig være noen som vinner på den også. I ethvert fordringsforhold hvor den ene part taper på at prisnivået har steget, må den andre parten ha tjent nøyaktig like mye. Det som teller fra et samfunnsøkonomisk synspunkt er at det finner sted en uønsket omfordeling. Det som må vurderes mot hverandre er derfor selve omfordelingen på den ene siden, og tapet for dem som ellers ville ha blitt arbeidsløse om man holdt prisnivået stabilt «koste hva det vil» på den andre siden. Forstått på denne måten kan uttrykksmåten at man må veie fordringseierens tap ved den ene politikken mot tapet for de arbeidsløse ved den andre politikken, gi uttrykk for valgalternativene.

Vi står her overfor en reell interessemotsetning, hvor vi ikke skal velge side. Det må likevel kunne sies at det vil være desto lettere å velge til fordel for høyest mulig sysselsetting, jo større muligheter fordringseierne har for å gardere seg mot realverditap ved bestemte fordringsformer. Det er bare en del av fordringsmassen som med nødvendighet eller av sterke hensiktsmessighetsgrunner må være fiksert nominelt. Jo lettere adgangen er til verdifaste plasseringer, desto mindre blir den reelle interesse som står bak kravet om stabilt prisnivå. På den andre siden kan det også sies at jo bedre system man har for stønader til de arbeidsløse, desto mindre vekt får de individuelle velferdshensyn som grunner for full sysselsetting. Ved tilstrekkelige tiltak kan

$(N) = \frac{K}{P}$

altså fordelingshensynene ved begge alternativer reduseres betydelig, og valget kan i høyere grad bygge på hva alternativene betyr for samfunnet som helhet.

Samtidig som det kan være reelle interesse-motsetninger og ulike syn på et valg mellom stabilt prisnivå og full sysselsetting, vil det være ulike oppfatninger av hvilke virkemidler det skal være adgang til å bruke i økonomisk politikk. Dette er et spørsmål delvis om ulike oppfatninger av økonomiske sammenhenger, men for en stor del har vi å gjøre med ulike syn på grunnleggende politiske prinsipper. Vi har derfor i denne utredningen ikke behandlet virkemidlene i detalj, men bare forsøkt å trekke de generelle konsekvenser for den økonomiske politikken.

Ved utformingen av politikken må det tas hensyn til at prisstigning kan oppstå på flere måter. Det er derfor nødvendig å benytte seg av forskjellige slags midler. Dette gjelder selv om vi ser bort fra ytre prispåvirkninger, som mest effektivt kan møtes med endringer i valutakursene.

Det finnes mange som legger nesten all

vekt på regulering av etterspørselen. I en økonomi med mer fullstendig fri konkurranse enn man har under moderne forhold, ville et slikt syn kunne ha mer for seg. Med den ordning vi har i dag er det lite sannsynlig at alle tendenser til prisstigning kan hindres ved regulering av etterspørselen uten at det samtidig blir merkbar arbeidsløshet. Denne utveien betyr at man oppgir målet full sysselsetting. Uansett hvilket av målene man i siste instans legger størst vekt på, må man derfor se seg om etter andre måter å holde prisnivået stabilt. Det grunnleggende problem for myndighetene ved siden av reguleringen av etterspørselens størrelse og fordeling er å gripe inn i den organiserte fordelingskampen, for å hindre at den fører til en vedvarende oppregulering av priser og inntekter.

.De konkrete former for inngrep må tilpasses den aktuelle situasjon. Det gjelder for påvirkning både av etterspørselen og av den administrerte prisfastsettelse. Men det grunnleggende forhold at man må gripe inn på begge felter kommer man ikke forbi.

Noter.

Kapittel 2.

¹ Kritikken mot den vanlige prisdynamikk har vært skarpt formulert av Trygve Haavelmo. Se «Om begrepsapparatet i moderne inflasjons-teori», *Økonomisk Tidsskrift*, 1951, side 161—175, (også tatt med i referatheftet *Dynamisk pristeori*, memorandum fra Sosialøkonomisk Institutt, Universitetet i Oslo). I forskjellige uttalelser har blant annet Bent Hansen gitt uttrykk for det samme synet; se for eksempel *Inflation Problems in Small Countries*, Cairo, 1960, side 8 n. Et skispreget forsøk på å begrunne den vanlige teorien i individuell atferd er gjort av Kenneth Arrow i artikkelen «Toward a theory of price adjustment» i festskriftet til B. F. Haley, *The Allocation of Economic Resources*.

² Om de nærmere betingelser vises til Ragnar Frisch: *Notater til økonomisk teori*, 4. utgave, første hefte, side 90—91. Bent Hansen drøfter prisdynamikken under monopolistisk pristilpasning i sitt skrift *Inflation Problems in Small Countries*, side 7—10. Se også bidrag av Haberler til festskriftet for Erich Schneider, *Stabile Preise in wachsender Wirtschaft*.

³ Betegnelsen *latent* inflasjon ser ut til å være innført av R. F. Harrod i boken *Policy Against Inflation*, London, 1958. Også J. K. Galbraith har drøftet reaksjonen på en etterspørselsøkning i markeder med oligopol og monopolistiske forhold. Hans syn er lagt fram i en artikkel «Market structure and stabilization policy», i *Review of Economics and Statistics*, 1957, og er (i hovedsaken) gjentatt i hans velkjente bok, *The Affluent Society*, kapittel 15—17.

⁴ Det er vanlig å gå ut fra at slike overveielser spilte en stor rolle for den forsiktige prispolitikk som den amerikanske automobilindustrien førte i de første etterkrigsårene. Produsentene holdt da fast ved forholdsvis lave priser, enda publikum «sto i kø» for å få nye vogner og forhandlerne på mange måter dro fordel av situasjonen gjennom uoffisielle pristillegg, lave innbytningspriser o.lign.

⁵ Denne mekanismen har vært fremhevet av Galbraith (se arbeidet nevnt i n. 3), som taler om at det i en periode med stigende etterspørsel vil oppstå «a reserve of unliquidated gains from unmade price advances». Uten dem kan man etter hans mening ikke forklare at bedriftene reagerer slik de gjør på lønnsøkninger (se *The Affluent Society*, side 170).

⁶ Man har også eksempler på offentlig fastsatte minstepriser, men de vil spille liten rolle i en

situasjon med høy etterspørsel og tendenser til prisstigning.

⁷ Under arbeidet med dette avsnittet har jeg mottatt verdifulle råd fra Tore Thonstad.

⁸ Jeg har drøftet noen sider av deres stilling i et stensilert memorandum av 25. april 1960 fra Sosialøkonomisk Institutt, Universitetet i Oslo. Se også Preben Munthe: *Horisontale karteller*, kapittel II.

⁹ Se Bent Hansen: *A Study in the Theory of Inflation*, side 14—18 og side 246—248, og hans henvisning til Keynes' *Treatise on Money*.

¹⁰ A. P. Lerner har uttrykt motsetningen på følgende måte i et diskusjonsinnlegg under årsmøtet i American Economic Association, 1960: «The crucial difference is whether prices rise in response to market forces of over-all excess demand, or whether prices are being raised by the free will of buyers or sellers who are not constrained by the market and who are administering a price increase.» *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 1960 side 217.

¹¹ I et bidrag til festskriftet for Erich Schneider (*Stabile Preise in wachsender Wirtschaft*, Tübingen, 1960) har Gottfried Bombach gitt en del interessante synspunkter på det vi her har kalt administrert prisstigning. Han later imidlertid til å mene at det bare er i arbeidsmarkedet man har et slikt fenomen. Videre fremstiller han det som om man der har en fullstendig *likevektsløs- het* (Gleichgewichtslosigkeit) for pengelønnen. Jeg er ikke overbevist om at det er riktig. Under betingelser som vi drøfter i neste kapittel, kan det selv for en lukket økonomi — og i mye høyere grad for en åpen økonomi med faste valutakurser — eksistere en likevekt for administrerte priser. Det gjelder både lønn og ferdigvarepriser, men ved sentraliserte lønnsoppgjør av det slaget vi kjenner fra vårt eget land, er selvsagt lønnen den mest omfattende enkelt-posten.

At det eksisterer en likevektspris vil i denne sammenhengen si at det finnes en pris, og dermed en markedsituasjon, som er slik at en sammen- slutning ikke vil forsøke å endre prisen. Det som skaper problemene er at denne likevektsprisen ikke representerer noen «fullsysselsettings-like- vekt». Det er vel også, som vi har sett foran, sannsynlig at den er en lite stabil størrelse, som påvirkes av mange slags ytre innflytelser.

Kapittel 3.

¹ Strengt tatt er ikke det som sies her helt riktig, for en endring i prisen på en enkelt vare,

selv en som betyr svært lite, innebærer en «mikroskopisk» endring i prisnivået. Det som sies i teksten her betyr at slike utslag kan neglisjeres for praktiske formål.

² En interessant utredning om de sykliske variasjoner i realverdien av kassabeholdningene er gitt av Milton Friedman i skriftet «The Demand for Money», *Occasional paper* 68 fra National Bureau of Economic Research. En av dem som særlig har fremhevet uskarpheten i pengebegrepet, er R. S. Sayers, blant annet i uttalelser som denne: «Even in our own generation there are economists who base arguments for monetary reform on the supposed possibility of identifying once and for all something called 'money'.» (*Central Banking after Bagehot*, side 6, note.) Eller denne: «... money is the creation of the public that chooses to impute certain qualities to certain claims.» (*Economic Journal*, 1960, side 722.)

³ Den tankegang som er gjengitt i teksten her kan finnes hos enkelte tidligere forfattere. Blant annet må den fremstilling den svenske økonomen Knut Wicksell ga av kvantitetsteorien, tolkes som et uttrykk for dette synet. Wicksell mente imidlertid at selve denne teorien hadde begrenset rekkevidde. Den som har gitt en grundig og systematisk fremstilling av en kvantitetsteori bygd på de synspunkter vi har referert, er Don Patinkin i verket *Money, Interest and Prices*. I et av tilleggskapitlene til det gir han en anerkjennende fremstilling av Wicksells syn, men tar samtidig avstand fra den kritikk Wicksell hadde mot å anvende kvantitetsteorien i en moderne kredittøkonomi. Det er denne ideen til Wicksell vi her behandler som den annen hovedinnvending mot den primitive kvantitetsteori.

