



Sosialøkonomi er sunn fornuft
av Henry Hazlitt

Oversettelse av "Economics in One Lesson" (1946)
Oversatt av Kåre Willoch og utgitt av Elingaards håndbibliotek (1954)
Digitalisert av Ludwig von Mises Instituttet i Norge (2013)
Se www.mises.no for mer stoff om økonomi, politikk og filosofi

Innholdsfortegnelse

(Utelatte kapitler i parentes)

Forord s. 4

Læresetningen s. 6

Det knuste vinduet s. 9

Ødeleggelsens velsignelser s. 10

(Offentlige arbeider betyr skatter)

(Skatter hemmer produksjonen)

(Offentlige lån skaper skjevheter i produksjonslivet)

Maskinenes forbannelse s. 13

Avguden full sysselsetting s. 20

(Hvem "beskyttes" av tollavgifter ?)

Eksportkampanjene s. 22

(Prisutjevning)

(Hvorledes man forsøker å redde en bransje)

Hvorledes prismekanismen arbeider s. 25

(Prisstabilisering)

Offentlig prisregulering s. 29

(Lovfestede minimumslønner)

Hever fagforeningene virkelig lønningene ? s. 35

(Skal arbeiderne få nok til å kjøpe produktet tilbake ?)

Fortjenestens oppgave s. 43

(Inflasjonens Fata Morgana)

(Angrep på oppsparingen)

Læresetningen på en ny måte s. 45

(Litteraturhenvisninger)

Kort forord av Aman Mender

Det er min glede å kunne gjøre denne boken digitalt tilgjengelig i regi av det norske Ludwig von Mises-instituttet. Denne boken ble opprinnelig utgitt av Elingaards Håndbibliotek som var næringslivets tenketanke i etterkrigstiden, og Kåre Willoch ble satt til å oversette.

Ettersom "Economics in One Lesson" har vært en meget levedyktig bok, og siden den har lenge blitt ansett som den enkleste innføring i østerriksk økonomisk tenkning så var dette en bok vi syntes var viktig. Bokens levedyktighet skyldes nok dens klare og logiske fremstilling av resonnementet. En ufordel med denne utgaven er at en rekke kapitler, hele 13 ut av 24 er fjernet. En rekke av disse kapitlene er like relevante i dag, mens en god del av kapitlene som inkluderes i denne utgaven er ikke så relevante. Kapitlene om beskatningens effekt som er langt mer relevant i dagens Norge enn da, kapitlet om effekten av å oppsi byråkratiet og statlig ansatte, prisstabilisering, inflasjon og det keynesianske angrepet på sparing er fortsatt ideer som ikke har virkelig penetrert det intellektuelle klimaet på samme måte som nytten av maskiner for å oppnå høyere produktivitet og levestandard.

Det finnes en langt nyere utgave utgitt av det som var Frie Demokratene, som inkluderer disse kapitlene og som vi vil forhåpentligvis gjøre tilgjengelig i framtiden.

Samtidig som at eksemplene og den offentlige politikken som omtales er foreldet, så er det språklige sett litt merkelig formuleringer men det bør som en helhet ikke være noe problem og kan anses som en del av dens sjarm. Det siste avsnittet om forfatteren og boken er hentet ifra den opprinnelige boken, og lå egentlig i begynnelsen.

16. juni 2013,

Kolbotn

Forord

Denne boken er en analyse av økonomiske feiltagelser som etter hvert er blitt så alminnelige at de nesten er blitt en slags ny ortodoksi. Det eneste som har hindret dette er deres egne selvmotsigelser, som har splittet dem som godtar de samme premisser i hundrevis av forskjellige «retninger». Dette har skjedd av den enkle grunn at det er umulig å ta konsekvent feil i saker som har med det virkelige liv å gjøre. Men forskjellen mellom en ny retning og en annen er bare at én gruppe tidligere enn en annen innser de absurditeter som dens falske forutsetninger driver den til. I det øyeblikk det skjer, blir gruppen inkonsekvent ved enten uforvarende å forkaste sine egne falske premisser, eller ved å godta, slutninger trukket på grunnlag av dem, som er mindre foruroligende eller fantastiske enn de logikken skulle lede til.

Det er imidlertid ikke en eneste viktigere regjering i hele verden, hvis økonomiske politikk ikke påvirkes av eller nesten helt bestemmes av noen av disse villfarelsene. Den kanskje enkleste og sikreste måte å forstå sosialøkonomien på er å gjennomgå slike feil, og særlig den hovedfeil de springer ut av. Det er utgangspunktet for denne boken, og for dens noe fordringsfulle tittel.

Denne boken tar derfor først og fremst sikte på å fremstille. Den foregir ingen originalitet med hensyn til noen av de hovedidéer den forklarer. Den forsøker heller å vise at mange av de idéer, som nå går for fremragende nydannelser og fremskritt, i virkeligheten bare er gjenopplivelser av gamle feiltagelser, og nye bevis for den gamle sats at de som ikke kjenner fortiden er dømt til å gjenta den.

Jeg antar at denne essay i og for seg er ubluferdig «klassisk», «tradisjonell» og «ortodoks». I hvert fall vil de hvis feiltagelser blir analysert her prøve å avfeie den med slike tilnavn. Men den som prøver å tilegne seg så meget kunnskap som mulig vil ikke la seg skremme av slike adjektiver. Han vil ikke alltid søke etter noe nytt, noe revolusjonerende i økonomisk tenkning. Hans sinn vil naturligvis være like åpent for nye idéer som for gamle; men han vil nøye seg med å legge til side det som bare er hvileløs eller ekshibisjonistisk streben etter nyhet og originalitet. Som Morris R. Cohen har bemerket: «Den idé at vi kan avvise alle tidligere tenkeres synspunkter gir sannelig intet grunnlag for håp om at vårt eget arbeid vil vise seg å bli av noen verdi for andre.»*)

For di denne boken tar sikte på å fremstille har jeg benyttet meg rikelig – og uten detaljerte henvisninger (med unntak av enkelte fotnoter og sitater) – av andres idéer. Dette er uunngåelig når en skriver på et felt der mange av verdens fineste ånder har arbeidet. Men min gjeld til i det minste tre forfattere er av en så spesiell natur at jeg ikke kan gå forbi den uten å nevne den. Min største gjeld, når det gjelder det fremstillingsmessige grunnlaget som denne drøftelsen bygger på, har jeg til *Frederic Bastiats* essay *Ce qu' on voit et ce qu' on ne voit pas*, som nå er nesten et århundre gammel. Dette arbeidet kan faktisk betraktes som en modernisering, utvidelse og generalisering av den innføringen i problemene som Bastiats pamflett gir. Dernest må nevnes min gjeld til *Philip Wicksteed*. Særlig kapitlet om arbeidslønn og det avsluttende sammendraget skylder meget til hans *Common Sense of Political Economy*. Min tredje gjeld er til *Ludwig von Mises*. Med alt det uvent, som denne elementære avhandling måtte skyldes hans skrifter i sin alminnelighet, har jeg min mest spesielle gjeld til ham for hans fremstilling av den måte hvorpå den monetære inflasjonsprosess sprer seg. *) Reason and Nature (1931).

Når jeg gjennomgår feilslutninger, har jeg funnet det ennå mindre rådelig å nevne spesielle navn enn når jeg ytrer anerkjennelse. Hvis jeg skulle gjøre det, hadde jeg måttet yte spesiell rettferdighet til hver enkelt av de forfattere jeg kritiserer, med eksakte henvisninger og sitater, med hensyn tatt til den særlige vekt han måtte legge på dette eller hint punkt, de forbehold han tar, hans personlige tvetydigheter, inkonsekvenser og så videre. Jeg håper derfor at ingen vil bli for skuffet fordi navn som Karl Marx, Thorstein Veblen, Major Douglas, Lord Keynes, Professor Alvin Hansen og andre ikke er nevnt på disse sidene. Hensikten med denne boken er ikke å fremstille enkelte forfatters særlige feil, men sosialøkonomiske feiltagelser i deres hyppigste, mest utbredte og innflytelsesrike form. Villfarelser blir i alle fall anonyme når de når det populære stadium. De spissfindigheter eller uklarheter som kan finnes hos de forfattere som er mest ansvarlige for å ha fremmet dem, blir vasket av. En lære blir forenklet: Det spissfindige argument som rommer feiltagelsen, og som kan ha vært begravet i et nettverk av forbehold, tvetydigheter eller matematiske ligninger står bart igjen. Jeg håper derfor at jeg ikke skal bli beskyldt for urettferdighet på grunn av at en velkjent lære i den form jeg har fremstilt den ikke er nøyaktig lik lærebygningen slik den er blitt formulert av Lord Keynes eller noen annen spesiell forfatter. Det er det politisk innflytelsesrike grupper tror, og som regjeringer handler etter, vi er interessert i her, ikke de historiske opphav for disse meningene.

Til slutt håper jeg at jeg vil bli tilgitt for å gi så få henvisninger til statistikk på de følgende sider. Hvis jeg skulle ha prøvd å legge frem statistiske bekreftelser med hensyn til virkningene av tollsatser, maksimalpriser, inflasjon, og kontroll med slike varer som kull, gummi og bomull, ville denne boken ha vokst langt utover det omfanget det var meningen å gi den. Dessuten – som aktiv avismann er jeg fullstendig klar over hvor raskt statistikk blir foreldet og erstattet med nye tall. De som er interessert i særegne økonomiske problemer anbefales å lese pågående «realistiske» diskusjoner om dem, med Statistisk bevisføring. De vil ikke finne det vanskelig å tolke statistikken riktig på bakgrunn av de grunnleggende prinsipper de har lært.

Jeg har forsøkt å skrive denne boken så enkelt og med så stor uavhengighet av spesielle faguttrykk som det er mulig å forene med rimelig nøyaktighet, slik at den kan forståes fullt ut av en leser som ikke har noe kjennskap til sosialøkonomi fra før.

Da denne boken ble satt sammen til en enhet, var tre kapitler allerede trykt som egne artikler. Jeg vil gjerne få takke *The New York Times*, *The American Scholar* og *The New Leader* for deres tillatelser til å trykke opp igjen stoff som opprinnelig ble offentliggjort i deres spalter. Jeg er professor von Mises takknemlig for at han leste gjennom manuskriptet, og for verdifulle råd og vink. Ansvar for de meninger som blir uttrykt ligger selvfølgelig i sin helhet hos meg.

New York, 25. mars 1946.

H. H.

Kapittel 1

Læresetningen

Sosialøkonomien blir forfulgt av flere feilslutninger enn noe annet fag menneskene kjenner. Det er ingen tilfeldighet. Fagets iboende vanskeligheter ville i alle fall vært store nok, men de forøkes tusenfold ved en faktor som er uvesentlig i, for eksempel, fysikk, matematikk eller medisin – innleggene for egne særinteresser. Mens hver gruppe har visse økonomiske interesser felles med alle andre grupper, har hver gruppe også, som vi skal se, interesser som strider mot de andre gruppenes. Mens visse offentlige tiltak i det lange løp vil gagne alle, vil andre tiltak bare gagne én gruppe på alle andre gruppers bekostning. Den gruppe som ville få fordel av slike tiltak, vil argumentere godt og iherdig for dem, fordi den er så direkte interessert i dem. Den vil leie de skarpeste ånder som er til salgs til å ofre all sin tid på å legge frem gruppens sak. Til slutt vil den enten overbevise publikum i sin alminnelighet om at dens sak er god, eller gjøre problemet så rotete at klar tenkning om emnet blir nesten umulig.

I tillegg til disse endeløse innleggene for egeninteressen, er det en annen viktig faktor som avler nye økonomiske villfarelser hver dag. Det er menneskenes hårdnakkede tendens til bare å se de umiddelbare virkningene av en gitt politikk, eller dens virkninger bare for en spesiell gruppe, og å forsømme å undersøke hva de langsiktige virkningene av en slik politikk vil bli, ikke bare for denne spesielle gruppen, men for hele samfunnet. Det er den feil å overse virkningene i annen omgang.

I dette ligger nesten hele forskjellen mellom god og dårlig sosialøkonomi. Den dårlige økonom ser bare det som straks faller i øynene; den gode økonom ser også bak dette. Den dårlige økonom ser bare de direkte følgene av en foreslått fremgangsmåte; den gode økonom ser også på de mer langsiktige og indirekte konsekvensene. Den dårlige økonom ser bare hva virkningene av en gitt politikk er blitt eller vil bli for en spesiell gruppe; den gode økonom spør også hvilke virkninger politikken vil få for alle andre grupper.

