

Konsumtion och framstegstakt

Kravet på större utrymme för investeringar har vunnit stor anslutning i Sverige. Det är intressant att representanter för olika grupper kommer så sällsynt väl överens i denna fråga. Lyssna exempelvis till Sträng och Westerlind i finansdepartementet, till Östlind bland nationalekonomerna, till Meidner från fackföreningsrörelsen eller till näringslivets män i organisationer och företag — det är i stort sett samma tongångar över hela linjen. Den nya puritanismen vinner insteg: öka investeringarna på konsumtionens bekostnad!

Puritanerna har så ofta och med sådan inlevelse predikat sin text att deras meningsmotståndare kommit i skymundan. Det kan därför finnas anledning att understrika att det faktiskt finns personer som ställer sig tveksamma till kravet på större investeringsandel.



Det är så trevligt att konsumera . . .

Det är så pass trevligt att konsumera att mycket goda skäl skall till för att man skall acceptera en minskad ökningstakt i konsumtionen. Puritanernas argument är långtifrån alltid övertygande. Det sägs t.ex. ofta att »den nya tekniken» kommer att ställa krav på mycket stora investeringar. Den som närmast känner sig benägen att representera konsumtion, vällevnad och sådant, får väl lust att vända på resonemanget: införandet av en ny högproduktiv teknik måste ju på lika goda

grunder kunna antas innebära att investeringsandelen kan minskas.

På detta sätt kan man vända och vrida på dessa trosfrågor. Resonemangen smakar ofta godtycke lång väg, både puritanens och vällevnadsmannens. Vad som ständigt måste framhållas, och med skärpa, är att ekonomerna egentligen vet ganska litet om de faktorer som betingar tillväxttakten i ett lands produktion. Man är väl ganska allmänt övertygad om att kapitalbildningen är en mycket viktig — kanske den viktigaste — faktorn i processen. Men steget härifrån till att fälla definitiva påståenden om vilken inverkan en viss investeringsandel kommer att få är mycket långt.

Ekonomerna har knappast kommit längre än till försök att ställa problemen på ett någorlunda vettigt sätt. Det empiriska materialet är motsägelsefullt och kan ge anledning till de mest förvirrade påståenden. Simon Kuznets, en av de ekonomer som vet mest och därför så att säga minst om tillväxtproblem, påpekar exempelvis att man har 1) kombinationen relativt hög kapitalbildning med hög framstegstakt, som i t.ex. Japan, 2) måttlig

kapitalbildning med hög framstegstakt, som i t.ex. Sverige och delvis i USA, samt 3) relativt hög kapitalbildning med måttlig framstegstakt, som t.ex. i England 1870—1914.

Det är följaktligen svårt att hålla sig med patentåsikter på detta område. Som exempel på de svårösta problem man möter ställer Kuznets frågan om kanske vissa element i konsumtionen är strategiska för arbetskraftens produktivitet och om det sålunda är möjligt att nå högre framstegstakt genom att låta konsumtionen (vad vi vanligen menar med konsumtion) stiga på investeringarnas bekostnad. Kuznets säger inte vilket slags konsumtion han syftar på, men det är möjligt att han har vissa varaktiga konsumtionsvaror i tankarna. Det är ju nämligen tänkbart att konsumtionen av t.ex. bilar och frysboxar kan verka stegrande på framstegstakten. Om de flesta familjer har tillgång till bil och frysbox kan tydligen distributionen organiseras på ett betydligt mindre kostnadskrävande sätt än nu. Man har alltså här ett fall där konsumtionen under vissa förutsättningar kan komma att verka produktionshöjande. Då kommer man också in på problemet om den traditionella gränsdragningen mellan investerings- och konsumtionsvaror är rättvisande, och om kanske den hittills använda begreppsapparaten är i behov av en ordentlig översyn.

Det är bland annat dessa problem som gör att man måste ställa sig litet tveksam till kravet på högre »investeringsandel». Mycket talar för att i dagens läge behålla den nuvarande andelen och koncentrera diskussionen i högre grad till investeringarnas inriktning på olika ändamål.