⁴ Et av de få større arbeider fra feltet er Trygve Haavelmo: *Dynamisk pristeori* (stensilert referat av forelesninger), memorandum fra Sosialøkonomisk Institutt, Universitetet i Oslo. Interesserte vises til dette.

⁵ Det er karakteristisk at Wicksell i sin teori for sammenhengen mellom lånerente og prisutvikling alltid regnet med at folk til enhver tid ventet at det eksisterende prisnivå ville vedvare. Det var ikke minst takket være denne forenklingen han fikk en så enkel form på sin prisdynamikk: at prisene ville stige (eller falle) med konstant relativ hastighet så lenge det var en (positiv eller negativ) differanse mellom realkapitalens avkastning og lånerenten, og at denne stigningen ville opphøre med en gang de to renter ble satt like, se for eksempel *Föreläsningar* II, side 221. Det finnes flere uttalelser som viser at han selv var klar over dette, som i *Interest and Prices*, side 148, og i forskjellige artikler. Betydningen av forventninger om prisstigning kommer også opp i det siste arbeid fra hans hånd, «Valutasprøsmålet i de skandinaviske länderna» i *Ekonomisk Tidskrift*, 1926, der han bemerker at det vil nytte

lite å heve renten *pr. år* med noen prosent om bedriftslederne regner med den samme prosent prisstigning *pr. måned*.

⁶ Denne stimulans til etterspørselen har i første rekke betydning for kapitalvarer, og kan forklares ved at prisstigningen gjør at den (forventede) reelle lånerenten blir lavere enn den nominelle. Om derfor den nominelle lånerente settes lik realkapitalens avkastning, slik at stabilitetsbetingelsen etter Wicksells prisnivå-teori er oppfylt, vil man kunne få en vedvarende prisstigning hvis det har vært prisstigning på forhånd.

⁷ Tanken om at man kunne få prisstigning på denne måten begynte å dukke opp i økonomisk litteratur i 1920-årene. Den ble da gjerne bare nevnt som en mulig form for prisstigning, men ikke drøftet nærmere. I Keynes' verk, *Treatise on Money*, er det for eksempel et kort avsnitt om den. Den kalles der *autonom* prisstigning. Hele verket for øvrig handler om *induserte* prisnivåendringer og pengepolitiske midler til å påvirke dem. I *General Theory* har Keynes derimot behandlet lønnsnivået som helt ut administrert.

⁸ Denne mekanismen er gjerne blitt kalt «demand-shift inflation». Det har i det siste vært lagt stor vekt på den til forklaring på prisstigningen i USA siden begynnelsen av 1950-årene. Sin mest gjennomarbeidede form har ideen fått i et memorandum av Charles L. Schultze til den amerikanske kongressens *Joint Economic Committee*. Det må imidlertid innrømmes at både der og andre steder bygger ideen mye på intuisjon. Den er ikke studert på grunnlag av en fullstendig dynamisk modell.

⁹ Mange vil kanskje reagere på at dette kalles en likevektssituasjon. Denne betegnelsen har imidlertid full dekning ved at det under de gjeldende markedsforhold ikke finnes noen krefter som virker til å drive prisnivået bort fra den verdi det har. Om man trenger en spesiell betegnelse kunne man kanskje si at markedet i den nye situasjon ikke er i *balanse*, men dette ordet kan så lett føre til misforståelser at vi skal unngå det her.

Kapittel 4.

¹ Betydningen av å skjelne mellom produkt- og faktormarkedet i analyser av prisnivåets utvikling ble først vist av Bent Hansen i *A Study in the Theory of Inflation*, hvor også denne forenkling er gjennomført. Skillet går igjen i hele hans fremstilling, men er der spesielt kommentert i avsn. I, 8.

² Det er imidlertid en nødvendig betingelse for at kvasilikevekten skal bestå at prisenes relative endringshastighet er den samme i de to markeder (eller i så mange markeder som man ønsker å behandle). Se formel (VIII; 26) hos Bent Hansen.

³ Antydninger om dette finnes blant annet i B. Ohlin: *The Problem of Employment Stabilization*.

Synspunktet er gjenstand for gransking i Meidner: *Svensk arbetsmarknad vid full sysselsättning*.

⁴ Et forsøk på virkelig å undersøke hvordan arbeiderne tilpasset seg den nye arbeidsmarkeds-situasjonen er gjort av den britiske sosiologen Ferdynand Zweig i boken *Productivity and Trade Unions* fra 1951.

⁵ Det var sannsynligvis ut fra oppfatningen om faktorprisenes mangel på fleksibilitet at mange i 1930-årene gikk inn for å få i stand en stigning i prisnivået. Et representativt uttrykk for dette programmet finner vi i innstillingen fra den britiske såkalte Macmillan-komiteén (*Committee on Finance and Industry*) fra 1931, der et eget avsnitt er kalt «The immediate necessity to raise prices above their present level».

⁶ Etter de forskjellige forfattere som har arbeidet mest med disse spørsmål kan vi regne med tre oppfatninger. For det første Wicksells, som gikk ut på at prisnivået bare hadde nøytral likevekt, men at det alltid ville være full sysselsetting. For det andre Keynes' som vel også gikk ut på at prisnivåets likevekt var nøytral, men at man kunne ha likevekt med arbeidsløshet. Arbeidsløsheten ville bestå enten faktorprisene sank eller ble holdt oppe ved organisert samarbeid, eller liknende. For det tredje Patinkins, som er at prisnivået har en stabil likevekt, og at økonomien derfor vil bevege seg mot en tilstand med full sysselsetting.

⁷ Dette synet er blant annen fremholdt i Patinkins artikkel «Price flexibility and full employment». Se *Readings in Monetary Theory*, s. 252—283.

⁸ Virkningene av produktivitetsendringer på prisnivået har vært mye diskutert, men uten at det er skapt tilfredstillende klarhet i dem. Vi kan derfor heller ikke her komme dypt nok i problemet. Synspunkter på en spesiell side av saken finnes i min artikkel «Produktivitetsendringer og prisnivå», *Statsøkonomisk Tidsskrift*, 1960, og i den litteratur det er vist til der. Videre kan nevnes Ragnar Bentzels oversikt «Produktivitetsproblemet i den penning- og lønepolitiska diskussionen i vårt land», *Økonomisk Tidskrift*, 1956. Det har også vært diskutert om man bør ta sikte på faste faktorpriser og fallende produktpriser, eller faste produktpriser og stigende faktorpriser. Noen synspunkter på dette spørsmålet finnes i tilknytning til kapittel 10, hvor valg av mål diskuteres.

⁹ Det gjelder blant annet den svenske økonomen David Davidson, og ble etter ham tatt opp av andre svenske økonomer, spesielt Erik Lindahl. I et essay har J. R. Hicks karakterisert dette programmet som «the old stability — what people thought of (men ikke praktiserte) as normal in the old days». (*Essays in World Economics*, s. 107.)

¹⁰ Enkelte økonometriske studier, som dog ikke kan tas som avgjørende bevis, tyder på at de

tekniske fremskritt spiller den avgjørt største rollen. Se f. eks. Odd Aukrust og Juul Bjerke: «Real-kapital og økonomisk vekst», spesielt s. 19—26.

¹¹ Drøftingen av dette problemet følger for en stor del fremstillingen i Paul A. Samuelson: «Full employment versus progress and other economic goals» i samleverket *Income Stabilization for a Developing Democracy*.

¹² Se Eva Mueller: «Consumer reactions to inflation», *Quarterly Journal of Economics*, 1959.

¹³ Et resonnement som støtter dette synet finnes i et arbeid av Jürg Niehans i festskriftet til Erich Schneider, *Stabile Preise in wachsender Wirtschaft*.

¹⁴ At foretak som investerer for egne fonds i større utstrekning enn om de var henvist til å skaffe midler fra kapitalmarkedet vil anvende dem i produksjonsgrener hvor avkastningen er lav, er i og for seg ikke noen opplagt sak. I den svenske «Peningvärdeundersökningen» Del III, *Investeringsverksamhet och sparande*, av Lars Lindberger, pekes det på at en stor del av veksten i den totale produksjon utgjøres av nye produkter, og at disse ofte tas opp av bestående bedrifter (s. 123). Det er vel også typisk for utviklingen av nye produkter i vår tid at den foregår i tilknytning til eksisterende produksjon og ofte er resultatet av kostbar forskningsvirksomhet innen bedriftene.

Kapittel 5.

¹ En av de få forfattere som har pekt klart på hvordan problemstillingen fra vanlig prisnivåteori endres når man ser på en åpen økonomi, er Bent Hansen, i kapittel XVIII av *Finanspolitikens ekonomiska teori*. Selv behandlingen der er til dels nokså knapp, men da vi her bare skal drøfte visse sider av problemet, anbefales det interesserte å studere Bent Hansens egen fremstilling. Jeg har i høy grad bygd dette kapitlet på den, uten at jeg har funnet det nødvendig å gi henvisninger for hvert enkelt punkt. Bent Hansen har også bidratt med viktige synspunkter i artikkelen «Utlandspriser og penningvärde» i *Økonomisk Tidskrift*, 1956. En bredere, men mindre analytisk skarp diskusjon av den åpne økonomis problemer finnes i en annen svensk utredning, *Utländstransaktionerna och den svenska ekonomin* av Bengt Metelius.

² Opplegget til analysen finnes i Bent Hansens *Finanspolitikens ekonomiska teori*, s. 358—360.

³ Se *Finanspolitikens ekonomiska teori*, s. 366, for utledning av denne konklusjon av en mer omfattende modell.

⁴ Alternativt kan man ordne seg slik at de arbeidsløse forsørges på en eller annen måte av resten av befolkningen, som da helt eller delvis må avgi i skatter det inntektstilskott den regnet med å ta inn ved hevingen av faktorprisene.