Forskjellen kan synes selvfølgelig. Den forholdsregel å undersøke en gitt politikks følger for alle kan synes elementær. Vet da ikke alle fra sitt eget privatliv at det finnes alle slags nydelser som er deilige i øyeblikket, men slutter med en ulykke? Vet ikke hver eneste liten gutt at hvis han spiser for meget søtsaker blir han syk av det? Vet ikke fyren som drikker seg full at han vil våkne neste morgen med en fryktinngydende mave og et forferdelig hode? Vet ikke alkoholikeren at han ødelegger leveren og forkorter livet sitt? Vet ikke en Don Juan at han utsetter seg for all slags risiko, fra pengeutpresning til smitte? Til slutt, for å bringe det til det økonomiske, men fremdeles private område, vet ikke en dagdriver og et ødeland, selv midt i sin nydelsesrike og ubundne tilværelse, at han går mot en fremtid i gjeld og fattigdom?

Likevel, når vi kommer inn på det sosialøkonomiske område, blir disse elementære sannhetene oversett. Det finnes menn som i dag ansees som glimrende økonomer, som er meget mot sparing og anbefaler ødsling i største stil som veien til økonomisk redning. Og når noen peker på hva følgene av en slik politikk vil bli i det lange løp, svarer de flåsete, som en ødsel sønn kunne svare en advarende far: «I det lange løp er vi alle døde.» Og slike overfladiske, kvikke bemerkninger går som rammende uttrykk for klare tanker og den modneste visdom.

Men tragedien er at vi tvert imot allerede lider under de langsiktige følger av politikken i fjern eller nær fortid. I dag er allerede det imorgen som de dårlige økonomer ville ha oss til å overse igår. De langsiktige følger av noen økonomiske tiltak kan komme til å vise seg på få måneder. Andre åpenbarer seg kanskje ikke på mange år. Andre igjen viser seg kanskje ikke på årtier. Men i hvert eneste tilfelle er disse langsiktige følger nedlagt i den politikk det er tale om, så sikkert som at høns var i egget, blomsten i frøet.

Fra dette synspunkt kan derfor hele sosialøkonomien reduseres til en enkelt irettesettelse, og denne irettesettelsen kan reduseres til en eneste lære-setning. *Det som er kunsten i sosialøkonomien er å se ikke bare på de øyeblikkelige, men også på de mer langsiktige virkningene av enhver handling eller politikk; den består i å ettersøke følgene av denne politikken ikke bare for én gruppe men for alle grupper.*

Ni tiendedeler av de økonomiske feiltagelsene som gjør så stor skade i verden i dag skyldes at denne satsen er blitt oversett. Alle disse villfarelsene stammer fra en av de to sentrale feil, eller fra begge: Den å se bare på de øyeblikkelige følgene av en handling eller et forslag, og den å se på følgene bare for en spesiell gruppe, mens andre grupper oversees.

Det er naturligvis riktig at den motsatte feil også er mulig. Når vi betrakter en politikk må vi ikke bare konsentrere oss om dens følger på langt sikt for samfunnet som helhet. Det er den feil de klassiske økonomene ofte gjorde. Den resulterte i en viss forherdethet overfor skjebnen til grupper som straks ble rammet av en politikk eller en utvikling, som viste seg å bli gagnlig i det lange løp og for hele samfunnet sett under ett.

Men det er forholdsvis få som gjør denne feilen i dag; og dette fåtall består vesentlig av fagøkonomer. Den langt hyppigste feil i dag, en feil som dukker opp igjen og igjen i nesten hver eneste samtale som berører sosialøkonomiske spørsmål, feilen fra tusen politiske taler, den sentrale (bevisste eller ubevisste) feil i den «nye» sosialøkonomien, er å konsentrere seg om de kortsiktige virkningene av en politikk for spesielle grupper, og å se bort fra eller forminske langtidsvirkningene for samfunnet som helhet. De «nye» økonomene smigrer seg med at dette er et stort revolusjonerende fremskritt fra de «klassiske» og «ortodokse» økonomenes metoder, fordi de førstnevnte tar i betraktning korttids-virkninger som de sistnevnte ofte overså. Men når de selv overser eller setter til side langtidsvirkningene, gjør de en feil som er meget alvorligere. De ser ikke skogen for sine nøyaktige og grundige undersøkelser av de enkelte trær. Metodene og slutningene deres er ofte dypt reaksjonære. Noen ganger blir de overrasket over å finne seg selv i overensstemmelse med det syttende århundres merkantilisme. De begår faktisk alle de gamle feilene (eller ville begå dem, dersom de ikke var så inkonsekvente), som vi håpet de klassiske økonomene hadde kvittet oss med en gang for alle.

Det blir ofte tungsinndig bemerket at de dårlige økonomene er flinkere til å fremstille sine feilslutninger for publikum enn de gode økonomene er til å framstille sine sannheter. Det blir ofte klaget over at demagoger kan virke mer tillitvekkende når de egger frem økonomisk nonsens fra en talerstol, enn de rettskafne menn som prøver å vise hva som er i veien med tøv. Men den egentlige grunn til dette burde ikke være vanskelig å forstå. Grunnen er at demagogene og de dårlige økonomene legger frem halve sannheter. De taler bare om den øyeblikkelige virkningen av en foreslått politikk, eller bare om dens følger, for en enkelt gruppe. De kan ofte ha rett i det de sier om dette. I

disse tilfellene består svaret i å vise at den foreslåtte politikken også vil få mer langsiktige og mindre ønskelige virkninger, eller at den bare kan gagne én gruppe på alle andre gruppers bekostning. Svaret består i å rette den halve sannheten og å gjøre den fullstendig med den andre halvdel. Men å betrakte alle de viktigste virkningene for alle av en foreslått kurs, fordrer ofte en lang, innviklet og kjedsommelig kjede av resonnementer. Størstedelen av publikum finner det vanskelig å følge disse resonnementene og begynner snart å kjede seg og bli uoppmerksomme. De dårlige økonomene gir en tilsynelatende fornuftig grunn for denne intellektuelle svakhet og dovenskap ved å forsikre publikum at det ikke engang behøver å forsøke å følge med i resonnementene eller dømme dem etter det de er verd, fordi de bare er «klassisme» eller «la skure-politikk» eller «kapitalistiske unnskyldninger», eller et eller annet skjellsord som måtte slå dem som effektivt for anledningen.

Vi har nå vist læresetningens art, og arten av de syndene som begås mot den, i abstrakte uttrykk. Men læresetningen vil ikke bli fullstendig forstått, og feiltagelsene vil fremdeles ikke bli kjent igjen, med mindre de belyses med eksempler. Ved disse eksemplene kan vi bevege oss fra de enkleste problemene i sosialøkonomien til de mest innviklede og vanskelige. Ved dem kan vi lære å oppdage og unngå først de groveste og mest håndgripelige feilslutninger, og til slutt noen av de mest spissfindige og listige. Den oppgaven skal vi gå over til nå.

Kapittel 2

Det Knuste Vinduet

La oss begynne med den enkleste illustrasjon som er mulig: en knust glassrute.

La oss si at en ung slamp hiver en murstein gjennom vinduet i en bakerbutikk. Bakeren løper ut, men gutten er vekk. Det samler seg en flokk, som begynner å glane med stille tilfredshet på det gapende hullet i vinduet, og glasset som ligger spredd ut over brød og kaker. Etter en stund føler flokken trang til visse filosofiske refleksjoner. Og mange av de som står der vil nesten sikkert minne hverandre eller bakeren om at ulykken, når alt kommer til alt, har sine lyse sider også. Den vil gi en eller annen glassmester større omsetning. Som de begynner å tenke på dette, utarbeider de tanken videre. Hvor mye koster en ny vindusrute ? 250 kroner ?

Det er ganske meget. Når alt kommer til alt, hva ville skje med glass-bransjen hvis vinduer aldri ble knust ? Dermed kan enden naturligvis spinnes videre i det uendelige. Glassmesteren får 250 kroner mer å bruke hos andre handlende, og disse får igjen 250 kroner mer å bruke hos atter andre handlende, og så videre i evighet. Vinduet som ble slått i stykker, vil forsette å skaffe penger og arbeid i stadig videre kretser. Den logiske slutning på alt dette må bli, hvis flokken trekker den, at den lille lømmelen som kastet mursteinen, langt fra var noen samfunnsplage, men tvert imot en velgjører.

Men la oss nå se på denne saken fra et annet synspunkt. Flokken har i alle fall rett i sin første slutning. Denne lille vandalismen betyr i første omgang at en eller annen glassmester får større omsetning. Glassmesteren vil ikke beklage episoden mer enn et begravellesbyrå beklager et dødsfall. Men bakeren må ut med 250 kroner som han hadde tenkt å bruke til en ny dress. Fordi han må ha et nytt vindu, blir han nødt til å gå uten dressen (eller en eller annen tilsvarende ruks- eller luksugjenstand). I stedet for å ha et vindu og 250 kroner får han nå bare et vindu. Eller, ettersom han hadde tenkt å kjøpe dressen samme ettermiddag, må han, i stedet for å ha både et vindu og en dress, nøye seg med vinduet og ingen dress. Hvis vi tenker på ham som en del av samfunnet, har samfunnet mistet ny dress som ellers kunne blitt fremstilt, og er akkurat så meget fattigere.

Økningen i glassmesterens omsetning er i korthet bare lik nedgangen i skredderens. Noen "ny beskjeftigelse" er ikke blitt skapt. Flokken tenkte bare på to parter i det som skjedde, bakeren og lassmesteren. De glemte den tredje parten som saken også kunne få betydning for, nemlig skredderen. De glemte ham nettopp fordi han nå ikke kommer til å vise seg på scenen. Det nye vinduet får de som en dag eller to. Men de vil aldri få se den nye dressen, nettopp fordi den aldri blir laget.

Kapittel 3

Ødeleggelsens velsignelser

Så er vi ferdige med det knuste vinduet. En elementær feilslutning. En skulle tro at alle skulle være i stand til å unngå den etter noen få øyeblikks omtanke. Likevel er villfarelsen om det knuste vinduet, i hundrevis av forkledninger, den mest uttrydelige i sosialøkonomiens historie. Den er mer utbredt nå enn noensinne tidligere. Den blir høytidelig bekreftet på ny hver dag av store industriledere, av handelskamre, av fagorganisasjonsledere, av lederskribenter og andre journalister og kringkastingskronikører, av lærde statistikere som bruker de mest forfinede metoder, av professorer i sosialøkonomi ved våre beste universiteter. De utbrer seg alle, hver på sitt vis, over fordelene ved ødeleggelser.

Skjønt noen av dem ville forakte tale om at små skader alt i alt fører vinning med seg, ser de nesten endeløs vinning i kjempemessige ødeleggelser. De forteller oss hvor meget bedre vi alle står økonomisk i krig enn i fred. De ser «produksjonsmirakler» som det må en krig til å oppnå. Og de ser en etterkrigsverden som visselig blomstrer økonomisk på grunn av en kolossal oppsamlet eller oppdemmet etterspørsel. I Europa teller de med glede husene, de hele byene som er blitt jevnet med jorden og som «kommer til å måtte gjenreises». I Amerika teller de husene som ikke kunne bli bygd under krigen, nylon-strømpene som ikke kunne skaffes, de nedslitte bilene og bilringene, radioene og kjøleskapene som blir foreldet. De får sammen fryktinngydende summer.

Dette er bare vår gamle venn feilslutningen om det knuste vinduet i nye klær, og etter at den har lagt seg ut til det uigjenkjennelige. Denne gangen underbygges den med en hel rekke beslektede villfarelser. Behov og etterspørsel blandes sammen. Jo mer krigen ødelegger, jo mer den forarmer, jo større blir behovene etter krigen. Utvilsomt. Men behov er ikke etterspørsel. Effektiv etterspørsel i økonomisk forstand fordrer ikke bare behov, men også tilsvarende kjøpe-evne. Chinas behov i dag er uhyre meget større enn Amerikas behov. Men dets kjøpe-evne, og derfor også den nye virksomhet det kan stimulere til, er uhyre meget mindre.