Långa seriers himmelrike

Arbetet på att skapa en gemensam nordisk marknad borde gå lätt, snabbt och friktionsfritt, kan man tycka. Bland de olika vägar som står till buds för att åstadkomma produktionshöjningar är onekligen marknadsutvidgning och därmed förenad massproduktion en av de angänamare. Det är ju här inte fråga om att folk skall behöva jobba hårdare eller ha det jäktigare på arbetsplatserna, eller att investeringsandelen skall höjas på konsumtionens bekostnad — vad som fordras är som bekant bara att man slopar lite tullar här och var, beredande vägen för de långa seriernas himmelrike. Är det inte »bara», det? Borde det inte existera en utbredd, livaktig opinion för nordisk marknad, särskilt på konsumenthåll?

I Europa har man genom decennierna kastat trånsjuka blickar på de stora marknadernas ekonomi, USA, och frågat sig om inte en av de viktigaste anledningarna till den amerikanska materiella överlägsenheten ligger just i den stora marknaden som tillåter långa serier. Ansträngningarna att skapa större marknader också i Europa — med Benelux och kol- och stålunionen som re-

sultat — får väl delvis ses som en så småningom dragen konsekvens av denna observation.

I Norden har man nu den oskattbara fördelen att kunna basera diskussionerna kring — och förhoppningarna inför — den nordiska marknaden på både amerikanska och europeiska erfarenheter. Det förhåller sig av allt att döma så att Benelux och kol & stål är högeligen livskraftiga företeelser, som ingalunda föranlett den förödelse som pessimisterna siat om. Till kol & stål är de tre Beneluxländerna samt Tyskland, Frankrike och Italien anslutna, vilket betyder att unionens marknad är väl så stor som den amerikanska. Det har, för att hämta ett upplysande exempel ur Finanstidningen, resulterat i att »valsverk i Belgien, som tidigare valdade samma dimension under några dagar eller veckor, numera kan utsträcka valsperioden till flera månader». Den nordiska delegation som besökt Benelux för att hämta »vejledning og inspiration» bör ha nått sitt syfte, inte minst vad inspirationen beträffar.

Vad händer i Norden om eller när den gemensamma marknaden införs? I förra numret av *Industria* slängdes ett lite nonchalant tankeexperiment ut i dessa spalter. Det sades att den gemensamma marknaden skulle leda till, exempelvis, en förbättring i de nordiska folkens reallöner med någon eller några tiondels procent per år samtidigt som ett visst antal nordiska företag går i konkurs. Det var ett sätt att ställa problemet, att påpeka att nackdelarna av en gemensam marknad kan bli ytterligt påtagliga för vissa individer, medan fördelarna sprids ut i småportioner.

Vad det gäller är att höja det materiella väståndet i Norden. Ur den synpunkten är det småportionerna, i all sin eventuella litenhet, som är intressanta. Man måste bortse från »politiska och personliga särintressen. Det måste också vara av helt underordnad betydelse om enskilda företag lider skada eller drar fördel av en tullfrihet länderna emellan.» Yttrandet kommer inte från en konsumentrepresentant, tämligen hetlevrad, som man kanske kunde vänta, utan från en representant för den norska industrin. Det är väl också tydligt att det är ungefär så problemet bör betraktas.

Men hur pass stora blir småportionerna? Det är en fråga som man inte kan veta mycket om, och som man heller inte gjort några mer allvarliga försök att belysa. Utredningsarbetet kring den nordiska marknaden har i hög grad koncentrerats till frågan vilken inverkan en dylik marknad skulle få på de berörda industribranscherna. Det ligger kanske delvis i detta utredningsarbets karaktär att de dystra profetiorna fått stor plats, speciellt vad vissa norska industrier beträffar. En utomstående kan lätt få intrycket att man samlats några stycken med penna och papper och försökt komma på så många nackdelar som möjligt — detta närmast

därför att förändringar alltid är farliga och förändringar som innebär slopandet av tullar eller andra regleringar livsfarliga. I de berörda kretsarna vill man självfallet inte ha konkurrens — man vill ha trygghet.