⁵ Med kryssløpsbestemte virkninger av en ytre prisstigning menes den kostnadsøkning som skyldes at varer og tjenester hvis priser blir bestemt utenfra, nyttes som vareinnsats i produksjonen av ferdigvarer, i produksjonen av innsatsvarer til fremstilling av ferdigvarer, osv. Kryssløpsanalysen gir en teknikk for beregning av disse kostnadsvirkningene. Se f. eks. Per Sevaldson: *Kryssløpsanalyse*, s. 44—46.

Kapittel 6.

¹ Selve ordet inflasjon ble visstnok første gang brukt om prisstigningen under den amerikanske borgerkrigen. (se *Handwörterbuch der Staatswissenschaft*, art. «Inflation»). Ordets rot, *inflare*, betyr å blåse opp, og det sikter trolig til den oppblåsning av pengemengde og prisnivå som fant sted. Pengemengden ble større «uten at det var mer i den».

² Se Harrod: *Policy Against Inflation*, s. 3.

³ Se f. eks. Keilhau: *Den norske pengehistorie*, s. 18—19.

⁴ Spørsmålet om lønsmottakerne taper på inflasjon er drøftet på grunnlag av et omfattende historisk materiale i en artikkel av R. A. Kessel og A. A. Alchian i *American Economic Review*, 1960. De kommer til at det er lite grunnlag for den vanlige forestilling om at inflasjonen i og for seg går ut over lønsmottakerne. En studie av hvordan forholdet mellom lønnsinntekt og annen inntekt har utviklet seg siden 1947 (av E. H. Phelps Brown og M. H. Browne i *Economic Journal*, 1960) understøtter denne oppfatningen. Den viser, i forfatterens ord (s. 737): «Evidently there is some mechanism that keeps the returns to work and property in a fairly settled relation to one another even when their absolute amounts are changing rapidly...».

⁵ Det kan i denne forbindelse vises til Jørgen Pedersens bidrag til festskriftet for Erich Schneider, der han behandler «the so-called stabilization of the Mark 1923—24». Forfatteren fremholder der, sannsynligvis med rette, at stabiliseringen skapte langt større vansker for befolkningen enn inflasjonen.

⁶ Arbeidet ble i stor utstrekning satt i verk etter tilskyndelse av International Committee on Price History. Det finnes nå omfattende prishistoriske studier for blant annet Storbritannia (Beveridge, m.fl.), Spania (Hamilton), Nederland (Posthumus), Tyskland (Elsas) og Danmark (Friis og Glamann). Diagrammer som viser enkelte av de viktigste seriene, finnes i Hoffmeyers *Stabile priser og fuld beskæftigelse*. I Ragnar Frisch's lille bok *Noen trekk av konjunkturlæren* finnes en kurve for hvetepriiser tilbake til 1200-tallet, som også illustrerer de viktigste trekk i langtid utviklingen.

⁷ Indeksen er utarbeidet av E. H. Phelps Brown

og Sheila V. Hopkins, og er offentliggjort i tidskriftet *Economica* for 1956.

⁸ Dette fremholdes blant annet av T. S. Ashton i *An Economic History of England: The 18th century*, s. 203: The surplus of labour . . . was made up less of men permanently out of work than of those whose hold on employment was precarious.» En annen autoritet på det 18. hundreårets økonomiske historie, Dorothy George, skriver (i *England in Transition*, London, 1953, Pelican-utgaven, s. 53): «It is sometimes assumed that before this (den industrielle revolusjonen), employment was stable and regular. Nothing can be farther from the truth.»

⁹ Basert på fagforbundenes statistikk og stilt sammen av Beveridge: se f. eks. hans *Full Employment in a Free Society*, app. A. tabell 22.

¹⁰ Se tabell 2 i *External Migration* av N. H. Carrier og J. R. Jeffrey (General Register Office, *Studies on medical and population subjects*, no. 6, London 1953). Etter den var det årlige netto tapet av befolkning ved utvandring pr. 10 000 av middelfolkemengden ca. 15 i perioden 1871—91 mot ca. 7,5 i perioden 1891—1911.

¹¹ Se E. H. Phelps Brown og Sheila V. Hopkins: «Wage rates in five countries», *Oxford Economic Papers*, 1950, s. 226—296.

¹² Tallene er antydte i Paul A. Samuelson og Robert Solow: «Analytical aspects of anti-inflation policy», *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 1960, s. 177—194. Man må her være klar over at ledigheten i USA telles på en annen måte enn vanlig i andre land, og at tallet for den etter alt å dømme ligger et par prosent høyere enn det ville gjort ved annen registrering. Invendingene er fremsatt blant annet i Lloyd G. Reynolds: «Wage push and all that», s. st. s. 195—204.

¹³ *Economic Fluctuations in the United States 1921—1941*. New York, 1950.

¹⁴ A. W. Phillips: «The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861—1957», *Economica*, 1958, s. 283—299.

¹⁵ Richard G. Lipsey: «The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1862—1957: A further analysis», *Economica*, 1960, s. 1—31. Også i en artikkel av Guy Routh i *Economica* for 1959 er det gjort alternative beregninger som gir litt andre resultater enn Philips'.

¹⁶ Den sammenstilling av data som ligger bak den foran nevnte uttalelse av Samuelson og Solow er tydeligvis inspirert av Philips' analyse. Senere er det blitt offentliggjort en undersøkelse av Rattan J. Bhatia i *Economica*, 1961, som anvender Philips' og Lipseys metoder på amerikanske data, angivelig mest med negative resultater.

¹⁷ Se L. R. Klein og R. J. Ball: «Some econometrics of the determination of absolute wages and prices», *Economic Journal*, 1959.

¹⁸ Interessante data for England som tyder på at prisnivået for nasjonalproduktet fra 1812 til 1850 falt i omtrent samme utstrekning som produktiviteten steg, finnes i en avhandling av Phyllis Deane: «The industrial revolution and economic growth», i *Economic Development and Cultural Change*, b. V, s. 159—174.

¹⁹ Simon Kuznets, som har vært en av de ledende i arbeidet med tilbakeføring av nasjonalregnskapstall, og som har skrevet den eneste systematiske oversikt over resultatene, unnlater konsekvent å offentliggjøre tall for de enkelte år. Fremstillingen her bygger på vedleggstabellene til hans «Quantitative aspects of the economic growth of nations», *Economic Development and Cultural Change*, b. V, h. 1. Kuznets gjør ikke selv noen sammenligning av prisbevegelse og økonomisk vekst; han bruker prisindeksene bare som deflatorer. Hans materiale er imidlertid brukt til sammenligning av prisnivå og produksjonsendringer fra ti-år til ti-år i *Staff Report on Employment, Growth and Price Levels*, Joint Committee Print, Washington D.C., 1959, s. 12.

²⁰ For en karakteristikk av mellomkrigstiden vises til Ingvar Svennilson: *Growth and Stagnation in the European Economy*, Geneve, 1954, s. 58.

²¹ Fra senere tidspunkter kommer Japan og Nederland til. Det finnes nasjonalregnskapstall også for en del andre land tilbake til omkring 1870, men de er regnet direkte i faste priser, og det foreligger derfor ikke noen data for prisutviklingen av samme slag som dem vi bruker her.

²² Undersøkelsene over nasjonalregnskapet før 1900 er ennå ikke lagt fram i Statistisk sentralbyrås ordinære publikasjoner. Det er imidlertid gjort greie for resultatene i en fremstilling av Juul Bjerke til en konferanse av *International Association for Research in Income and Wealth*. De data som er gjengitt her, er dels hentet fra Bjerkes stensilerte fremstilling, dels skaffet ved imøtekommenhet fra ham.

²³ Se kapittel 8 for drøfting av en lignende tilpasning i 1950-årene.

Kapittel 7.

¹ Det er alltid noe vilkårlig i å sette en bestemt periodegrense. Ved å velge forskjellige grenser kan man ofte påvirke lesernes inntrykk av de enkelte lands stilling, men det vil føre for langt å arbeide med alternative periodegrenser. Året 1953 kan blant annet forsvares med det rent praktiske hensyn at internasjonale statistiske publikasjoner bruker det som beregningsbasis for sine prisindekser.

² Opplysningene her er tatt fra FN's *Monthly Bulletin of Statistics* (August 1960). Noen få land som det finnes oppgaver for i årboken, er ikke med der, det gjelder blant annet Sovjetsamveldet og et par andre østblokk-land.

³ I FN's *Statistical Yearbook* (1958, tabell 7)

finnes oppgaver over arbeidsledighet bare for 20 land utenom Europa og Nord-Amerika. I mange av disse er de økonomiske forhold lite utviklet, og man må regne med at opplysningene er langt fra fullstendige.

⁴ Se *Staff Report* (jfr. note 5), s. 70, tabell 3—1. Selv under konjunkturtoppen i august 1957, for eksempel, var industriproduksjonen bare 3—6 prosent høyere enn i mai 1953, mens kapasiteten ble beregnet å være 20—25 prosent høyere.

⁵ Arbeidet har for det meste vært gjort etter initiativ av kongressens *Joint Economic Committee*, og er sammenfattet i publikasjonen *Staff Report on Employment, Growth and Price Levels* (86th Congress 1st Session, Joint Committee Print, December 24, 1959). En fremstilling som for en del bygger på den, er gitt i Gerhard Stoltz: «Trekk av prisutviklingen i USA», *Sosialøkonomen*, 1961. Den har ligget til grunn for utarbeidelsen av dette avsnittet.

⁶ Etter en opplysning i E. Hoffmeyers *Stabile priser og full beskæftigelse* (s. 72) skal opptil en tredjedel av alle sysselsatte i Sveits til visse tider ha vært utlendinger. En oversikt i *International Labour Review*, 1960, s. 184—188 om sysselsettingspolitikken i Sveits oppgir for februar 1960 275 000 utlendinger i en samlet arbeidsstyrke (Working population) på 2 200 000. Artikkelen inneholder også opplysninger om utnyttelsen av den utenlandske arbeidskraften som støtputen ved vekslinger i konjunktorene.

⁷ Se Hoffmeyer, s. st. Hoffmeyer «retter» på denne måten ledighetsprosenten fra 9,6 til 4,1, men mener at tallet fremdeles er for høyt jamført med andre lands, fordi de danske bestemmelsene om karenstid er mindre strenge. På den andre siden har han ikke tatt hensyn til ledigheten for personer som ikke tilhører en ledighetskasse, så det er vanskelig å vurdere om hans påstand er riktig.