Men hvis vi kommer forbi dette punktet, er det sjanser for en annen feilslutning, og de som gjør seg skyldige i den første, griper oftest denne sjansen også. De tenker bare på kjøpe-evne i form av penger. Nå kan penger sprøytes ut av seddelpressen. Idet dette skrives, er seddeltrykking faktisk verdens største industri – hvis produksjonen måles etter pengeverdien. Men jo mer penger som sendes ut på denne måten, jo mer faller verdien av hver enkelt penge-enhet. Denne fallende verdien kan måles i stigende priser på varer. Men ettersom folk flest er så inngrodd i den vane å måle sin velstand og inntekt i penger, synes de at de kanskje i virkeligheten både har mindre og kan kjøpe mindre enn før målt i varer. De fleste av de «gode» økonomiske resultatene folk tilskriver krig skyldes i virkeligheten krigsinflasjonene. De kunne fremkalles like så godt ved en tilsvarende inflasjon i fredstid.

Nå er det en halv sannhet i misforståelsen om den oppdemmede etterspørselen, akkurat som det er i misforståelsen om det knuste vinduet. Det knuste vinduet skapte større omsetning for glassmesteren. Krigens ødeleggelser vil skape større omsetning og større fortjenester for dem som produserer bestemte ting. Ødeleggelsene av hus og byer vil skape større virksomhet i bygge- og anleggsvirksomheten. Umuligheten av å produsere biler, radioer og kjøleskap under krigen vil føre til en oppsamlet etterspørsel etter krigen, etter disse bestemte produktene.

For folk flest vil dette se ut som en økning i den samlede etterspørselen, slik det også godt kan være, målt i kroner med lavere kjøpekraft. Men det som virkelig finner sted er en overføring av etterspørsel til disse bestemte produktene fra andre. Europas folk vil bygge flere hus enn ellers fordi de må. Men når de bygger flere hus, får de akkurat så meget mindre arbeidskraft og produksjonsmuligheter til overs til alt annet. Overalt hvor virksomheten økes en retning, må den (unntatt i den utstrekning produksjons-innsatsen i sin alminnelighet stimuleres ved en følelse av mangel og påtrengende viktighet) minskes tilsvarende i en annen.

Krigen vil, kort sagt, forandre retningen av anstrengelsene etter krigen; den vil forandre likevekten mellom ervervene, den vil forandre næringslivets struktur. Og dette vil i sin tid også få sine følger. Det vil bli en annen fordeling av etterspørselen når de oppsamlede behovene for hus og andre varige gjenstander er dekket. Da må disse midlertidig begunstigede virksomhetene innskrenkes igjen i forhold til de øvrige, for å gi andre virksomheter som fyller andre behov anledning til å vokse.

Til slutt er det viktig å være oppmerksom på, at det ikke bare vil bli en forskjell i sammensetning av etterkrigsetterspørselen sammenlignet med etterspørselen før krigen. Etterspørselen vil ikke bare bli trukket over fra en vare til en annen. I de fleste land vil den gå ned i samlet sum.

Dette blir helt opplagt når vi tenker på at etterspørsel og tilbud bare er to sider av samme sak. De er samme ting betraktet fra forskjellige synspunkter. Tilbud skaper etterspørsel fordi det på bunnen er etterspørsel. Tilgangen på den tingen de lager er faktisk alt folk har å tilby i bytte for de ting de ønsker. I denne forstand utgjør bøndernes tilbud av hvete deres etterspørsel etter biler og andre varer. Tilbudet av biler utgjør etterspørselen etter hvete og andre varer fra folkene i bilindustrien. Alt dette hører uadskillelig sammen med den moderne arbeidsdelingen og med bytteøkonomien.

Dette grunnleggende faktum er imidlertid uklart for folk flest (deriblant noen angivelig ypperlige økonomer) på grunn av slike forviklinger som lønnsutbetalinger og den indirekte måten som praktisk talt alt moderne bytte foregår på, med penger som byttemiddel. John Stuart Mill og andre klassiske forfattere så i det minste tvers igjennom pengetransaksjonene og på de underliggende realiteter, selv om de noen ganger unnløt å ta tilstrekkelig hensyn til de innviklede konsekvensene av bruk av penger. På den måten lå de foran mange av sine kritikere av i dag, som blir forvirret av pengene i stedet for hjulpet av dem. Ren inflasjon – det vil si den rene utstedelse av mer penger, med derav følgende høyere lønninger og priser – kan se ut som den betyr at det blir skapt større etterspørsel. Men målt i faktisk produksjon og bytte av virkelige ting betyr den ikke det. Likevel kan et fall i etterspørselen etter krigen komme til å bli skjult for mange av de falske inntrykkene høyere pengelønninger gir, til tross for at disse mer enn oppveies av høyere priser.

For å gjenta; etterspørselen vil gå ned i samlet mengde i de fleste land etter krigen, i forhold til før krigen, fordi varetilgangen vil være blitt mindre etter krigen. Dette skulle være klart nok i Tyskland og Japan, hvor snesevis av store byer ble jevnet med jorden. Saken er kort sagt enkel nok når vi gjør tilfellet tilstrekkelig ytterliggående. Hvis England, i stedet for å bli rammet bare i den utstrekning det ble under krigen, hadde fått ødelagt alle sine store byer, alle sine fabrikker og nesten all sin oppsamlede kapital og nesten alle sine forbruksvarer, slik at engelskmennene var

blitt brakt ned til kinesernes økonomiske nivå, ville få ha snakket om den store oppsamlede og oppdemmede etterspørsel krigen hadde ført med seg. Det ville vært åpenbart at kjøpeevnen var blitt utslettet i samme utstrekning som produksjonsevnen. En uhemmet pengeinflasjon som tusendoblet prisene kunne likevel gjøre «nasjonal-inntekts»-tallene målt i penger høyere enn før krigen. Men de som ville la seg forlede av det til å tro at de var blitt rikere enn før krigen måtte være utenfor rekkevidde av fornuftige argumenter. Men det er de samme prinsippene som gjelder for små som for overveldende store krigsødeleggelser.

Det kan naturligvis forekomme motvirkende faktorer. Tekniske oppdagelser og fremskritt under krigen kan for eksempel øke de enkeltes eller samfunnets produktivitet på det ene eller det annet område. Krigens ødeleggelser vil, det er riktig, trekke etterspørselen fra enkelte kanaler inn i andre. Og et visst antall mennesker kan fortsette å la seg bedra i det uendelige med hensyn til sin virkelige økonomiske velferd av stigende lønninger og priser forårsaket av et overmål av trykte penger. Men den tro at ekte velstand kan bli frembrakt av en «gjenreisnings-etterspørsel» etter ting som ble ødelagt eller som ikke ble laget under krigen er ikke desto mindre en håndgripelig feiltagelse.

Kapittel 4

Maskinenes forbannelse

Blant de mest seiglivede av alle sosialøkonomiske synsbedrag er troen på at maskinene alt i alt skaper arbeidsløshet. Tilintetgjort tusenvis av ganger, har det reist seg igjen nye tusenvis av ganger av sine egne ruiner, like hardført og levedyktig som noensinne. Hver gang det er en langvarig massearbeidsløshet får maskinene skylden på ny. Denne villfarelsen er fremdeles grunnlag for fagforeningenes opptreden på mange områder. Folk godtar en slik opptreden, fordi de enten i bunn og grunn tror at fagforeningene har rett, eller fordi de er for forvirret til å forstå akkurat hvorfor de tar feil.

Troen på at maskiner frembringer arbeidsløshet fører til fullstendig meningsløse slutninger, hvis den dyrkes med noen logisk konsekvens. Etter den må vi ikke bare forårsake arbeidsløshet med hvert eneste teknisk fremskritt vi gjør i dag, men stenalder- mannen må ha frembrakt arbeidsløshet med de første forsøkene han gjorde på å spare seg selv for unødvendig slit og svette.

For ikke å gå lenger tilbake, la oss vende oss til *Adam Smith's The Wealth of Nations*, utgitt i 1776. Det første kapitlet i denne bemerkelsesverdige boken er kalt «Om arbeidsdelingen». På annen side av dette første kapitlet forteller forfatteren oss at en arbeidsmann som ikke kjente til bruken av maskiner i nåle- fabrikasjonen «knappt kunne lage en nål om dagen, og sikkert ikke kunne lage tyve,» men at han ved bruk av maskiner kan lage 4 800 nåler om dagen.

Så dessverre, allerede på Adam Smith's tid hadde maskinene kastet fra 240 til 4 800 nålemakere ut i arbeidsløshet for hver de beholdt. I nålemakerindu- strien måtte det allerede da være 99,98 prosent arbeidsløshet, hvis maskinene bare kastet folk ut av arbeid. Kunne forholdene bli svartere?

Forholdene kunne bli svartere, for den industrielle revolusjon var bare i sin barndom. La oss se på noen av begivenhetene og utsiktene under denne revolusjonen. La oss for eksempel se på hva som hendte i strømpeindustrien. Da nye strømpevever ble innført, ble de ødelagt av håndverksarbeiderne (over 1000 i et enkelt oppløp). Hus ble brent, oppfinnerne ble truet og tvunget til å rømme for livet, og ro og orden ble ikke endelig gjenopprettet før det ble tilkalt militær, og de ledende fredsforstyrrende enten var blitt deportert eller hengt.

Nå er det viktig å huske på at i den utstrekning opprørerne tenkte på sin egen øyeblikkelige eller endog fjernere fremtid, var deres motstand mot maskinen begrunnet. *William Felkin* forteller oss således i sin *History of the Machine-Wrought Hosiery Manufactures* (1867) at de fleste av de 50 000 engelske strømpestrikkere og deres familier ikke kom seg helt ut av den hunger og elendighet innføringen av maskinen førte med seg på de neste førti år. Men opprørerne tok feil i den utstrekning de trodde, slik som de fleste av den utvilsomt gjorde, at maskinen trengte ut arbeiderne for bestandig. Før slutten av det nittende århundre beskjeftiget strømpeindustrien nemlig minst hundre mann for hver mann den beskjeftiget ved århundrets begynnelse.

Arkwright fant opp sin spinnemaskin for bomull i 1760. På den tiden anslo en at det var 5 200 spinnere i England som brukte rekker, og 2 700 vevere. Alt i alt regnet en altså med 7 900 beskjeftigede i produksjonen av bomullstøyer. Innføringen av Arkwright's oppfinnelse ble møtt med motstand med den begrunnelse at den truet arbeidernes levebrød, og motstanden måtte overvinnest med makt. Men i 1787, 27 år etter at oppfinnelsen ble kjent – viste en parlamentsundersøkelse at antallet personer beskjeftiget med spinning og veving av bomull hadde vokst fra 7 900 til 320 000, en økning på 4 400 prosent. Hvis leseren vil rådspørre en slik bok som *Recent Economic Changes* av David A. Wells, utgitt i 1889, vil han finne steder som når unntas de tidspunkter og absolutte mengder som nevnes, godt kunne vært skrevet av vår tids teknikkfryktene (hvis jeg får lage et nytt ord). La meg sitere noen få:

"I løpet av de ti årene fra 1870 til og med 1880 økte den britiske handelsflåte sine transporter bare til og fra utenlandske havner med hele 22 000 000 tonn likevel hadde antallet menn beskjeftiget med å drive denne store transportvirksomheten sunket i 1880, sammenlignet med 1870, i et omfang av omtrent 3 000 (nøyaktig 2 900). Hva kom det av? Innføringen av dampvinsjer og kornelevatorer på brygger og i dokker, anvendelsen av dampkraft, o.s.v....."

"I 1873 kostet Bessemer-stål 400 kroner pr. tonn i England, der prisen ikke var unødig høy på grunn av beskyttelsestoller; i 1886 ble det produsert og solgt med fortjeneste i samme land for under 100 kroner pr. tonn. På samme tid er Bessemer-ovns årlig produksjonskapasitet blitt firedoblet, uten noen økning, men heller med en nedgang i det arbeidet som trenges....."

"Det Statistiske Byrå i Berlin har anslått yteevnen til de dampmaskinene verden allerede har i arbeid i 1887, til likeverdig med yteevnen til 200 000 000 hester, hvilket igjen vil si ca. 100 000 000 mann, eller minst tre ganger jordens arbeidende befolkning....."