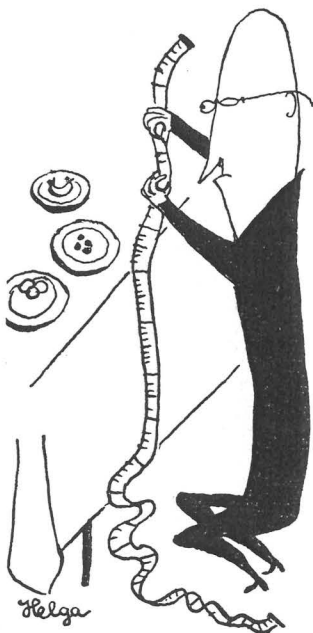
Man trycker emellertid inte alltid på konkurrenssvårigheter i argumenteringen mot den nordiska marknaden. Den ovan citerade norske industrirepresentanten framhåller t.ex. att »norskt näringsliv på en rad områden haft en väldig framgång och konkurrensmässigt har en mycket stark ställning» samt att motståndet mot den gemensamma marknaden inte beror på rädsla för konkurrens. Men, säger han, den norska exporten till Sverige och Danmark är så pass liten att det för Norge skulle ställa sig fördelaktigare att uppnå tullåttnader i andra länder. »Bara 15 procent av Norges export går till grannländerna och denna export är till hela 80 procent tullfri. Det vill med andra ord säga att bara tre procent av Norges nuvarande export skulle få tullmässig fördel av tullfrihet med grannländerna, även om vi kom så långt att det bleve 100 procents tullfrihet mellan de nordiska länderna. Förhållandet ter sig procentuellt ungefär tvärtom, när det gäller grannländernas export till Norge.» Norge är därför mest intresserat av åttnader i andra länder och dylika åttnader är det »lättare för Norge att erhålla när vi inte är bundna av en tullunion».

Det är svårt att vara så där tvärsäker på vilken betydelse man skall tillmäta denna argumentering. Det är ju tänkbart att det norska näringslivets struktur är sådan att en arbetsfördelning, som i mycket hög grad är inriktad på de stora internationella marknaderna, är mest fördelaktig för Norge även på längre sikt. Då är det naturligtvis olyckligt om ett nordiskt samarbete i viss utsträckning skulle avstänga Norge från det internationella varuutbytet. Men det är svårt att förstå varför det skulle behöva bli fallet. Det är tvärtom sannolikt att Norge tack vare en vidgad arbetsfördelning gentemot Sverige och Danmark skulle kunna avdela en större del av sina resurser för export till länderna utanför Norden, om det nu anses önskvärt. Den nackdel som möjligen ligger i att Norge tvingas till ett gemensamt uppträdande utåt i tullfrågor med Sverige och Danmark skulle i så fall mer än väl kunna kompenseras.

Till detta kommer bl.a. den synpunkten att man i Sverige alltmer kommit till insikt om att det nordiska samarbetet inte får resultera i ett isolationistiskt block och att man börjat argumentera för anslutning till det kontinentala samarbetet. Riktningen bör ju också vara just ett vidgat europeiskt samarbete. Under förutsättning att arbetet på den nordiska marknaden kommer att bedrivas från sådana utgångspunkter kan man kanske fråga sig om de norska farhågorna verkligen är berättigade och om man på norsk sida tillmäter möjligheterna till självständigt uppträdande vid tullförhandlingar alltför stor betydelse.

De vanskliga prognoserna

Den irländska bryggerifirman Guinness har använt ekonomer för prognoser i många år, oftast med gott resultat. Ett år var emellertid konsumtionen av »stout» långt större än beräknat. Man fann snart den glömda faktorn — det livliga firandet av 100-årsdagen av S:t. Matthews födelse. Han var Irlands nykterhetsapostel.



Hur stora blir småportionerna?