⁸ For en fremstilling og drøfting av forsøk på å hindre stigning vises til B. C. Roberts: *National Wages Policy in War and Peace*.

⁹ Det gjelder blant annet J. R. Hicks i «A world inflation», som finnes i hans bok *Essays in World Economics*, og Roy Harrod i *Policy Against Inflation*. Det motsatte syn er hevdet blant annet av det såkalte «Cohen Council», se *Council on Prices, Productivity and Incomes, First Report*, spesielt appendiks VII.

¹⁰ En del refleksjoner om drivkraften i utligningen av spranget mellom ytre og indre prisnivå for Storbritannia finnes i essayet av J. R. Hicks, «A world inflation», i hans bok *Essays in World Economics*.

¹¹ Se Robert Triffin: *Europe and the Money Muddle*, s. 71 ff., og Roy Harrod: *Policy Against Inflation*, kap. 6.

¹² Det er mulig at forholdet i noen grad kan forklares av de rent statistiske vekt-forhold som

ulike komponenter i prisnivået har. Prisstigningen siden 1953 er både i Amerika og Europa for det meste en stigning i det indre prisnivå i forhold til et gitt ytre nivå. De spesifikt indre varer og tjenester («hjemmemarkedsvarene») spiller sannsynligvis en større rolle i Amerika enn i de europeiske land. Det kan vel også tenkes at det hadde samlet seg opp et større behov for justeringer enn i land som Sveits, Italia, m.v. Men om disse momenter er tilstrekkelige til å forklare at prisene har steget så sterkt sammenlignet med andre lands, kan vel være tvilsomt.

¹³ Det ville for eksempel vært av interesse å få skilt virkningene av ulike startsituasjoner fra virkningene av drivkrefter til prisstigning i løpet av perioden. En slik spalting lar seg imidlertid ikke gjennomføre. De indekser for «cost competitiveness», som er beregnet av Triffin (*Europe and the Money Muddle*, tabell 17), viser ikke systematisk forskjell mellom de to gruppene, men store forskjeller landene imellom.

¹⁴ For Norges vedkommende vil dette gå fram av avsnitt 8.3. For Storbritannia viser levekostnadsindeksen en stigning på ca. 17 prosent fra 1953 til 1960, delindeksen for «services» (som ikke inkluderer husleie) ca. 25 prosent og «housing» over 40 prosent. I rapporten fra en ekspertgruppe oppnevnt av OEEC, *The Problem of Rising Prices*, er det (i appendiks 1) gitt en oversikt over prisstigningen for varer og tjenester hver for seg, som viser det samme bilde for alle OEEC-land (kanskje unntatt Vest-Tyskland, der forskjellen er svært liten).

¹⁵ I den ovenfor nevnte OEEC-innstilling, app. 1 er det gitt tall for prisnivået for bruttonasjonalproduktets hovedkomponenter, som viser at formodningen er riktig for offentlig konsum, men ikke for kapitalvarer under ett. Spesielle priser for bygninger og anlegg er ikke behandlet der.

Kapittel 8.

¹ Under drøftingen av den mer presise formulering av målene i kapittel 11 blir betydningen av enkelte indeksuttrykk klargjort (se 11.2). Det vil kanskje kunne hjelpe leserne til en bedre forståelse av opplysningene om prisutviklingen her å lese avsnittet om forskjellige indekser i kapittel 11 først.

² Det samme går fram av de beregninger Triffin har gjort på grunnlag av indekser for nasjonalproduktets prisnivå justert for valutakursendringer. Han kommer til at vår «cost competitiveness after exchange depreciation» overfor USA i 1949 var forbedret med ca. 25 prosent i forhold til 1938 (mens gjennomsnittet for alle land i OEEC var en forbedring på 15 prosent) og at den steg betydelig i årene 1947—49. Se *Europe and the Money Muddle*, tabell 17, s. 324.

³ Se Triffin, *Europe and the Money Muddle*, tabell 10, s. 315.

⁴ Prissubsidiene var i budsjettåret 1948—49 på 750 millioner kroner. Det ble beregnet at man bare for å eliminere den prisstigning som direkte ville følge av devalueringen, på 8 poeng eller 5 prosent i levekostnadsindeksen, måtte øke beløpet til 1050 millioner, eller med 40 prosent.

⁵ Det sies også (i en fotnote) at enkle prøve-regninger med forskjellige modeller for prissammenhengene har vist at importens indirekte andel kan ha vært fra 20 til 70 prosent av den totale prisstigning i hele tidsrommet 1946—55, slik at importens totale (direkte + indirekte) andel av den samlede prisstigning kan settes til minst 50 og opp til 100 prosent. Det er ikke opplyst hvilke forutsetninger disse modellene bygger på.

⁶ Under arbeidet med dette avsnittet har det vært nødvendig å be om statistiske opplysninger på forskjellige hold. Blant andre har byråsjef Petra Vestbye, førstesekretær Arne Syvertsen (begge i Statistisk sentralbyrå) og kontorsjef V. Naadland (Prisdirektoratet) gitt verdifull hjelp. De er selvsagt uten ansvar for hvordan tallene er blitt brukt.

⁷ Dette er hva nasjonalregnskapets prisindekser viser. Etter de indekser for gjennomsnittsverdien (average value) av eksport og import som beregnes fortløpende på grunnlag av handelsstatistikken, ligger for 1960 importprisene 3 prosent under og eksportprisene 5 prosent over 1953-nivået.

⁸ I det følgende er det vektet for 1955 som er nyttet, men det ville ikke ha gjort noen større forskjell om vi hadde valgt et annet år.

⁹ For fullstendighets skyld skal vi her gi en kort oversikt over de data som overslagene over subsidievirkninger bygger på. I tabellen nedenfor er det stilt opp tall for indeksevirkningen av de viktigste subsidiepostene i gjennomsnitt for årene 1953 og 1960, alt regnet i de hittil vanlige indeks-poeng, dvs. i prosent av 1949's prisnivå:

	1953	1960
Mjølkk, smør m.v.	5,12	7,03
Margarin og matfett	0,45	0,34
Importert korn	0,58	—
Ved	0,35	—
I alt	6,35	7,37

Tallene bygger dels på opplysninger i Budsjett-innstilling S 195 av 2. 4. 1954, dels på overslag av kontorsjef Naadland.

Eliminering av subsidieendringer foregår ganske enkelt ved at økningen på 1,02 poeng regnes om til 1953-basis ved divisjon med dette års indekstall, 136. For gruppeindeksen «matvarer vesentlig fra norsk jordbruk» går en fram på liknende måte med endringen i subsidiepoengene for «mjølkk, smør, m. v.», men den må regnes om til delindekspoeng ved divisjon med gruppens vekt-tall.

¹⁰ En beregning av prisstigningen for matvarer fra jordbruket helt rensset for subsidier både i 1953 og i 1960 (istedenfor som her bare for endringer i subsidiene) gir da mindre stigning, nemlig 26,6 prosent. Til gjengjeld ville vektallet for gruppen bli større. For problemstillingen her er det imidlertid subsidieendringer det har størst interesse å få belyst.

¹¹ Den første oppfatningen har vel vært ganske vanlig mann og mann imellom. Den svarer godt til det man umiddelbart ser av de ytre begivenheter. Den andre oppfatningen er noe mer subtil, og hevdes derfor mest av sosialøkonomer. Så vidt jeg kan skjønne, er det den L. B. Bachke og Kåre Willoch legger størst vekt på i sin bok *Prispolitikken i Norge*, Oslo 1959.

¹² Opplysningene her bygger på Lars Aarvigs «Lønnsutvikling og lønnspolitikk i Norge etter krigen», *Økonomi*, nr. 31, Oslo 1957.

¹³ Vi skal ikke gå nærmere inn på dette spørsmålet her, men viser til drøftingen av pengemengdens betydning for prisnivåets utvikling i kapittel 3.

¹⁴ En undersøkelse som Prisdirektoratet har gjort, viser at om vi holder salgsorganisasjonene i jordbruk, skogbruk og fiske utenfor, er 38,3 prosent av hele vektgrunnlaget for levekostnadsindeksen gjenstand for privat regulering av priser, avanser eller forretningsvilkår ellers. (Se St.meld. nr. 10, 1959—60 s. 60.) Selv om en del av reguleringene gjelder jordbruksvarer (utenom førstehåndsomsetningen) og tjenester, kan vi regne med at prosentandelen av regulerte varer spesielt for andre grupper er en god del høyere enn 38.

¹⁵ Vi skal i dette avsnittet bare behandle lønnsutviklingen etter 1953. For en oversikt over den tidligere del av etterkrigstiden vises til Aarvigs fremstilling (se note 12 ovenfor).

¹⁶ En utredning er gitt av en samarbeidskomité av Landsorganisasjonen og Arbeidsgiverforeningen i Sverige i et lite skrift med titelen *Löneglidning*. Her i landet har også Landsorganisasjonen og Arbeidsgiverforeningen hatt en komité i arbeid for å granske lønnsglidningen, men den har ennå ikke offentliggjort noen innstilling.

¹⁷ Dette synes iallfall å være resultatet av den undersøkelse Bent Hansen og Gösta Rehn har offentliggjort om lønnsglidningen i Sverige i avhandlingen «On wage drift» i festskriftet til Erik Lindahl.

¹⁸ Virkningen av stigende produksjon har særlig vært fremhevet i arbeider av H. F. Lydall (*Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, 1958) og H. A. Turner (*International Labour Review*, 1960).

¹⁹ Vi har ikke noe nøyaktig sammenligningsgrunnlag, men bygger på at produktivitetsøkningen 1949—1955 i industrien var 3,9 prosent pr. år. Det materialet lønnsglidningen er beregnet for, omfatter noe mer enn industri, men det er

neppe grunn til å tro at resultatet ville ha blitt vesentlig forskjellig om vi hadde hatt tall bare for industrien.

²⁰ Et lignende syn er hevdet av E. Hoffmeyer i *Stabile priser og full beskæftigelse* (se spesielt s. 130—131), der han fremholder at tyngdepunktet i diskusjonen av lønnsglidningen langsomt forskyves over mot den institusjonelle forklaring, og at man, hvis denne forklaringen er riktig, innenfor et visst sysselsettingsintervall ikke kan påvirke lønnsglidningen gjennom endringer i den økonomiske politikk.