En skulle tro at dette siste tallet skulle fått Mr. Wells til å stoppe opp litt, og undre seg på hvorfor det i det hele tatt var noen beskjeftigelse igjen i verden i 1889; men han bare trakk den slutning, med undertrykt pessimisme, at «under slike forhold kan industriell overproduksjon.....komme til å bli varig».

I nedgangsårene omkring 1932 begynte hele spillet med å gi maskinene skylden for arbeidsløsheten, på nytt igjen. Læresetningene til en gruppe som kalte seg teknokratene spredte seg i løpet av få måneder, som ild i tørt gress over hele landet. Jeg skal ikke trette leseren med å gjenta alle de fantastiske tallene denne gruppen opererte med, og heller ikke med beriktigelser for å vise hvorledes forholdene virkelig var. Det er nok å si at teknokratene gikk tilbake til den feiloppfatning at maskiner gjør arbeidere overflødige for bestandig. De gikk tilbake til denne feiloppfatningen i all dens opprinnelige renhet – bortsett fra at de i sin uvitenhet la fram denne feilen som en ny og revolusjonerende oppdagelse av dem selv. De var ganske enkelt enda en illustrasjon til Santayana's aforisme at de som ikke kan huske fortiden er dømt til å gjenta den.

Teknokratene ble til slutt ledd ut av verden; men læresetningen deres, som er eldre enn dem, henger igjen. Den viser seg i hundrevis av regler og metoder som fagforeningene bruker for å skape eller opprettholde unødvendige jobber.

Og disse reglene og metodene godtas og bifalles til og med, på grunn av den forvirringen som rår blant folk på dette området.

I et vitnemål på vegne av De Forenede Staters Justisdepartement for Den Midlertidige Nasjonale Økonomiske Komité (bedre kjent som TNEC, etter forbokstavene i den amerikanske betegnelsen) i mars 1941, ga *Corwin Edwards* uttallige eksempler på bruk av slike metoder fra fagforeningenes side. Elektrikerforbundet i New York ble anklaget for å ha nektet å installere elektrisk utstyr laget utenfor staten New York, med mindre utstyret ble tatt fra hverandre og satt sammen igjen på arbeidsplassen. I Houston, Texas, ble rørleggermestrene og rørleggernes fagforening enige om at rør som var laget helt ferdige til legging, bare skulle bli lagt av fagforeningens medlemmer hvis gjengene ble kuttet av i en ende av røret og nye gjenger laget på arbeidsplassen. Forskjellige lokalforeninger av malerforbundet la restriksjoner på bruken av male-pistoler, restriksjoner som i mange tilfelle bare tok sikte på å skape mer arbeide ved å gjøre det nødvendig å bruke den langsommere metoden å male med kost. En lokalforening av transportarbeiderforbundet forlangte at hver lastebil som kom til New York by skulle ha en sjåfør fra stedet i tillegg til den sjåføren som allerede ble brukt. I forskjellige byer forlangte elektrikernes fagforeninger at hvis det skulle brukes midlertidig lys eller kraft til et bygge- eller anleggsarbeid, måtte det være en full-tids vedlikeholdselektriker på stedet. Denne elektrikeren skulle ikke ha lov til å utføre noe elektrisk installasjonsarbeid. Om denne regelen sa Mr. Edwards at den «ofte innebærer at en må ansette en mann som tilbringer dagen med å lese eller legge kabal og ikke gjør noe utenom å skru på en bryter ved arbeidstidens begynnelse og slutt.»

En kunne fortsette med å nevne slike «arbeidsskapende» metoder på mange andre områder. På jernbanene krever fagforeningene at det blir brukt fyrbøtere på lokomotivtyper som ikke trenger dem. På teatrene forlanger fagforeningene bruk av scenskiftere også til stykker hvor scenskifting ikke forekommer. Musikernes fagforening krever at det blir ansatt reservemusikere eller endog hele orkestre i mange tilfelle der det bare trengs grammmofonplater.

2.

En kunne samle sammen berg av tall for å vise hvor kraftig fortidens teknikkfryktere tok feil. Men det ville ikke være til noen nytte, med mindre vi forsto klart *hvorfor* de tok feil. For statistikk og historie er verdiløs i sosialøkonomien uten i forbindelse med en grunnleggende *deduktiv* forståelse - hvilket i dette tilfellet vil si en forståelse av hvorfor de følger vi har sett av innføringen av maskiner og andre arbeidssparende metoder *måtte* inntreffe. Hvis ikke vil teknikkfrykterne hevde (slik som de faktisk hevder når en peker på at spådommene til forgjengerne deres viste seg å stride mot fornuften): "Alt det der kan ha vært riktig nok i fortiden, men i dag er forholdene fundamentalt forandret; og nå har vi rett og slett ikke råd til å utvikle noe mer arbeidssparende maskineri." *Mrs Eleanor Roosevelt* skrev faktisk følgende i en avisartikkel av 19. september 1945, som ble offentliggjort i et stort antall aviser: "Vi har i dag nådd et punkt der arbeidssparende oppfinnelser bare er av det gode når de ikke gjør arbeideren arbeidsløs."

Hvis det virkelig var sant at innføringen av arbeidssparende maskiner er en grunn til stadig voksende arbeidsløshet og elendighet, ville de logiske slutningene en måtte trekke av dette bli revolusjonerende, ikke bare på det tekniske område, men for hele vårt sivilisasjonsbegrep. Vi ville ikke bare måtte betrakte alle ytterligere tekniske fremskritt

som en ulykke; vi ville måtte betrakte alle fortidens tekniske fremskritt med samme redsel. Hver dag er hver enkelt av oss, hver på vårt område, opptatt av å prøve å redusere den anstrengelsen det volder å nå et gitt resultat. Hver av oss prøver å spare på vårt eget arbeid, å økonomisere med de midler vi trenger for å nå våre mål. Hver arbeidsgiver, liten så vel som stor, søker bestandig å nå sine resultater mer økonomisk og effektivt — det vil si, ved å spare arbeid. Hver intelligent arbeidsmann prøver å skjære ned den anstrengelsen det koster å utføre det arbeidet han har fått tildelt. De mest ærgjerrige av oss prøver utrettelig å øke de resultatene vi kan oppnå på et gitt antall timer. Teknikkfrykterne måtte, hvis de var logiske og konsekvente, avfeie alle disse fremskritt og all denne oppfinnsomhet som ikke bare nytteløs, men direkte skadelig. Hvorfor skal gods sendes med jernbanen fra New York til Chicago når vi kunne beskjefte kolossalt mange flere ved, for eksempel, å la dem bære det på ryggen?

Nå er det ingen som holder på teorier så gale som disse med logisk konsekvens, men de gjør stor skade likevel, fordi det er noen som holder på dem i det hele tatt. La oss derfor prøve å se nøyaktig hva som hender når tekniske forbedringer og arbeidssparende maskiner blir innført. Detaljene vil variere i hvert enkelt tilfelle, avhengig av de spesielle forhold som rå innen vedkommende bransje eller periode. Men vi skal tenke oss et eksempel som innebærer de viktigste mulighetene.

Anta at en konfeksjonsfabrikant hører om en maskin som kan lage frakker for damer og herrer for halvparten så meget arbeid som tidligere. Han anskaffer maskinene og sier opp halve arbeidsstokken sin.

Dette ser ved første øyekast ut som et opplagt tap av beskjefteigelse. Men det gikk arbeid med til å lage maskinen, så her er som en motvekt, arbeidsplasser som ellers ikke ville eksistert. Fabrikanten ville imidlertid bare ha gått over til å bruke maskinen hvis den hadde laget bedre klær for halvparten så meget arbeid, eller hadde laget samme slags klær for en mindre kostnad. Hvis vi antar det siste, kan vi ikke anta at den arbeidsmengden som gikk med til å lage maskinen var like stor, målt i lønninger, som den arbeidsmengden konfeksjonsfabrikanten håper å spare i det lange løp ved å innføre maskinen; ellers ville den ikke ha gitt noen besparelse, og han ville ikke ha innført den.

Så det er fremdeles et netto tap, av beskjefteigelse å gjøre rede for. Men vi bør i det minste være oppmerksom på den reelle mulighet at endog den første virkning av innføringen av arbeidssparende maskiner kan være en økning i beskjefteigelsen alt i alt. Det er jo nemlig vanligvis bare i det lange løp konfeksjonsfabrikanten venter å spare penger ved å innføre maskinen. Det kan ta mange år før maskinen «har betalt seg».

Etter at maskinen har ført til tilstrekkelige besparelser til å oppveie det den har kostet, får konfeksjonsfabrikanten større fortjeneste enn før. (Vi antar at han bare selger sine frakker for samme pris som konkurrentene, og ikke gjør noe forsøk på å underselge dem.) På dette punktet kan det se ut som arbeiderne har lidt et netto-tap av beskjefteigelse, mens det bare er fabrikanten, kapitalisten, som har tjent. Men det er nettopp fra denne ekstra-fortjenesten, den etterfølgende samfunnsmessige vinningen må komme. Fabrikanten må bruke mer-fortjenesten på minst én av tre måter, muligens bruker han deler av den på alle tre:

(1) Han bruker mer-fortjenesten til å utvide sin virksomhet ved å kjøpe flere maskiner for å lage flere frakker; eller

(2) han investerer mer-fortjenesten i en eller annen bransje; eller (3) han bruker mer-fortjenesten til å øke sitt eget forbruk. Likegyldig hvilken av disse tre måtene han velger å bruke pengene på, øker han beskjeftigelsen.

Med andre ord, fabrikanten har som følge av sine besparelser fortjeneste som han ikke fikk før. Hver krone av det beløp han har spart i direkte lønninger til tidligere frakkemakere, må han nu betale ut i indirekte lønninger til de som lager den nye maskinen, eller til arbeiderne i en annen kapitalvareindustri, eller til folk som bygger et nytt hus eller lager en ny bil til ham selv, eller for smykker og pels til hans kone. I alle fall gir han indirekte like meget arbeid som han sluttet å gi direkte (med mindre han hensiktsløst samler pengene på kistebunnen) .

Men utviklingen stopper ikke, og kan ikke stoppe med dette. Hvis denne foretaksomme fabrikanten gjennomfører store besparelser i forhold til konkurrentene, vil enten han utvide sin virksomhet på deres bekostning, eller de vil begynne å kjøpe maskinene de også. Igjen vil de som lager maskinene få mer å gjøre. Men konkurransen og produksjonen vil da også begynne å presse prisene på frakker nedover. Det vil ikke lenger bli så store fortjenester for dem som innfører de nye maskinene. Fortjenesten vil begynne å falle for de produsentene som bruker den nye maskinen, mens de produsentene som fremdeles ikke har innført den kanskje ikke lenger får noen fortjeneste i det hele tatt. Besparelsene begynner med andre ord å bli ført over til dem som kjøper frakker – til forbrukerne.

Men ettersom frakker nå er billigere, vil flere kjøpe dem. Dette betyr at, selv om det behøves færre folk for å lage det samme antall frakker som før, blir det nå laget flere frakker enn tidligere. Hvis etterspørselen etter frakker er hva økonomene kaller «elastisk» – det vil si, hvis et fall i prisen på frakker forårsaker at det blir brukt et større samlet pengebeløp til frakker enn før, da kan det hende at flere folk blir beskjeftiget også med å lage frakker enn før den nye arbeidssparende maskinen ble innført. Vi har allerede sett et historisk eksempel på dette, idet vi så hvorledes det virkelig skjedde med strømper og andre tekstilvarer.

Men den nye beskjeftigelsen er ikke avhengig av etterspørsel弹isiteten for den spesielle varen det dreier seg om. Anta at det ikke blir solgt en eneste frakk mer, til tross for at prisen nesten blir halvert fra en tidligere pris av la oss si 250 kroner til en ny pris av 150 kroner. Resultatet blir at mens forbrukerne blir like godt forsynt med nye frakker som før, får hver kjøper 100 kroner igjen som han ikke ville hatt igjen tidligere. Han vil derfor bruke disse 100 kronene til noe annet, og derved skape ny etterspørsel i andre retninger.

I korthet; maskiner, tekniske forbedringer, besparelser og økt effektivitet skaper, alt sett under ett, ikke arbeidsløshet.

3.

Naturligvis er ikke alle oppfinnelser og oppdagelser «arbeidssparende» maskiner. Noen av dem, som presisjonsinstrumenter, som nylon, plexiglass, finér og alle slags plastics forbedrer bare produktene kvaliteten. Andre, som telefonen eller flymaskinen, gjør ting som direkte menneskelig arbeid ikke kunne gjøre i det hele tatt. Atter andre frembringer ting og tjenester som ellers overhode ikke ville eksistert, som X-stråler, radioer og syntetisk

gummi. Men i den foregående illustrasjon har vi tatt for oss nettopp det slag av maskiner som den moderne «teknikkfrykten» særlig har dreiet seg om.

Det er naturligvis mulig å drive argumentet om at maskiner alt i alt ikke kaster folk på gaten for langt. Det blir for eksempel noen ganger hevdet at maskiner skaper flere arbeidsplasser enn det ellers ville vært. Under bestemte forhold kan dette være riktig. De kan med bestemthet skape kolossalt mange flere arbeidsplasser i spesielle yrker. Tallene for tekstilindustrien i det attende århundre er et godt eksempel på dette. Deres moderne motstykker er slett ikke mindre slående. I 1910 beskjeftiget den nylig skapte bilindustrien 140 000 personer i De Forenede Stater. I 1920, da produktet var forbedret og prisen nedsatt, beskjeftiget industrien 250 000. I 1930, da denne produktforbedringen og kostnadsreduksjonen fortsatte, var beskjeftigelsen i industrigrenen 380 000. I 1940 hadde den steget til 450 000. I 1940 var 35 000 personer beskjeftiget med å lage elektriske kjøleskap, og 60 000 arbeidet i radioindustrien. Så vi har fått den ene nyskapte bransjen etter den andre, ettersom oppfinnelsene er blitt forbedret og prisene satt ned.

Det er også en absolutt betydning i hvilken det kan sies at maskinene har økt antallet arbeidsplasser enormt. Verdens befolkning er i dag tre ganger så stor som i midten av det attende århundre, før den industrielle revolusjon var kommet ordentlig igang. Maskinene kan sies å ha vært årsak til denne befolkningsøkningen, for uten maskinene ville verden ikke vært i stand til å underholde dem. En kan derfor si at to av tre av oss skylder maskinene ikke arbeidsplassene våre, men selve livet.

Likevel er det en misforståelse å tenke seg at maskinenes oppgave eller resultat først og fremst er det å skape arbeidsplasser. Maskinenes virkelige resultat er det å øke produksjonen, å heve levestandarden, å øke den økonomiske velferd. Det er ingen kunst å beskjeftige alle, endog (eller spesielt) i den mest primitive økonomi. Full beskjeftigelse – meget full beskjeftigelse; langvarig, trettende, slitsom beskjeftigelse – er typisk nettopp for de folk som ligger lengst tilbake industrielt sett. Der hvor det allerede er full beskjeftigelse kan ikke nye maskiner, oppfinnelser og oppdagelser gi enda mer beskjeftigelse – før det er blitt tid til en økning i befolkningen. Sannsynligvis vil de gi større arbeidsløshet (men denne gangen snakker jeg om frivillig og ikke «ufrivillig arbeidsløshet), fordi folk nå får råd til å arbeide færre timer, mens barn og gamle ikke lenger behøver å arbeide. Jeg gjentar at hva maskinene gjør, er å føre med seg en økning av produksjonen og en heving av levestandarden. De kan gjøre dette på én av to måter. De gjør det ved å gjøre varene billigere for forbrukerne (som i vårt eksempel med frakkene), eller de gjør det ved å øke lønningene fordi de øker arbeidernes produktivitet. Med andre ord, enten øker de pengelønningene, eller de senker prisene og øker derved den mengden av varer og tjenester som uforandrede pengelønninger kan kjøpe. Noen ganger gjør de begge deler. Hva som virkelig inntreffer, avhenger for en stor del av den pengepolitikken som drives i landet. Men maskiner, oppfinnelser og oppdagelser øker i alle fall real-lønningene.

4.

En advarsel er nødvendig før vi forlater disse spørsmålene. Det var nettopp de klassiske økonomenes store fortjeneste at de så etter virkningene i annen omgang, at de beskjeftiget seg med virkningene av en gitt økonomisk politikk eller utvikling i det lange løp og for hele samfunnet. Men det var også en mangel ved dem at mens de valgte det langsiktige og brede utsyn, overså de av og til de kortsiktige og trangere synsvinkler. De hadde for ofte en hang til å forminske

eller helt glemme de øyeblikkelige virkningene av en utvikling for spesielle grupper. Vi har for eksempel sett at de engelske strømpestrikkere ble utsatt for virkelige tragedier som følge av innføringen av den nye strømpelveven, en av den industrielle revolusjons første oppfinnelser.

Men slike forhold og de moderne motstykkene til dem har fått noen forfattere til å gå til den motsatte ytterlighet; bare å se på de øyeblikkelige virkningene for visse grupper. Joe Smith får sparken ved innføringen av en eller annen ny maskin. «Hold øye med Joe Smith,» maner disse forfatterne oss til. «Mist aldri Joe Smith av syne.» Men det de så gjør, er å bare holde øye med Joe Smith, og glemme Tom Jones som nettopp har fått en ny jobb der de lager de nye maskinene, og Ted Brown som nettopp er blitt ansatt til å passe en av dem, og Daisy Miller som nå kan kjøpe en kåpe for halvparten av det den kostet henne før. Og fordi de bare tenker på Joe Smith, ender det med at de går inn for en reaksjonær og rett og slett tåpelig politikk.

Ja, vi skulle i det minste holde ett øye på Joe Smith. Den nye maskinen har tatt fra ham jobben hans. Kanskje kan han snart få en annen jobb, muligens endog en bedre. Men det kan også hende at han har brukt mange år av sitt liv på å tilegne seg og forbedre spesielle evner som det nå ikke lenger er bruk for på arbeidsmarkedet. Han har mistet sin investering i seg selv, i sitt gamle fag, akkurat som hans tidligere arbeidsgiver kanskje har mistet sin investering i gamle maskiner og produksjonsmetoder som plutselig er blitt foreldet. Han var fagarbeider, og betalt som fagarbeider. Nå er han med ett blitt en ikke-faglært arbeider igjen. Og han kan, for tiden, bare håpe på å få en ikke-faglært arbeiders lønn, fordi det ikke lenger er bruk for de spesialkunnskapene han hadde. Vi kan ikke og må ikke glemme Joe Smith. Hans tragedie er en av de personlige tragedier som, som vi skal se, er forbundet med nesten alle tekniske og økonomiske fremskritt.

Å spørre akkurat hva vi skal gjøre med et tilfelle som Joe Smith's – om vi skal la ham foreta sin egen tilpasning, gi ham et ekstra pengebeløp ved avskjedigelsen, gi ham arbeidsløshetsstrygd, sette ham på forsorgen, eller utdanne ham på statens bekostning for en ny jobb – ville føre oss ut over rammen av det vi prøver å illustrere her. Hovedsaken er at vi skal lære oss å prøve å se alle de viktigste følgene av en økonomisk politikk eller utvikling – de øyeblikkelige virkningene for spesielle grupper, og langtidsvirkningene for alle grupper.

Jeg har viet dette spørsmålet adskillig plass. Det er fordi våre slutninger om virkningene av nye maskiner, oppfinnelser og oppdagelser på sysselsettingen, produksjonen og velferden er av avgjørende betydning. Hvis vi tar feil på disse punktene, er det få spørsmål i sosialøkonomien vi har særlige sjanser til å finne riktige løsninger på.

Kapittel 5

Avguden full sysselsetting

Det økonomiske mål for ethvert folk, som for ethvert individ, er å få det størst mulige resultat med minst mulig strev. Hele menneskehetens økonomiske fremgang har bestått i å få større produksjon med samme arbeidsinnsats. Det er av denne grunn mennesket begynte å legge bærer på muldyrets rygg i stedet for på sin egen, at det fortsatte med å finne opp hjulet og vognen, jernbanen og bilen. Det er av denne grunn menneskene har brukt sin skarpsindighet til å utvikle hundre tusen arbeidssparende oppfinnelser.

Alt dette er så elementært at en ville rødme ved å nevne det hvis det ikke var fordi det til stadighet blir glemt av de som lager og sprer nye slagord. Overført på hele samfunnet betyr dette første og førende prinsipp at vårt virkelige mål er å gjøre produksjonen størst mulig. Når vi skal gjøre dette, blir full sysselsetting – det vil si ingen ufrivillig ledighet – et nødvendig bi-produkt. Men produksjonen er målet, sysselsettingen bare midlet. Vi kan ikke til stadighet få full produksjon uten full sysselsetting. Men vi kan meget lett få full sysselsetting uten full produksjon.

Primitive stammer er nakne, og de spiser og bor usselt. Men de lider ikke under arbeidsløshet. China og India er uhyre meget fattigere enn oss, men den hovedvanskeligheten de lider under er primitive produksjonsmetoder (som er både en grunn til og en følge av mangel på kapital) og ikke arbeidsløshet. Ingenting er enklere å oppnå enn full sysselsetting, når denne løsriveres fra målet full produksjon og taes som et mål i seg selv. Hitler sørget for full sysselsetting ved et veldig opprustningsprogram. Krigen sørget for full sysselsetting for alle de folkene som ble blandet inn i den. Slave-arbeiderne i Tyskland hadde full sysselsetting. Fengsler og tvangsarbeids-gjenger har full sysselsetting. Tvang kan alltid skape full sysselsetting.

Likevel legger ikke lovgiverne våre forslag til lover om full produksjon frem for Kongressen, men forslag til lover om full sysselsetting. Endog komiteer bestående av forretningsmenn anbefaler «en Offentlig Kommisjon til Drøfting av Full Sysselsetting», ikke til drøfting av full produksjon, eller ikke engang til drøfting av full sysselsetting og full produksjon. Overalt blir midlet opphøyet til mål, og målet selv glemt.

Lønninger og sysselsetting diskuteres som om de ikke hadde noen forbindelse med produktivitet og produksjon. Under den forutsetning at det bare er en bestemt mengde arbeid å utføre, trekkes den slutning at en tretti-timers uke vil gi flere arbeidsplasser og derfor er å foretrekke fremfor en førti-timers uke. Hundrevis av fagforeningsmetoder, som bare tar sikte på å skape unødvendig arbeid, godtas i forvirringen. Når en Petrillo (amerikansk fagforeningsleder O. A.) truer med å sette en radiostasjon ut av virksomhet dersom den ikke beskjeftiger dobbelt så mange musikere som den trenger, er det en del av publikum som støtter ham, fordi han tross alt bare prøver å skape arbeidsplasser. Da vi hadde vår WPA,*) ble det betraktet som genialt av administratorene å tenke ut prosjekter som beskjeftiget flest mulig arbeidere i forhold til verdien av det utførte arbeid – med andre ord prosjekter der arbeidskraften var minst mulig effektiv.

Det ville være meget bedre, hvis det var valget – hvilket det ikke er – å ha størst mulig produksjon med en del av folket understøttet i lediggang ved åpenlys forsorg, enn å sørge for full sysselsetting ved så mange skjulte ”arbeids-

skapende” tiltak at produksjonen blir brakt i uorden. Sivilisasjonens fremskritt har betydd nedsettelse av sysselsettingen, ikke øking av den. Det er fordi vi stadig er blitt rikere som folk at vi er blitt i stand til praktisk talt å oppheve barnearbeidet, å gjøre det unødvendig å arbeide for mange av de gamle og å gjøre det unødvendig for millioner av kvinner å ta arbeid utenfor hjemmet. Det er en meget mindre del av det amerikanske folk som trenger å arbeide enn for eksempel av det kinesiske eller det russiske. Det virkelige spørsmål er ikke om det blir 50 000 000 eller 60 000 000 arbeidsplasser i Amerika i 1950, men: hvor meget vi kommer til å produsere, og hvor høy blir følgelig levestandarden vår? Fordelingsproblemet, som tillegges nesten all vekt i dag, er tross alt lettere å løse jo mer det er å fordele.

Vi kan gjøre tenkningen vår klarere hvis vi legger hovedvekten der den hører hjemme – på tiltak som kan gjøre produksjonen størst mulig.

* WPA = Works Progress Administration, et av Roosevelts New Deal-organer. Skulle sørge for sysselsetting av de arbeidsløse (O.A.)