²¹ Etter at dette ble skrevet har jeg funnet samme synspunkt fremsatt i en avhandling av Gottfried Bombach i festskriftet til Erich Schneider. Det heter der blant annet: «Es ist jedenfalls nicht zutreffend, wenn die den *wage-push* ermöglichende autonome Lohnbildung für die schleichende Inflation allein verantwortlich gemacht wird. Mit gleichem Recht kann man das Gegenteil behaupten. Wenn in Ländern mit ständiger grosser inflatorischer Lücke dennoch ein Wachstum bei stabiler oder — im Vergleich zu anderen Ländern — nur sehr mässig steigenden Preisen möglich war, so nur wegen der Autonomie der Lohnbildung.» *Stabile Preise im wachsender Wirtschaft*, s. 197).

²² Det har vært gjort enkelte undersøkelser, spesielt i USA, for å se om en kunne finne systematiske forskjeller i lønnsøkning mellom organiserte og uorganiserte grupper. Slike undersøkelser er vanskelige å gjennomføre, og etter som en ikke kan gå ut fra at lønnsøkningen for den ene gruppen er uavhengig av hva den andre får, kan tolkningen av resultatene være problematisk. De økonomer som har uttalt seg om fagorganisasjonens betydning for stigningstakten i pengelønnen, har innbyrdes ulike oppfatninger, men uttaler seg gjerne svært forsiktig. (En instruktiv samling av deres uttalelser finnes i Sven Rydenfelts bidrag, «On the theory of wage inflation», i festskriftet til Johan Akermann.)

Kapittel 9.

¹ Et eksempel på hvordan «anti-inflasjonistene» kan skyte langt over målet gir følgende uttalelse av formannen for The Federal Reserve Board, W. McChesney Martin jr., til den amerikanske kongressens Joint Economic Committee: «No greater tragedy, short of war, could befall the free world than to have our country surrender to the easy delusion that a little inflation, year after year, is either inevitable or tolerable. For that way lies ultimate economic chaos and incalculable human suffering that would undermine faith in the institutions of free men.» (*Federal Reserve Bulletin*, 1957, s. 877).

² Skråsikre oppfatninger finner vi også blant «proinflasjonistene». Som et motstykke til Martins uttalelse siteres følgende av den britiske øko-

nom Thomas Balogh: «Never, in world history, was a period of vital expansion coincident with falling prices. The ancient world from Hammurabi onwards knew (and he and Moses seem, on the whole, preferable as statesmen to the latter-day wise men) that the burden of debt had to be lightened from time to time. If depressions and default are to be avoided, a slow rise in prices is needed.» (*Oxford Economic Papers*, 1958, s. 245). Gjennomgåelsen av den historiske utvikling i kapittel 6 synes ikke ubetinget å støtte en slik kategorisk uttalelse. Selve begrunnelsen, hensynet til gjeldsbyrder, gjelder som man vil skjønne, fordelingsproblemen. Dem har vi ikke behandlet ennå. Det kan likevel være på sin plass å skyte inn at også et stabilt prisnivå kan innebære en lettelse av gjeldsbyrder, nemlig hvis produktiviteten stadig stiger.

Kapittel 10.

¹ Denne tanken finner vi blant annet hos Wick-sell, for eksempel i *Föreläsningar i nationalekonomi*, II, side 143. Det lå i sakens natur, mente han, at en målestokk måtte være uforanderlig. Denne innstillingen er det kanskje naturlig å se som et utslag av vitenskapsmannens trang til «klare linjer».

² En vanlig indeks med faste vekter vil ikke gi mer enn en tilnærming til den, i en eller annen forstand, riktige endringen i prisnivået. Men dette er et problem som man i alle tilfelle vil stå overfor. En stabilisering av prisnivået forutsetter jo også at det «måles» ved en indeks.

³ Så vidt jeg skjønner kan det derfor ikke være riktig når Sven Arntzen i en betenkning, *Norges Banks rettslige stilling i forhold til regjering og Storting* (Oslo, 1958, side 21), fremholder som en konsekvens av loven om Norges Bank av 1892 «at Banken fremdeles har som sin spesielle oppgave å opprettholde en stabil pengeverdi». Banken fikk sine virkemidler for å kunne opprettholde pengenes verdi i gull gjennom innløsning m. v. Når dens plikter på dette området nå på lovlig måte er opphevet, kan den vel ikke ha noen videregående forpliktelse selv om den tidligere pengeordning kan ha vært utformet bl. a. under hensyn til ønsket om et mest mulig stabilt prisnivå.

⁴ Etter at dette avsnittet ble skrevet er jeg blitt oppmerksom på at lignende synspunkter hevdes i en utredning av H. S. Houthakker til den amerikanske kongressens Joint Economic Committee. Houthakker går mer direkte inn for skaping av verdifaste fordringer. Han tar også til orde for å stimulere tilgangen på aksjer ved endring i skattereglene. Slike spesielle tiltak er ikke behandlet her. Det kan imidlertid være på sin plass å minne om at den såkalte Paulson-komitéen i desember 1958 tok til orde for å stille aksjekapital og lånekapital mer likt i selskapsbeskatningen.

Tanken har senere vært drøftet i et eget utvalg. Den er også nevnt i Finansdepartementets St. meld. nr. 54 (1960—61), *Retningslinjer for skattepolitikken*, der det blant annet sies at «departementet har ikke tatt endelig standpunkt til hvilken ordning det eventuelt vil foreslå» (side 157).

⁵ Dette forhindrer ikke at forskyvningen under visse forhold kan få betydning for andre, som ikke direkte er part i fordringsforholdet. En husleieregulering, eller en langsiktig kontraktsbinding av husleiene, kan for eksempel gi leieboere andel i den realfortjeneste huseieren i egenskap av skyldner har ved prisstigning.

⁶ I sin bok *Stabile priser og full beskæftigelse* gir E. Hoffmeyer som grunn for motstand mot prisstigning, selv i langsomt tempo, at den «må nødvendigvis skærpe interessemotsetningene mellom samfundsgrupperne og bidrage til en mere fjendtlig innstilling» (side 34). Han sier videre at den største fare ved stadig prisstigning er at den vil bidra «til at nedbryde den samfundsmessige solidaritet». Det vil gå fram av drøftingene her at jeg ikke ubetinget kan godta en slik påstand, selv om vi bare ser prisstigningen isolert. Det kan tenkes situasjoner hvor en forringelse av fordringers realverdi (av «gjeldsbyrden») nettopp kan svekke interessemotsetningene og bidra til større samfunnsmessig solidaritet. Men i den mer betingede forstand at forringelse av pengeverdien er uheldig hvis den ikke gir som resultat noen ønskelige endringer i formuesforholdene, kan det neppe reises innvendinger mot Hoffmeyers syn.

⁷ Følgende uttalelse av Wicksell er sannsynligvis karakteristisk for dette synet (se *Interest and Prices*, side 143):

«It is impossible to endorse the widespread view that under suitable conditions a country's output can be expanded almost indefinitely, by «arousing the spirit of enterprise» and the like. The impossibility under normal conditions of a general expansion of production is, I think, demonstrated by the figures of unemployment at different periods, recently collected in various countries. The average number of unoccupied workers is relatively small, about 1 per cent. A general expansion of production would thus be possible only as a result of longer hours — which are neither desirable nor feasible over any length of time — or as a result of further technical progress.»

⁸ Den som kjenner den vanlige økonomiske valg-handlingsteori, ser lett at problemet kan behandles ved å forutsette et indifferenskart for samfunnets vurdering av arbeidsløshet og prisstigning. Den faktiske sammenheng mellom dem kan representeres ved en vanlig transformasjonskurve (som gir de mulige kombinasjoner), og det punkt på denne hvor den tangerer en indifferenskurve gir den beste oppnåelige kombinasjon. Dette i og for seg ganske elementære synspunkt er drøftet i en omstendelig fremstilling av W. A. Jöhr i *Money, Growth and Methodology* (Festskrift til Johan Akerman), Lund 1961.

Kapittel 11.

¹ En diskusjon av begrepet «full sysselsetting» finnes i Rudolf Meidner: *Svensk arbetsmarknad vid full sysselsättning*, Stockholm, 1954, s.15—23.

² William H. Beveridge: *Full Employment in a Free Society*, London, 1944. Tallet sikter der til ledige i prosent av tallet på lønsmottakere, ikke av hele yrkesbefolkningen.

³ Se f. eks. *Full Employment*, s. 18. «Full employment . . . means having always more vacant jobs than unemployed men . . .» og den kategoriske uttalelse s. 21: «Jobs, rather than men, should wait.»

⁴ Gode eksempler på dette gir Wicksells skrifter. Se f. eks. *Interest and Prices*, London 1936, s. 4, og foredraget «Penningeräntans inflytande på varuprisen», gjengitt i *Selected Papers on Economic Theory*, London, 1958. I de senere år er det kanskje særlig i land med en sosialistisk økonomi man har vært opptatt av spørsmålet. Se f. eks. en orienterende artikkel av Henryk Fiszel i *Polish Perspectives*, nr. 12, 1960.

⁵ I Norge har Statistisk Sentralbyrå fra og med 1960 begynt beregningen av en såkalt *konsumprisindeks* til avløsning av den tidligere levekostnadsindeks. Den mer presise betegnelsen for den siste har vært «Levekostnadsindeks for arbeiderfamilier i byer og industristeder». Den vesentlige forskjell mellom de to indekser er at begrensningen til en bestemt befolkningsgruppe er falt bort. Konsumprisindeksen gjelder hele befolkningen, men beregningsprinsippene er de samme som før. Utvidelsen av det sosiale grunnlag gjør imidlertid at den nye indeks kan være bedre egnet som mål for stabiliteten i prisnivået for samfunnet som helhet enn den gamle.