Kapittel 6

Eksporkampanjene

Den sykelige skrekken for import som har rammet alle folk, er det eneste som overgår en sykelig lengsel etter eksport. Logisk sett kunne intet være mer inkonsekvent. I det lange løp må importen og eksporten bli like store (når begge betraktes i ordenes videste betydning, som omfatter slike «usynlige» poster som turist-utgifter og skipsfrakter). Det er eksporten som betaler for importen, og omvendt. Jo større eksport vi har, jo større import må vi ha, hvis vi venter noen gang å få betaling for eksporten. Jo mindre import vi har, jo mindre eksport kan vi få. Uten import kan vi ikke ha noen eksport, for da vil ikke utlendingene få noe valuta å betale varene våre med. Når vi beslutter å skjære ned importen, bestemmer vi oss i virkeligheten for å skjære ned eksporten også. Når vi beslutter å øke eksporten, beslutter vi i virkeligheten også å øke importen.

Grunnen til dette er elementær. En amerikansk eksportør selger sine varer til en britisk importør og får betaling i britiske pund sterling. Men han kan ikke bruke britiske pund til å betale lønninger til sine arbeidere, til å kjøpe klær til kona, eller til å kjøpe teaterbilletter. Til alt dette trenger han amerikanske dollar. Derfor kan han ikke bruke sine britiske pund, med mindre han enten bruker dem selv til innkjøp av britiske varer, eller selger dem til en amerikansk importør som ønsker å bruke dem til å kjøpe britiske varer for. Det samme hva han gjør, handelen kan ikke bli avsluttet før den amerikanske eksporten er blitt betalt med en likeverdig mengde import.

Den samme situasjon ville oppstå, dersom handelen var blitt sluttet i amerikanske dollar i stedet for i britiske pund. Den britiske importøren kunne ikke betale den amerikanske eksportøren i dollar, dersom ikke en eller annen britisk eksportør på forhånd hadde lagt opp et dollar-tilgodehavende her ved et tidligere salg til oss. Valuta veksling går i korthet ut på en avregning hvorved, i Amerika, utlendingenes dollargjeld slettes mot deres dollar-tilgodehavender. I England slettes utlendingenes pund-gjeld mot deres pund-tilgodehavender.

Det er ingen grunn til å gå inn på detaljene ved alt dette. En kan finne dem beskrevet i enhver skikkelig lærebok i valutahandel. Men det er nødvendig å peke på at det ikke ligger noe mystisk i det (til tross for den mystikken det hele så ofte hylles inn i), og at det ikke skiller seg vesentlig fra det som skjer i innenlandsk handel. Enhver av oss må også selge noe, selv om det for de fleste av oss heller blir våre egne tjenester enn varer vi selger, for å få kjøpekraft å kjøpe med. Innenlandsk handel drives også hovedsakelig ved sletting av sjekker og andre fordringer mot hverandre på avregningskontorer.

Under en internasjonal gullstandard er det riktignok slik at underskudd eller overskudd på betalingsbalansen av og til gjøres opp ved gull-forsendelser. Men de kunne akkurat like godt bli gjort opp ved forsendelser av bomull, stål, whisky, parfyme, eller en hvilken som helst annen vare. Den viktigste forskjellen er at etterspørselen etter gull er praktisk talt umettelig (delvis fordi gullet snarere regnes som og godtas som en slags internasjonale penger enn som en hvilken som helst annen vare), og at landene ikke legger noen kunstige vanskeligheter i veien når det gjelder å ta imot gull, slik som de gjør når det gjelder innførsel av nesten alt annet. (På den annen side har landene i de senere år begynt å legge flere hindringer i veien for gulleksporten enn for eksport av noe annet: men det er en annen historie.)

Nå kan de samme folkene som kan være klarsynte og fornuftige når det dreier seg om innenlandsk handel, være utrolig vrøvlete og behersket av følelser når det gjelder utenrikshandel. På det siste området kan de gå alvorlig inn for eller slå seg til ro med prinsipper som de ville regne det for vanvittig å følge i innenlandske forretninger. Et typisk eksempel er den idé at staten bør gi fremmede land veldige lån i den hensikt å øke vår eksport, uten hensyn til om det er sannsynlig eller ikke at disse lånene noen gang vil bli betalt tilbake.

Amerikanske borgere må naturligvis få lov til å låne ut sine egne penger til utlandet på egen risiko. Staten bør ikke legge noen vilkårlige hindringer i veien for private lån til land som vi står på fredelig fot med. Vi bør gi rundhåndet, av rent humanitære grunner, til folk som er i nød eller i fare for å sulte ihjel. Men vi bør alltid være helt klar over hva det er vi gjør. En bør ikke vise fremmede folk barmhjertighet på en slik måte at det gir inntrykk av at en driver hardhudet forretning med dem ene og alene av hensyn til seg selv. Det kan bare føre til misforståelser og kjølige forhold senere.

Likevel er det én feilslutning en alltid kan være sikker på å finne på en fremstående plass blant de argumenter som føres i marken til fordel for storstilet utlånsvirksomhet overfor utlandet. Den lyder omtrent slik: Selv om halvparten (eller alle) de lånene vi gir utlandet koker bort og ikke blir betalt tilbake, vil vi likevel ha fordel av å ha gitt dem, fordi de vil sette kraftig fart i eksporten vår.

Det skulle uten videre være klart at hvis de lånene som vi gir fremmede land for å sette dem i stand til å kjøpe våre varer ikke blir tilbakebetalt, da gir vi bort varene. Et folk kan ikke bli rikere av å gi bort varer. Det kan bare gjøre seg selv fattigere.

Det er ingen som tviler på denne påstanden når det gjelder privat virksomhet. Hvis et bilfirma låner en mann 5 000 kroner til å kjøpe en bil som koster så meget, og lånet ikke blir betalt tilbake, er ikke bilfirmaet bedre stilt enn før fordi det har «solgt» bilen. Det har ganske enkelt tapt den summen det koster å lage bilen. Hvis det kostet 4 500 kroner å lage bilen, og bare halve lånet blir tilbakebetalt, da har firmaet tapt 4 500 kroner minus 2 500 kroner, eller alt i alt 2 000 kroner. Det har ikke fått igjen i økt omsetning det den tapte på tvilsomme lån.

Hvis denne satsen er så enkel når den anvendes på et privat firma, hvorfor blir da tilsynelatende intelligente folk så forvirret når den anvendes på et helt land? Grunnen er at affæren da må tenkes igjennom i noen flere ledd. En gruppe kan godt tjene på den – mens resten av oss bærer tapene.

Det er for eksempel sant at folk som bare, eller hovedsakelig, er knyttet til eksportvirksomhet alt tatt i betraktning kan komme til å tjene på at utlandet blir gitt tvilsomme lån. Nasjonaltapet på affæren ville være opplagt, men det kunne bli fordelt på måter som det er vanskelig å holde rede på. Private långivere ville lide sine tap direkte. Tapene på statens utlånsvirksomhet ville til syvende og sist bli betalt ved økte skatter lagt på alle. Men det ville også bli mange indirekte tap, frembrakt ved de virkningene disse direkte tapene ville få på hele økonomien.

I det lange løp ville virksomheten og sysselsettingen i Amerika bli skadd, ikke hjulpet, av lån til utlandet som ikke ble betalt tilbake. For hver ekstra dollar som utenlandske kjøpere fikk å kjøpe amerikanske varer med, ville innenlandske kjøpere til syvende og sist få en dollar mindre. Virksomheter som bygger på det innenlandske marked ville derfor i det

lange løp bli rammet like meget som eksportvirksomhetene ville bli hjulpet. Endog mange firmaer som driver eksport ville når alt taes i betraktning lide tap. Amerikanske bilfirmaer solgte, for eksempel omtrent 10 % av sin produksjon på det utenlandske marked før krigen. De ville ikke tjene noe på å fordoble sine salg i utlandet som følge av tvilsomme lån dit, hvis de derved mistet, la oss si, 20 prosent av sine amerikanske salg, som følge av økte skatter på de amerikanske kjøperne, skatter til å gjøre opp ubetalte lån til utlandet med.

Jeg gjentar at ikke noe av dette betyr at det er uklokt å gi utlandet lån. Det betyr ganske enkelt at vi ikke kan bli rikere av å gi slike tvilsomme lån.

Av samme grunn som det er tåpelig å gi eksporthandelen en falsk stimulans ved å gi utlandet tvilsomme lån eller regulære gaver, er det tåpelig å gi eksporthandelen en falsk stimulans ved eksportsubsidier. Heller enn å gjenta det meste av den foregående drøftingen, overlater jeg til leseren å finne rede på virkningene av eksportsubsidier, slik som jeg har gjort rede for virkningene av tvilsomme lån. Et eksportsubsidium er et klart tilfelle av at en utlending blir gitt noe for ingenting, ved at en gir ham varer for mindre enn det koster oss å lage dem. Det er et nytt tilfelle av at en prøver å bli rikere ved å gi bort ting.

Tvilsomme lån og eksportsubsidier er nye eksempler på den feil å se bare på de øyeblikkelige virkningene av en politikk for en spesiell gruppe, uten å ha tålmodighet og forstand nok til å oppspore langtidsvirkningene for alle av denne politikken.

Kapittel 7

Hvorledes prismekanismen arbeider

Hele argumentasjonen i denne boken kan summeres opp i den setning at når vi studerer virkningene av et gitt økonomisk forslag, må vi ikke bare finne rede på de øyeblikkelige virkningene, men også på resultatene på langt sikt; ikke bare følgene i første omgang, men også følgene i senere omganger; og ikke bare virkningene for en eller annen særskilt gruppe, men virkningene for alle. Det følger av dette at det er dumt og villledende å samle oppmerksomheten bare om et spesielt punkt – å drøfte, for eksempel, bare hva som hender i én næringsgren uten også å ta hensyn til hva som hender i alle de andre. Men det er nettopp denne seiglivetede og dovne vanen å se isolert på en særskilt næringsgren eller prosess, hovedfeilene i sosialøkonomien springer ut av. Disse feilene gjennomtrenger ikke bare argumentene til leiede talsmenn for spesielle interesser, men endog argumentene til enkelte økonomer som regnes for grundige og dypsindige.

I bunn og grunn er det den feil å se sakene isolert som «produksjon-for-forbruk-og-ikke-for-fortjeneste»-retningen bygger på, med dens angrep på den angivelig så mangelfulle «prismekanismen».

Produksjonsproblemene er løst, sier tilhengerne av denne retningen. Denne himmelropende feilen er, som vi skal se, også utgangspunktet for de fleste pengevesens-kvakksalvere og «del-rikdommen»-humbugmakere.

«Produksjonsproblemene er løst. Vitenskapsmennene, rasjonaliseringsekspertene, ingeniørene, teknikerne har løst dem. De kan sprøyte ut nesten alt du bryr deg om å nevne, i veldige og praktisk talt ubegrensede mengder. Men, dessverre, verden styres ikke av ingeniørene som bare tenker på produksjon, men av forretningsmennene, som bare tenker på fortjeneste. Forretningsmennene gir sine ordres til ingeniørene, i stedet for omvendt. Disse forretningsmennene vil sprøyte ut en hvilken som helst vare så lenge det lønner seg å gjøre det. Men i det øyeblikk det ikke lenger er noe å tjene på å lage artikkelen, stopper disse ondskapsfulle forretningsmennene produksjonen, enda det fremdeles er mange mennesker hvis behov ikke er tilfredsstilt, og verden roper etter mer varer.»

Dette synet rommer så mange feil at det er uråd å greie ut alle på en gang. Men hovedfeilen kommer, som vi har antydnet, av at en ser bare på en næring, eller endog flere næringer av gangen, som om hver av dem eksisterte alene. Hver av dem eksisterer i virkeligheten i forbindelse med alle de andre, og hver viktig beslutning som treffes i en av dem påvirkes av og virker på de beslutningene som treffes i alle de andre.