⁶ Det finnes tekniske muligheter for beregning av levekostnadsindekser som også omfatter direkte skatter. Se f. eks. Tore Thomstad: *Noen merknader om skatter i levekostnadsindeksene*. Slike beregninger gjøres faktisk også i en del land. De reiser en del prinsipielle og praktiske problemer, som vi ikke kan gå i detalj med her. Det viktigste synes å være at indeksen ved at skattene tas med mister sin karakter av et *prisgjennomsnitt*. Man kunne kanskje tro at man på denne måten fikk tatt hensyn til en eventuell stigning i prisnivået for det offentlige konsum. Det er imidlertid ikke tilfelle, for om den direkte skatt går opp kan man ikke vite om det skyldes høyere priser, økt mengde av offentlig konsum, eller ganske enkelt økt offentlig sparing. Er indeksen beregnet for et bestemt inntektsnivå, vil også omflytting av skattene virke på indeksen. Som mål for stabilitet i *prisnivået* er derfor en indeks som også omfatter direkte skatter neppe hensiktsmessig. (De indirekte skattene blir drøftet i et senere avsnitt.)

⁷ Engrosprisindeksene omfatter bare varer, ikke tjenester. Hvis man mener det er tilstrekkelig å ta sikte på et stabilt vareprisnivå (og godta

en stigning for tjenester), vil man kunne få en brukbar målestokk ved å bruke en engrosprisindeks. (Dette anbefales av Alvin Hansen i hans nyeste bok, *Economic Issues of the 1960's*.) Andre utveier, som en levekostnadsindeks eksklusive tjenester, vil også kunne komme på tale, alt etter hvilke mer presise mål man har.

⁸ Man må ikke forveksle begrepene faktorkostnad og faktorpris. Den siste regnes alltid pr. enhet av en produksjonsfaktor, den første pr. enhet av det ferdige produkt. Stabile faktorkostnader er derfor noe helt annet enn stabile faktorpriser, som vi har streift tidligere. Utviklingen av faktorkostnaden for et produkt vil imidlertid følge utviklingen av faktorprisene med en korreksjon for endring i produktiviteten.

⁹ For en utgreiing om forskjellige former for stabilitet vises til faglitteraturen. Se f. eks. Paul A. Samuelson: *Foundations of Economic Analysis*, s. 261—262.

¹⁰ I *Finanspolitikens økonomiske teori* (s. 214) tar Bent Hansen standpunkt for markedsprisene (for konsumet) som stabiliseringsmål ut fra et slikt syn. Dette er kanskje en naturlig følge av at hans oppgave var å undersøke finanspolitikkenes betydning for prisnivået. Jeg har her gått ut fra at når myndighetene ber om en utredning om problemer ved opprettholdelse av prisstabilitet, er de ikke særlig interessert i å få vite at de kan nå dette målet ved å bevilge subsidier. De vil først og fremst ha greie på hvordan man kan få *stabile priser uten å bruke subsidier*.

Kapittel 12.

¹ Ved disse definisjoner blir det ikke noe fullstendig og gjensidig utelukkende skille mellom mål og midler. En størrelse kan samtidig være et middel i den forstand som ordet benyttes her, og man kan ha visse ønsker for hva den bør være. Renten er kanskje et eksempel på dette. Den er under myndighetenes kontroll; og kan brukes til å påvirke andre økonomiske størrelser, men samtidig har det ofte vært et ønske at den skulle være lav, for at det ikke skulle gi så stor inntekt å eie fordringskapital.

Denne sammenfalling av mål og midler skaper ikke større problemer. Hvis målene er gitt i *absolutt* forstand, som bestemte verdier for målstørrelsene, vil det si at vedkommende størrelse må tas i bruk for å oppfylle det mål som er gitt for den. Den kan da ikke brukes som middel til å nå *andre* mål. Men dette endrer ikke dens karakter av en størrelse som myndighetene kan bruke for å nå målene.

² I virkeligheten bygger den på reglene for determinerthet og overbestemthet for systemer av simultane ligninger og har derfor anvendelse på de tilfeller hvor den økonomiske strukturen kan beskrives ved et slikt system, som de van-

lige reglene gjelder for. Se f.eks. avsnitt 12 i Trygve Haavelmo: *Teknikk og metode ved oppstilling av teoretisk-økonomiske modeller* (forelesningsreferat), Memorandum fra Sosial-økonomisk Institutt, Universitetet i Oslo (24. oktober 1951).

³ Således foreslo en svensk ekspertkomité i 1955 at man skulle grunnlovfeste en plikt for seddelbanken til å øfre spesiell oppmerksomhet på å holde en fast pengeverdi. Se *Om riksbankens seddelutgivningsrett*, SOU 1955 : 43. Dette synet er også fremholdt av komitéens medlem Erik Lindahl i artikkelen «Spelet om penningvärdet», *Statsøkonomisk Tidsskrift*, 1956. Det ble imøtegått blant annet av Bent Hansen i tidsskriftet *Tiden*, 1956.

⁴ Keynes' skrifter fra 1920-årene gir typiske eksempler på denne innstillingen. Som en britisk økonom har sagt: «Flexible interest rates and flexible exchange rates were Keynes's principal prescriptions for economic prosperity on the eve of the world depression». (Thomas Wilson: *Inflation* s. 132).

⁵ Den mest dyptpløyende undersøkelse av virkningsmåten og begrensningene til de tradisjonelle pengepolitiske virkemidler, pengemengden og renten, ble gitt i Keynes' *General Theory* fra 1936.

⁶ Idéen om å øke offentlige lånefinansierte arbeider i depresjonstider var ikke ny i 1930-årene. Men den hadde ikke noe sikkert grunnlag i praksis, og det krevde store anstrengelser å få den akseptert. Her spilte nok blant annet Keynes' argumentasjon en stor rolle (se for eksempel *General Theory*, kap. 10, VI). Det virkelig nye i 1930-årenes syn på finanspolitikken var den fullstendige løsrivelse fra privatøkonomisk tenkemåte, som fikk et av sine første klare uttrykk i en artikkel av den danske økonom Jørgen Pedersen i *Weltwirtschaftliches Archiv* for 1937.

⁷ Det er en av fortjenestene ved Bent Hansens fremstilling i *Finanspolitikens økonomiska teori* at den fremhever klart at det er de enkelte budsjettposter som er virkemidler i finanspolitikken, ikke bare budsjettsaldoen (over- eller underskottet).

⁸ De pengepolitiske virkemidler er for tiden under drøfting i en komité som skal komme med forslag til pengepolitisk lovgivning. For mange av finanspolitikken virkemidler er virkefeltet lett å se. Det gjelder spesielt de enkelte utgiftsposter til kjøp av varer og tjenester, men i stor utstrekning også utbetaling av stønader.

⁹ Etter at dette ble skrevet har jeg funnet mye av den samme tankegang i et bidrag av Carl Föhl til verket *Stabile Preise im wachsender Wirtschaft* (festskrift til Erich Schneider). Föhl fremholder sterkt at ulikhetene i inntekt er en viktig drivkraft bak organiserte forsøk på å heve faktorprisene, og at det nettopp er fagbevegelsens

oppgave å heve medlemmenes andel av den samlede inntekt. En fagforeningsmann som ikke stiller større lønnskrav enn produktivitetsøkningen (begge regnet i prosent), har dermed gitt avkall på å forsøke å heve lønnsandelen gjennom lønnspolitikken, sier han. Föhl mener også at den eneste mulighet for å komme bort fra en utvikling med stadig stigende prisnivå, er en alminnelig erkjennelse av at endringer i de nominelle lønninger ikke rammer fordelingen, men bare pengeverdien. At dette siste er langt på vei riktig, kan det neppe være tvil om, men som jeg har antydnet i teksten, har vi neppe sikkert nok grunnlag til å kunne påstå at lønnsandelen under en pågående lønnspolitikk med stigning i prisnivået absolutt ikke kan bli høyere enn om lønnskravene hadde blitt innskrenket til det som det var dekning for under et stabilt prisnivå.

¹⁰ Dette har for eksempel vært hevdet av Gottfried Bombach i en uttalelse som er gjengitt i forbindelse med avsnitt 8.5.

¹¹ Det er ikke mulig å gi noen detaljert utgreiing om dette spørsmålet her. Opplysninger om produktivitetsutviklingen finnes i innstillingen fra den såkalte Jordbrukets avsetningskomité («Aresvik-komiteén»), men de er ikke analysert nærmere. Virkningen av produktivitetsøkningen på inntektene kan ha vært mindre enn produksjonstallene viser, hvis en del av den økte produksjon har måttet selges til lave priser til utlandet.

¹² En utgreiing som gir en viss oversikt over deres betydning, finnes i St. meld. nr. 10 (1959—60), *Forbud mot horisontale prisavtaler*, s. 58.

¹³ Vi ser her bort fra endringene i realverdien av et lands nettofordring på eller nettogjeld til utlandet.

¹⁴ Den vil derimot slå ut direkte i en prisindeks for bruttonasjonalproduktet eller for de samlede sluttleveringer.

¹⁵ Dette siste er imidlertid ikke noe som kan påstås uten reservasjoner. Hvis eksportnæringene regner med at det høyere prisnivå utenlands er permanent, men eksportavgiften bare midlertidig, kan det hende de vil gå i gang med å utvide produksjonen straks.

¹⁶ For at dette skal kunne skje er det sannsynligvis ikke tilstrekkelig bare å betale ut subsidier. En isolert økning av subsidiene vil samtidig bety økte pengeinntekter, noe som delvis kan gi seg utslag i prisstigning, delvis i forverring av betalingsbalansen. For å kunne være noenlunde sikker på at subsidiene ikke har slike virkninger, må vi forutsette at de alltid oppveies av andre finanspolitiske tiltak, slik at finanspolitikken som helhet ikke virker mer ekspansiv enn den skulle ha gjort om man ikke hadde gått inn for subsidiering.