Vi forstår dette bedre hvis vi forstår det grunnleggende problemet som næringslivet har å løse i fellesskap. For å forenkle dette så meget som mulig:

La oss betrakte det problem som møter en Robinson Crusoe på hans øde øy. Behovene hans synes først uendelige. Han blir gjennomvåt av regn; han skjelver av kulde; han lider under sult og tørst. Han trenger alt: Drikkevann, mat, tak over hodet, beskyttelse mot dyr, et lite bål, et bløtt leie å ligge på. Det er umulig for ham å tilfredsstille alle disse behovene med en gang; han har hverken tid nok, kraft nok eller hjulpekilder nok. Han må vende seg først mot de mest presserende behovene. La oss si at han lider mest av tørst. Han graver en grop i sanden for å samle opp regnvann, eller bygger en slags grop beholder. Men når han har sørget for bare et lite vannforråd, må han gå over til å

skaffe seg mat før han prøver å forbedre vannforsyningen. Han kan prøve å fiske, men for å kunne gjøre det må han ha enten en krok og et snøre eller et garn, og han må sette i gang å arbeide på det. Men alt han gjør, utsetter eller hindrer ham i å gjøre noe annet som bare er litt mindre viktig. Han blir stadig møtt av problemet alternative anvendelser av tiden og arbeidskraften.

En sveitsisk familie Robinson vil kanskje finne dette problemet litt lettere å løse. Den har flere munnar å mette, men den har også flere hender til arbeidet. Den kan dele og spesialisere arbeidet. Faren går på jakt, moren tilbereder maten, barna samler ved. Men heller ikke familien kan formå å la ett medlem gjøre det samme i det uendelige, uten hensyn til den forholdsmessige viktigheten av det felles behov vedkommende tilfredsstillende og viktigheten av andre behov som ikke er tilfredsstillende enda. Når barna har samlet sammen en viss mengde ved, kan de ikke lenger brukes til bare å gjøre haugen større. Det blir snart på tide at en av dem blir sendt, la oss si etter mer vann. Familien har også det stadige problem å velge mellom alternative anvendelser av arbeidskraften. Hvis den er så heldig å ha skaffet seg geværer, fiskeredskap, en båt, økser, sager og så videre, må den endog velge mellom alternative bruk av arbeidskraft og kapital. Det ville bli betraktet som ubeskrivelig toskete av vedsamleren i familien dersom han klaget over at de kunne samle mer ved, hvis broren hjalp ham hele dagen, i stedet for å skaffe den fisken familien trengte til middagen. I tilfellet med en isolert familie eller person innsees det lett at et yrke bare kan vokse på alle de andre yrkenes bekostning.

Elementære illustrasjoner som denne blir av og til latterliggjort som «Crusoe-økonomi». Uheldigvis blir de latterliggjort mest av dem som trenger dem mest, som ikke forstår det spesielle prinsippet som illustreres selv i denne enkle formen, eller som fullstendig mister dette prinsippet av syne når de kommer til å skulle granske de forvirrende forviklingene i et stort moderne økonomisk samfunn.

2.

La oss nå gå over til slikt samfunn. Hvorledes løses problemet alternative anvendelser av arbeid og kapital der, for å møte tusenvis av forskjellige behov og ønsker av ulik styrke. Det løses nettopp gjennom prissystemet. Det løses ved de stadig skiftende forholdene mellom produksjonskostnader, priser og fortjenester.

Prisene bestemmes av forholdet mellom tilbud og etterspørsel, og påvirker igjen tilbud og etterspørsel. Når folk ønsker mer av en vare, tilbyr de mer for den. Prisen går opp. Dette øker fortjenestene til dem som lager varen. Fordi det nå lønner seg bedre å lage denne varen enn andre, øker de som allerede er i bransjen sin produksjon av den, samtidig med at bransjen trekker flere til seg. Dette økte tilbudet senker prisen, og senker fortjenestene, inntil fortjenestene på denne varen igjen er falt til det alminnelige fortjenestnivået i andre bransjer (når hensyn taes til forholdet mellom risikoene). Eller etterspørselen etter vedkommende vare faller kanskje, eller tilbudet av den kan vokse i en slik grad at prisen faller til et nivå som gir mindre fortjeneste ved produksjon av denne varen enn ved produksjon av andre artikler; eller kanskje det blir direkte tapsbringende å lage den. I dette tilfellet vil produsentene «på grensen», det vil si de produsentene som er minst effektive, eller hvis produksjonskostnader er høyest, bli satt helt ut av virksomhet. Produktet vil nå bare bli fremstilt av de mer effektive produsentene som driver med lavere omkostninger. Tilbudet av denne varen vil da også falle, eller i hvert fall holde opp å vokse.

Denne prosessen er opphavet til troen på at prisene fastlegges av produksjonskostnadene. Denne læren, uttrykt på denne måten, er ikke riktig. Prisene bestemmes av tilbud og etterspørsel, og etterspørselen bestemmes av hvor intenst folk ønsker en vare og hva de har å tilby i bytte for den. Det er riktig at tilbudet delvis bestemmes av produksjonsomkostningene. Hva en vare har kostet å fremstille i fortiden kan ikke bestemme dens verdi. Den vil avhenge av det samtidige forholdet mellom tilbud og etterspørsel. Men bedriftsledernes forventninger om hva en vare kommer til å koste å lage i fremtiden, og hva dens fremtidige pris vil bli, vil bestemme hvor meget det vil bli laget av den. Dette vil påvirke det fremtidige tilbudet. Prisen på en vare har derfor en stadig tendens til å bli lik grenseomkostningen ved produksjonen(1), men ikke fordi grenseomkostningene direkte bestemmer prisen.

Det frie næringslivs system kan altså sammenlignes med tusenvis av maskiner, som alle reguleres av sin egen halv-automatiske fører, men likevel slik at alle disse maskinene og deres førere står i forbindelse med hverandre og påvirker hverandre, slik at de i virkeligheten arbeider som én stor maskin. De fleste av oss vil ha lagt merke til den automatiske regulatoren på en dampmaskin. Den består vanligvis av to kuler eller lodd som settes i arbeid av sentrifugalkraften. Når maskinens fart øker, slynges disse kulene ut fra den akselen de er festet til. Derved innsnevres eller stenger de automatisk en strupeventil som regulerer dampinntaket, og minsker på den måten maskinens fart. Hvis maskinen på den annen side går for langsomt, faller kulene ned, åpner strupeventilen, og øker maskinens hastighet. Slik setter enhver avvikelse fra den ønskede farten selv i bevegelse krefter som har en tendens til å rette opp dette avviket.

Det er nettopp på denne måten forholdet mellom tilførselene av tusenvis av forskjellige varer reguleres i et system med private bedrifter i fri konkurranse. Når folk ønsker mer av varen, hever de konkurrerende budene deres prisen på den. Dette øker fortjenesten til de produsentene som lager vedkommende produkt. Dette oppmuntrer dem igjen til å øke produksjonen. Samtidig får det andre til å holde opp med å lage noen av de produktene de laget tidligere, og gå over til å lage det produktet som gir dem bedre fortjeneste. Men dette øker igjen tilbudet av denne varen på samme tid som det minsker tilbudet av enkelte andre varer. Prisen på dette produktet faller derfor i forhold til prisene på andre produkter, og oppmuntringen til den forholdsmessige økingen av produksjonen av det forsvinner.

På samme måte hvis etterspørselen etter en vare faller. Da blir prisen på den og den fortjenesten produksjonen av den gir, lavere, og produksjonen avtar.

Det er denne siste utviklingen som forarger dem som ikke forstår det «prissystemet» de fordømmer. De beskylder det for å skape knapphet. Hvorfor, spør de indignert, skal produsentene skjære ned skoproduksjonen så snart det blir ulønnsomt å produsere mer? Hvorfor skal de bare la seg lede av sin egen fortjeneste? Hvorfor skal de la seg lede av markedet? Hvorfor produserer de ikke alle de skoene de moderne tekniske metodene gjør det mulig å fremstille? Den slutningen de moderne «produksjon-for-forbruk»-filosofene trekker av dette er at prissystemet og privat tiltak bare er en form for «knapphets-økonomi».

Disse spørsmålene og slutningene skriver seg fra den feil å se på én industrigren som om den eksisterte alene, den feil å se på treet og overse skogen. Det er nødvendig å produsere sko opp til et visst punkt. Men det er også nødvendig å produsere yttertøy, skjorter, bukser, hjem, ploger, spader, fabrikker, broer, melk og brød. Det ville være idiotisk å

fortsette med å samle opp berg av overskudds- sko, bare fordi vi kan gjøre det, så lenge hundrevis av viktigere behov fremdeles ikke er fylt.

Nå kan en gitt næring vokse bare på andre næringers bekostning, i en økonomi som er i likevekt. For i ethvert øyeblikk er produksjonsfaktorene begrenset. En næring kan bare utvides ved at en overfører til den arbeidskraft, jord og kapital som ellers ville blitt beskjeftiget i andre bransjer. Og når en gitt næring minsker, eller holder opp med å utvide sin produksjon, betyr ikke det nødvendigvis at det har vært noen netto-nedgang i den samlede produksjon. Nedgangen på vedkommende område kan bare ha frigjort arbeidskraft og kapital for å muliggjøre en utvidelse av andre næringsgrener. Det er derfor feil å slutte at en nedgang i produksjonen på ett område nødvendigvis betyr nedgang i den totale produksjon.

Kort sagt: Alt blir produsert på bekostning av at noe annet blir forsømt. Produksjonskostnadene kan faktisk defineres som de ting som oppgis (fritiden og gledene, råstoffene som kunne vært brukt på andre måter) for å skape den tingen som blir laget.

Det følger av dette at det er akkurat like viktig for en dynamisk økonomis sunnhet at døende virksomheter får lov til å dø, som at voksende virksomheter får lov til å vokse. For de døende virksomhetene binder arbeidskraft og kapital som må bli frigjort for de voksende virksomhetene. Det er bare det meget bakvaskede pris-systemet som løser det voldsomt kompliserte problem å avgjøre nettopp hvor meget som skal produseres av hver enkelt av titusenvis av ulike varer og tjenester, i forhold til det som produseres av alle de andre tingene. Disse ellers forvirrende ligningene løses tilsynelatende automatisk av systemet av priser, fortjenester og omkostninger. Og dette systemet løser dem uhyre meget bedre enn noen gruppe av byråkrater kunne løse dem. For de blir løst av et system der hver forbruker gjør sine egne forlangender, og gir en ny stemme, eller et dusin nye stemmer, hver dag: Byråkratene ville derimot prøve å løse problemene ved å få laget til forbrukerne, ikke hva forbrukerne selv ønsker, men det som byråkratene bestemmer er best for dem.

Men skjønt byråkratene ikke skjønner det halvautomatiske markedssystemet, blir de alltid forstyrret av det. De prøver alltid å forbedre det eller rette på det, vanligvis til beste for en eller annen klagende maktgruppe. I senere kapitler skal vi se på noen av resultatene av inngrepene deres.

1. Omkostningen ved å produsere ytterligere én enhet av varen, O.A.

Kapittel 8

Offentlig prisregulering

1.

La oss nå se på noen av resultatene av offentlige forsøk på å holde prisene under det naturlige markedsnivået.

Dette forsøkes i våre dager av nesten alle stater i krigstid. Vi skal ikke her gjennomgå spørsmålet hvorvidt det er klokt eller ikke med offentlig fastsetting av prisene i krigstid. I en total krig blir hele samfunnsøkonomien nødvendigvis dominert av staten, og alle de tilstøtende vanskelighetene som måtte taes i betraktning, ville føre oss langt forbi det hovedspørsmålet som denne boken dreier seg om. Men krigstidens priskontroll, klok eller ikke, blir i nesten alle land fortsatt i det minste lang tid etter at krigen er over, etter at den unnskyldningen som opprinnelig ble brukt for innføringen av den ikke lenger finnes.

La oss først se hva som hender når staten prøver å holde prisen på en enkelt vare, eller en liten gruppe av varer, under den prisen som ville bli dannet i et marked under fri konkurranse.

Når staten prøver å fastsette maksimalpriser for bare noen få varer, velger den vanligvis visse grunnleggende nødvendighetsartikler, med den grunn at det er viktigst at de fattige blir i stand til å skaffe seg disse varene for en «rimelig» pris. La oss si at de varene som velges til formålet, er brød, melk og kjøtt.

Begrunnelsen for å holde prisene på disse godene nede vil være omtrent som denne: «Hvis vi overlater (la oss si) oksekjøtt til det frie markeds forgodtbefinnende, vil prisen bli presset opp ved konkurrerende etterspørsel, slik at bare de rike kan kjøpe det. Folk vil få oksekjøtt, ikke i forhold til sitt behov, men i forhold til sin kjøpeevne. Hvis vi holder prisen nede, vil enhver få sin rimelige del.»