Litteratur.¹

- Alchian, A. A., se R. A. Kessel og ...
- Allen, R. G. D.: «Movements in retail prices since 1953.» *Economica*, 1958, s. 14—25.
- Ando, Albert, se G. L. Bach og ...
- Arntzen, Sven: *Norges Banks rettslige stilling i forhold til regjering og Storting*. Skrifter utgitt av Den norske Bankforening og Forretningsbankenes Felleskontor, Nr. 87. Oslo 1958.
- Arrow, Kenneth: «Toward a theory of price adjustment.» *The Allocation of Economic Resources*. Essays in honor of Bernhard Francis Haly. Stanford, Cal., 1959, s. 41—51.
- Arvidsson, Guy: *Bostadsfinansiering och kreditpolitikk*. Stockholm, 1958.
- Ashton, T. S.: *An Economic History of England: The 18th Century*. London, 1955.
- Aukrust, Odd og Juul Bjerke: «Realkapital og økonomisk vekst.» *Artikler 4*, Statistisk sentralbyrå. Oslo 1958.
- Bach, G. L., og Albert Ando: «The redistributive effects of inflation.» *Review of Economics and Statistics*, 1957, s. 1—13.
- Bachke, L. B., og Kåre Willoch: *Prispolitikken i Norge*. Oslo, 1959.
- Ball, R. J., se Lawrence R. Klein og ...
- Balogh, Thomas: «Productivity and inflation.» *Oxford Economic Papers*, 1958, s. 220—245.
- Bentzel, Ragnar: «Produktivtetsproblem i den penning- og lønopolitiska diskussionen i vårt land.» *Ekonomisk Tidsskrift*, 1956, s. 201—218.
- Beveridge, William H.: *Unemployment*. London, 1930 (2. utg.).
— *Full Employment in a Free Society*. London, 1944.
- Bhatia, Rattan J.: «Unemployment and the rate of change of money earnings in the United States, 1900—1958.» *Economica*, 1961, s. 286—296.
- Bjerke, Juul: *Some aspects of long-term economic growth of Norway since 1865*. International Association for Research in Income and Wealth (stensilert), 1959.
- Bombach, Gottfried: «Ursachen der Nachkriegsinflation und Probleme der Inflationsbekämpfung.» *Stabile Preise in wachsender Wirtschaft*, (festskr. til Erich Schneider). Tübingen, 1960.
- Brown, E. H. Phelps og Sheila V. Hopkins: «Wage rates in five countries.» *Oxford Economic Papers*, 1950, s. 226—296.
- «Seven centuries of the prices of consumables, compared with builders' wage-rates.» *Economica*, 1956, s. 296—314.
- «Wage-rates and prices: Evidence for population pressure in the sixteenth century.» *Economica*, 1957, s. 289—306.
- Brown, E. H. Phelps og M. H. Browne: «Distribution and productivity under inflation, 1947—1957.» *Economic Journal*, 1960, s. 725—756.
- Browne, M. H., se E. H. Phelps Brown og ...
- Brownlee, Oswald og Alfred Conrad: «Effects upon the distribution of income of a tight money policy,» (med diskusjonsinnlegg). *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 1961, s. 74—85 og 88—91.
- Clapham, Sir John: *A Concise Economic History of Great Britain*. Cambridge, 1951.
- Committee on Finance and Industry (Macmillan-komiteén): *Report* (Cmd. 3897). London, 1931.
- Conrad, Alfred, se Oswald Brownlee og ...
- Council on Prices, Productivity and Incomes («Cohen Council»): *First Report*. London 1958.
— *Second Report*. S. st. 1958 (aug.),
— *Third Report*. S. st., 1959 (juli),
— *Fourth Report*. S. st. 1961 (juli).
- Dahmén, Erik: «Problem kring den ekonomiska expansionens finansiering.» *Forhandlingerne ved det nordiske nationaløkonomiske møde i København* 1958, s. 70—83.
- Deane, Phyllis: «The industrial revolution and economic growth. The evidence of early british national income estimates.» *Economic Development and Cultural Change*, bV, s. 159—174.
- Dow, J. C. R.: «An analysis of the generation of price inflation.» *Oxford Economic Papers*, 1956, s. 252—301.
- Duesenberry, James S.: «The mechanics of inflation.» *Review of Economics and Statistics*, 1950, s. 144—149.
- Dunlop, John T.(red.): *The Theory of Wage Determination*. London, 1957.
- Eckstein, Otto: «Inflation, the wage-price spiral and economic growth.» *The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth*. (Se Forente Stater.)
- Fackföreningsrörelsen och den fulla sysselsättningen*. Betenkning utg. av den svenske Landsorganisationen. Stockholm, 1951.
- Finansdepartementet (Norge): *Retningslinjer for skattepolitikken*, St. meld. nr. 54, 1960—61.
- Fiszal, Henryk: «The system of pricing.» *Polish Perspectives*, 1960, nr. 12, s. 13—17.
- Fleming, Miles: «Cost-induced inflation and the quantity theory of money.» *Economic Journal*, 1961, s. 512—520.
- Forente Nasjoner: *National and International*

¹ Denne litteraturliste omfatter skrifter av to slag: Slike som direkte gjelder prisnivået og dets forbindelse med sysselsetting m.v., og slike som det er hentet spesielle opplysninger fra. Av de siste er selvsagt bare tatt med arbeider som det er vist til i teksten. Av den første gruppen er det tatt med alle skrifter som på en eller annen måte har vært brukt under arbeidet med utredningen.

- Measures for Full Employment*. U.N. publications II. A. 3. New York, 1949.
- *World Economic Survey 1957*. New York, 1958.
- Forente Stater, offisielle dokumenter: *Staff Report on Employment, Growth and Price Levels*. U.S. Government printing office, Washington, D.C., 1959.
- *The relationship of prices to economic stability and growth*. Compendium of papers submitted by panelists appearing before the Joint Economic Committee. U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1958. (Henvisn. også under enkelte forfatternavn.)
- Friedman, Milton: «The supply of money and changes in prices and output.» *The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth*. (Se Forente Stater.)
- *The Demand for Money. Some Theoretical and Empirical Results*. Occasional Paper 68, National Bureau of Economic Research. New York, 1959.
- Föhl, Carl: «Geldwertstabilisering bei Vollbeschäftigung.» *Stabile Preise in wachsender Wirtschaft* (festskr. til Erich Schneider). Tübingen, 1960, s. 147—156.
- Galbraith, John Kenneth: «Market structure and stabilization policy.» *Review of Economics and Statistics*, 1957, s. 124—133.
- *The Affluent Society*. London, 1958.
- Galloway, L. E.: «The wage-push inflation thesis, 1950—57.» *American Economic Review*, 1958, s. 967—71.
- George, Dorothy: *England in transition*. Penguin Books, London, 1953.
- Haberler, Gottfried: «Geldinflation, Nachfrageinflation, Kosteninflation.» *Stabile Preise in wachsender Wirtschaft* (festskr. til Erich Schneider). Tübingen, 1960.
- «Creeping inflation.» *Ekonomi — politik — samhälle* (festskrift til Bertil Ohlin). Stockholm, 1959.
- Hansen, Alvin H.: *The American Economy*. New York, 1957.
- *Economic Issues of the 1960s*. New York, 1960.
- Hansen, Bent: *A Study in the Theory of Inflation*. London, 1951.
- *Finanspolitikens ekonomiska teori*. (Pennyvärdeundersökningen: Del II.) Stockholm 1955.
- «Utlandspriser och penningvärde.» *Ekonomisk Tidskrift*, 1956, s. 123—131.
- *Inflation Problems in Small Countries*. National Bank of Egypt, Cairo, 1960.
- «Full employment and wage stability.» I John T. Dunlop, red.; *The Theory of Wage Determination*, London, 1957.
- Hansen, Bent og Gösta Rehn: «On wage-drift. A problem of money-wage dynamics.» *25 Economic Essays in Honour of Erik Lindahl*, s. 87—138. Stockholm, 1956.
- Harrod, Roy: «The british boom, 1954—55.» *Economic Journal*, 1956 (også i samlingen *Topical Comment*, London 1960).
- *Policy Against Inflation*. London, 1958.
- «Inflation and investment in under-developed countries.» *Ekonomi — politik — samhälle* (festskrift til Bertil Ohlin), Stockholm 1959.
- «Inflation in dynamic theory.» *Stabile Preise in wachsender Wirtschaft* (festskrift til Erich Schneider). Tübingen, 1960.
- Helelä, Timo: «An attempt to measure excess-demand and cost push.» (Summary). *Kansantalousellimen aikikauskarja*, 1961, s. 76—77.
- Hickman, Bert G.: «An interpretation of price movements since the end of World War II.» *The relationship of prices to economic stability and growth*. (Se Forente Stater.)
- Hicks, J. R.: *Essays in World Economics*. London, 1959.
- Hoffmeyer, E.: *Stabile priser og fuld beskæftigelse*. København, 1960.
- Holzman, Franklyn D.: «Income determination in open inflation.» *Review of Economics and Statistics*, 1950, s. 150—158.
- «Inflation: cost-push and demand-pull.» *American Economic Review*, 1960, s. 20—42.
- *Inflation: Correction and restatement*. s. st. s. 723—724.
- Hopkins, Sheila V. se E. H. Brown og ...
- Houthakker, H. S.: *Protection Against Inflation*. Study Paper no. 8, Study of Employment, Growth and Price Levels; Joint Committee Print, November 26, 1959. U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.
- Haavelmo, Trygve: «Begrepsapparatet i moderne inflasjonsteori.» *Ekonomisk Tidskrift*, 1951, s. 161—175.
- *Dynamisk pristeori* (stensilert). Notater fra forelesninger v/Bjørn Thalberg. Memorandum fra Universitetets Sosialøkonomiske Institutt, 28. april 1952.
- *Teknikk og metode ved oppstilling av teoretisk-økonomiske modeller*. Memorandum fra Sosialøkonomisk Institutt, Universitetet i Oslo, 24. oktober 1951.
- Innstilling om verdifaste plasseringer av sparemidler m. v. fra en komité oppnevnt ved kongelig resolusjon av 24. januar 1958*. Avgitt 24. juni 1960.
- Johnson, Harry G.: «The determination of the general level of wages.» John T. Dunlop (red.): *The Theory of Wage Determination*. London, 1957.
- «The General Theory after 25 Years» (med diskusjon). *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 1961, s. 1—25.
- Joint Economic Committee, se Forente Stater.
- Jordbrukets avsetningskomité av 1956: *Innstil-*

- ling om avsetnings- og tilpasningsproblemene i jordbruket. Landbruksdepartementet, Oslo, 1960.
- Jöhr, Walter Adolf: «Full employment and monetary stability. An application of indifference curves to the solution of economic problems.» *Money, Growth and Methodology* (festskr. til Johan Akerman). Lund, 1961, s. 81—96.
- Kaldor, Nicholas: «Economic growth and the problem of inflation.» *Economica*, 1959, s. 212—236 og 287—298.
- Kalweit, Werner: *Über die Ursachen der Preissteigerungen im modernen Kapitalismus*. Berlin, 1958.
- Keilhau, Wilhelm: *Den norske pengehistorie*. Oslo, 1952.
- Kerr, Clark: *The Impact of Unions on the Level of Wages*. Reprint No. 138, Institute of Industrial Relations, University of California.
- Kessel, R. A., og A. A. Alchian: «The meaning and validity of the inflation-induced lag of wages behind prices.» *American Economic Review*, 1960, s. 43—66.
- Keynes, John Maynard: *A Tract on Monetary Reform*, London, 1923.
- *General Theory of Employment, Interest and Money*. London, 1936.
- *How to Pay for the War*. London, 1940.
- Klein, Lawrence R.: *Economic Fluctuations in the United States*. New York, 1950.
- Klein, Lawrence R. og R. J. Ball: «Some econometrics of the determination of absolute wages and prices.» *Economic Journal*, 1959.
- Kuznets, Simon: «Quantitative aspects of the economic growth of nations.» *Economic Development and Cultural Change*, b. V, s. 1.
- Lerner, A. P.: «Discussion.» *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 1960, s. 215—218.
- Lindahl, Erik: «Spelet om penningvärdet.» *Statsøkonomisk Tidsskrift*, 1956, s. 25—40.
- Lindberger, Lars: *Investeringsverksamhet och sparande*. (Penningvärdeundersökningen: Del III.) Stockholm, 1956.
- Lindebrække, Sjur: *Kapitalbehov, kredittrestriksjoner og foretningsbankenes utlånspolitik*. Kristofer Lehmkühl Forelesning, Norges Handelshøyskole, Bergen, 1958.
- Lipsey, Richard G.: «The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom.» *Economica*, 1960, s. 1—31.
- Lundberg, Erik: *Konjunkturer och ekonomisk politik*. Stockholm, 1953.
- Lydall, H. F.: «Inflation and the earnings gap.» *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, 1958, s. 285—504.
- Löneglidning. Rapport från en expertgrupp tillsatt av SAF och LO. Stockholm 1957.
- Martin, W. McChesney, Jr.: «Winning the Battle against Inflation.» *Federal Reserve Bulletin*, 1957, s. 866—877.
- Meade, J. E.: *The Control of Inflation*. Cambridge, 1958.
- Meidner, Rudolf: *Svensk arbetsmarknad vid full sysselsättning*. Stockholm, 1954.
- Metelius, Bengt: *Utlandstransaktionerna och den svenska ekonomin*. (Peningvärdeundersökningen: Del I.) Stockholm 1955.
- Mueller, Eva: «Consumer reactions to inflation.» *Quarterly Journal of Economics*, 1959, s. 246—262.
- Organization for European Economic Cooperation (OEEC): *The Problem of Rising Prices*. Paris, 1961. (Utredning fra en uavhengig ekspertkomité som besto av William Fellner, Milton Gilbert, Bent Hansen, Richard Kahn, Friedrich Lutz og Pieter de Wolff).
- Patinkin, Don: «Price flexibility and full employment.» I *Readings in Monetary Theory*, Philadelphia, 1951, s. 252—283.
- *Money, Interest and Prices*. Evanston, Ill., 1956.
- Paunio, J. J.: «Om några inflationsteoretiska antaganden.» *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, 1957, s. 229—241.
- Pedersen, Jørgen. *Full beskæftigelse og økonomisk tryghed*. København, 1945.
- «A chapter of the history of monetary theory and policy.» *Stabile Preise in wachsender Wirtschaft* (festskr. til Erich Schneider). Tübingen, 1960.
- Pesek, Boris: «The redistributive effects of inflation.» *American Economic Review*, 1960, s. 147—53.
- Philips, A. W.: «The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861—1957.» *Economica*, 1958, s. 283—299.
- Pigou, A. C.: «Economic progress in a stable environment.» *Economica*, 1947, s. 180—188. Også i *Readings in Monetary Theory*, New York, 1951.
- Receipt mot inflation*. Sex professorer har ordet. Utg. av Kungl. Finansdepartementet, Stockholm, 1957.
- Redford, Emette S.: *Potential Public Policies to Deal with Inflation Caused by Market Power*. Study Paper no. 10, Study of Employment, Growth and Price Levels; Joint Committee Print, December 11, 1959. U.S. Government Printing Office, Washington D.C.
- Rehn, Gösta, se Bent Hansen og ...
- Reynolds, Lloyd G.: «Wage push and all that.» *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 1960, s. 195—204.
- Ricardo, David: *Proposals for an Economical and Secure Currency*. Bl. a. i E. C. K. Gonner (red.): *Economic Essays by David Ricardo*, London, 1923.

- Roberts, B. C.: *National Wages Policy in Peace and War*. London, 1958.
- Robinson, Joan: *Essays in the theory of employment*. London 1937 (2. utg. Oxford, 1947).
- «Beyond full employment.» *Annals of Collective Economy*, 1961, s. 159—167.
- Robinson, Romney: «Employment, growth and price levels. The Joint Economic Committee report.» *American Economic Review*, 1960 s. 996—1010.
- Routh, Guy: «The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates: A comment.» *Economica*, 1959, s. 299—315.
- Rydenfelt, Sven: «On the theory of wage inflation.» I *Money, Growth and Methodology* (festskr. til Johan Åkerman). Lund, 1961.
- Samuelson, Paul A.: «Full employment versus progress and other economic goals.» I Max F. Millikan (red.): *Income Stabilization for a Developing Democracy*. New Haven, 1953.
- *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass., 1948.
- Samuelson, Paul A. og Robert Solow: «Analytical aspects of anti-inflation policy.» *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 1960, s. 177—194.
- Sayers, R. S.: *Central Banking after Bagehot*. London, 1957.
- Monetary thought and monetary policy in England.» *Economic Journal*, 1960, s. 710—724.
- Schultze, Charles L.: *Recent Inflation in the United States*. Study paper no. 1, Study of Employment, Growth and Price Levels; Joint Committee Print. U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 1959.
- Schumpeter, Joseph A.: *The Theory of Economic Development* (eng. overs.). Cambridge, Mass., 1934.
- Sevaldson, Per: *Kryssløpsanalyse av produksjon og innsats i norske næringer 1954*. Statistisk sentralbyrå, Oslo, 1960.
- Smith, W. L.: «On the effectiveness of monetary policy.» *American Economic Review*, 1956, s. 588—606.
- Smithies Arthur: «The control of inflation.» *Review of Economics and Statistics*, 1957, s. 272—283.
- Solow, Robert, se Paul A. Samuelson og ...
- Statistisk sentralbyrå: «Prisutviklingen i Norge etter krigen.» *Statistiske Meldinger*, 1956, s. 346—364.
- Se også Per Sevaldson.
- Stoltz, Gerhard: «Britiske synspunkter på inflasjonsproblemen.» *Statsøkonomisk Tidsskrift*, 1960, s. 120—140.
- «Produktivitetssendringer og prisnivå.» *Statsøkonomisk Tidsskrift*, 1960, s. 237—251.
- «Trek av prisutviklingen i U. S. A.» *Sosialøkonomen*, nr. 5, 1961.
- Svennilson, Ingvar: *Growth and Stagnation in the European Economy*. Genève, 1954.
- *Vem vinner och vem förlorar på inflationen?* Livsförsäkringsbolagens samhällsekonomiska nämnd, skrift nr. 2. Stockholm, 1958.
- Sverige (offentlige utredninger): *Om Riksbankens sedelutgivningsrätt*. SOU, 1955, 43. Stockholm, 1955.
- Se under forfatternavnene Bent Hansen, Lars Lindberger, Bengt Metelius.
- Thonstad, Tore: *Noen merknader om skatter i levekostnadsindeksene*. Memorandum fra Sosialøkonomisk Institutt, Universitetet i Oslo, 21. november 1960.
- Tinbergen, J.: *On the Theory of Economic Policy*. Amsterdam, 1952.
- Triffin, Robert: *Europe and the Money Muddle*. New Haven, 1957.
- Turner, H. A.: «Employment fluctuations, productivity and cost-inflation in manufacturing industry.» *International Labour Review*, May 1960, s. 379—402.
- Turvey, Ralph (red.): *Wages Policy under Full Employment*. (Med bidrag av Erik Lundberg, Rudolf Meidner, Gösta Rehn og Krister Wickman.) London, 1952.
- Ulman, Lloyd: *Collective Bargaining and Inflation*. Reprint No. 139, Institute of Industrial Relations, University of California.
- United Nations, se Forente Nasjoner.
- Wai, U. Tun: «The relation between inflation and economic development.» *International Monetary Fund Staff Papers*, 1959.
- Welinder, Carsten: *Inflation och penningpolitikk*. Lund, 1955.
- Wicksell, Knut: *Interest and Prices*. London, 1936.
- *Föreläsningar i nationalekonomi*, I—II. 4. oppl., Lund, 1938.
- «Valutaspørsmålet i de skandinaviske länderna.» *Ekonomisk Tidsskrift*, 1925. (Eng. overs. som vedlegg til *Interest and Prices*.)
- *Selected Papers on Economic Theory*, London, 1958.
- Willoch, Kåre, se L. B. Bachke og ...
- Wilson, Thomas: *Inflation*. Oxford, 1961.
- Worswick, G. D. N.: «The stability and flexibility of full employment.» I *The Economics of Full Employment*. Oxford University Institute of Statistics, Oxford, 1944.
- «Prices, productivity and incomes.» *Oxford Economic Papers*. 1958, s. 246—264.
- Wright, D. McCord (red): *The Impact of the Union*. Washington, D. C., 1950.
- Zweig, F.: *Productivity and Trade Unions*. Manchester, 1951.
- Aarvig, Lars: *Lønnsutvikling og lønnspolitikk i Norge etter krigen*. Næringsøkonomisk Forskningsinstitutt (skriftserien *Økonomi* nr. 31). Oslo, 1957.