Det første en kan bemerke til denne argumentasjonen er at hvis den er gyldig, er den politikken som er valgt inkonsekvent og reddhareaktig forsiktig. Hvis nemlig kjøpekraften heller enn behovene avgjør fordelingen av oksekjøtt til en markedspris av la oss si 10 kr. pr. kg., vil den også avgjøre fordelingen ved en lovlig maksimalpris av for eksempel 8 kr. pr. kg. Kjøpekraft-istedetfor-behov-argumentet holder i virkeligheten så lenge vi overhode tar noe for oksekjøttet. Det ville bare holde opp å gjelde hvis kjøttet ble gitt bort.

Men maksimal-pris-settingen begynner vanligvis som tiltak for å «hindre at levekostnadene stiger». Og på den måten går forkjemperne for priskontrollen ubevisst ut fra at det er noe spesielt «normalt» eller ukrenkelig ved markedsprisen i det øyeblikket kontrollen deres begynner. Denne markedsprisen betraktes som «rimelig», og en hvilken som helst pris over den som «urimelig», uten hensyn til forandringer i produksjonsforholdene eller etterspørselen siden denne utgangsprisen først ble bestemt.

Når en diskuterer dette emnet, er det ingen vits i å forutsette en priskontroll som legger prisene nøyaktig der hvor et fritt marked ville lagt dem i alle fall. Det ville være det samme som ikke å ha noen priskontroll i det hele tatt. Vi må forutsette at publikums kjøpekraft er større enn tilbudet av tilgjengelige varer, og at staten holder prisene nede under det nivå som et fritt marked ville lagt dem på.

Nå kan en ikke holde prisen på noen vare under markedsnivået uten at det med tiden får to følger. Den første er at etterspørselen etter varen vokser. Fordi varen er billigere, blir folk både fristet og satt i stand til å kjøpe mer av den. Den andre følger er at tilgangen på vedkommende vare blir mindre. Fordi folk kjøper mer, forsvinner de oppsamlede forsyningene raskere fra kjøpmennenes hyller. Men i tillegg til dette blir produksjonen av varen hemmet. Fortjenestemarginene blir mindre, eller forsvinner helt. De produsentene som hittil bare akkurat så vidt har kunnet holde produksjonen gående, blir satt ut av virksomhet. Endog de mest effektive produsentene kan bli henvist til å fremstille sitt produkt med tap. Dette hendte under krigen, da slaktehusene ble rekvirert av Kontoret for Pris-administrasjon til å slakte og bearbeide kjøtt for mindre enn det det levende kveget og arbeidet med slaktingen og bearbeidingen kostet dem.

Hvis vi ikke foretok oss noe mer, ville derfor følger av innføringen av en maksimal-pris for en bestemt vare bli knapphet på denne varen. Men det er nettopp det motsatte av det forkjemperne for statskontrollen opprinnelig ønsket. Det er jo nemlig nettopp de varene som ble valgt ut til å underlegges priskontroll, som reguleringsforkjemperne sterkest ønsket å skaffe rikelige forsyninger av. Men når de begrenser lønningene og fortjenestene til dem som lager disse varene, uten samtidig også å begrense lønningene og fortjenestene til dem som lager rene luksusartikler og luksuspregede varer, hemmer de produksjonen av de priskontrollerte nødvendighetsartiklene, mens de forholdsmessig sett oppmuntrer produksjonen av mindre viktige goder.

Noen av disse følgene blir med tiden synlige også for dem som forestår reguleringene. De tar da opp forskjellige andre midler og kontrolltiltak som forsøk på å unngå dem. Blant disse midlene er rasjonering, kontroll med omkostningene, subsidier, og altomfattende priskontroll. La oss se på hvert enkelt av disse midlene.

Når det blir åpenbart at det blir mangel på en vare som følge av at prisen er blitt fastlagt under markedsprisen, blir de rike forbrukerne beskyldt for å bruke «mer enn sin rimelige andel». Eller, hvis det dreier seg om en råvare som gjennomgår en produksjonsprosess, blir enkelte firmaer beskyldt for å «hamstre» den. Staten setter da i verk en rekke regler angående hvem som skal ha forrett til å kjøpe vedkommende vare, eller til hvem og i hvilke mengder den skal tildeles, eller hvorledes den skal rasjoneres. Hvis rasjonering blir innført, betyr det at hver forbruker bare kan få en viss maksimal tilgang, uansett hvor meget han er villig til å betale for mer.

Hvis rasjonering blir gjennomført, betyr det kort sagt at staten innfører et dobbelt pris-system, eller et to-sidig pengesystem, hvorunder hver forbruker må ha et visst antall «merker» eller «punkter» i tillegg til en bestemt mengde alminnelige penger. Med andre ord, staten prøver ved hjelp av rasjonering å løse en del av den oppgaven som et fritt marked ville løst ved hjelp av prisene. Jeg sier bare en del av oppgavene, fordi rasjonering bare begrenser etterspørselen uten samtidig å stimulere tilgangen, slik som høyere priser ville gjort.

Staten kan prøve å sikre tilførselen av en vare ved å utvide sin kontroll med produksjonsomkostningene. For å holde utsalgsprisen på oksekjøtt nede kan den for eksempel bestemme engros-prisen på oksekjøtt, slaktehus-prisen på oksekjøtt, prisen på levende kveg, prisen på for, lønningene for gårdsarbeidere. For å holde prisen nede på melk levert ved døren, kan den prøve å fastsette lønningene til melke-kjørerne, flaskeprisen, melkeprisen for bøndene,

prisene på forstoffer. For å fastsette prisen på brød, kan den bestemme lønningene i bakeriene, prisen på mel, fortjenesten til møllerne, prisen på hvete, og så videre.

Men etterhvert som staten utvider priskontrollen bakover, utvider den samtidig de konsekvensene som opprinnelig drev den til å følge denne linjen. Hvis en antar at den har mot til å bestemme disse omkostningene, og er i stand til å gjennomføre sine beslutninger, da bare skaper den i sin tur mangel på de forskjellige produksjonsfaktorene – arbeid, forstoffer, hvete, eller hva som helst – som inngår i produksjonen av de ferdige varene. På den måten drives staten til kontroll i stadig voksende sirkler, og de endelige følgene blir de samme som av alt-omfattende priskontroll.

Staten kan prøve å møte denne vanskeligheten med subsidier. Den innser for eksempel at når den holder prisen på melk og brød under markedsnivået, eller under det nivået den legger andre priser på, kan det føre med seg mangel på grunn av lavere lønninger eller fortjenester i produksjonen av melk og smør, sammenlignet med andre varer. Derfor prøver staten å motvirke dette ved å betale subsidier til melk- og smørprodusentene. Bortsett fra de administrative vanskene dette fører med seg, og forutsatt at subsidiene er akkurat store nok til å sikre den ønskede relative produksjon av melk og smør, er det klart at, skjønt subsidiene betales til produsentene, er det forbrukerne som i virkeligheten blir subsidiert. For produsentene får alt i alt ikke noe mer for melken og smøret enn om de hadde fått lov til å ta den frie markedsprisen i første omgang, men forbrukerne får melken og smøret en god del under den frie markedsprisen. De får forskjellen som subsidium – det vil si de blir subsidiert med det subsidiebeløpet som angivelig blir betalt til produsentene.

Nå er det dem som har størst kjøpeevne som kan kjøpe mest av den subsidierte varen, med mindre den blir rasjonert. Det betyr at de blir subsidiert mer enn dem som har mindre kjøpeevne. Hvem som subsidierer forbrukerne, avhenger av virkningene av beskatningen. Men i rollen som skattebetalere vil folk subsidiere seg selv i rollen som forbrukere. Det blir litt vanskelig å finne ut akkurat hvem som subsidierer hvem i denne labyrinten. Det som glemmes, er at subsidiene blir betalt av noen, og at det ikke er funnet noen metode som gir samfunnet noe for ingenting.

3.

Priskontrollen kan ofte se ut til å ha hell med seg i en kort periode. Den kan se ut til å virke godt for en tid, særlig i krigstid, når den blir støttet av patriotisme og en følelse av krise. Men jo lenger den er i virksomhet, jo mer øker vanskelighetene dens. Når prisene holdes vilkårlig nede ved statlig tvang, blir etterspørselen varig større enn tilførselene. Vi har sett at hvis staten prøver å hindre mangel på en vare ved også å sette ned prisene på arbeidskraft, råvarer og andre faktorer som inngår i produksjonsomkostningene, skaper den i sin tur mangel på disse. Men hvis den følger denne linjen, vil staten ikke bare finne det nødvendig å utvide priskontrollen lenger og lenger nedover, eller «vertikalt»; den vil finne det ikke mindre nødvendig å utvide priskontrollen «horisontalt». Hvis vi rasjonerer én vare, og folk ikke kan få nok av den, enda de fremdeles har kjøpekraft til overs, vil de gå over til en eller annen vare som kan brukes i stedet. Hvis en rasjonerer de enkelte varene etterhvert som det blir mangel på dem, fører det med andre ord til større og større press på de varene som forblir urasjonert. Hvis vi antar at staten klarer å hindre svartebørs (eller i hvert fall hindrer den fra å utvikle seg i tilstrekkelig omfang til å gjøre de lovlige prisene betydningsløse), må fortsatt priskontroll føre til at flere og flere varer må rasjoneres. Denne rasjoneringsen kan ikke

stanse hos forbrukerne. Under krigen stanset den ikke hos forbrukerne. Den ble i virkeligheten først og fremst brukt ved fordelingen av råvarer til produsentene.

Den naturlige følge av en gjennomgående altomfattende priskontroll som søker å opprettholde et gitt historisk prisnivå, må kort sagt til syvende og sist bli en fullstendig gjennomdirigert økonomi. Lønningene ville i tilfelle måtte holdes like strengt nede som prisene. Arbeidskraften ville måtte rasjoneres like hårdt som råvarene. Det endelige resultat ville bli at staten ikke bare måtte fortelle hver forbruker akkurat hvor meget av hver enkelt vare han kunne få; den måtte også fortelle hver enkelt næringsdrivende nøyaktig hvilken mengde han kunne få av hver enkelt råvare, og hvilken mengde arbeidskraft. Konkurransen om arbeidskraften ville ikke kunne tåles noe mer enn konkurransen om materialene. Resultatet ville bli en forstenet totalitær økonomi, hvor hvert eneste forretningsforetagende og hver eneste arbeider ville være overlatt til statens forgodtbefinnende, og hvor alle de tradisjonelle frihetene vi har kjent måtte oppgis for godt. For, som Alexander Hamilton pekte på i føderalistavisene for halvannet århundre siden: «Makt over en manns levebrød betyr makt over hans vilje.»

Disse er følgene av hva en kan kalle en «perfekt», langvarig og «upolitisk» priskontroll. Som det ble så rikelig demonstrert i det ene land etter det andre, særlig i Europa under og etter den annen verdenskrig, ble virkningene av noen av byråkratens mest fantastiske feilgrep dempet av svartebørshandelen. Det var en vanlig historie fra mange europeiske land at folk bare var i stand til å få nok til å oppholde livet ved å handle på svartebørsen. I noen land fortsatte svartebørshandelen å vokse på bekostning av det lovlig anerkjente maksimalpris- markedet inntil det første faktisk ble markedet. Men ved i hvert fall å holde på maksimalprisene på papiret, viste de politikerne som hadde makten at de hadde hjertet på rette sted, om enn de organene som skulle håndheve bestemmelsene deres ikke var der.

Men fordi om svartebørsmarkedet til slutt erstattet det lovlige maksimalprismarkedet, kan en ikke gå ut fra at det ikke ble gjort noen skade. Skaden var både økonomisk og moralsk. I overgangstiden blir de store, gamle firmaene, som disponerer store kapitalinvesteringer og som er sterkt avhengige av å bevare publikums anseelse, tvunget til å begrense eller avbryte produksjonen. I deres sted dukker nye, usolide firmaer opp som paddehatter, med liten kapital og liten oppsamlet erfaring i produksjon. Disse nye firmaene er ineffektive sammenliknet med dem de trenger bort: De lager mindreverdige varer og rent juks med meget høyere produksjonsomkostninger enn dem de eldre firmaene ville trengt for å kunne fortsette å sende ut sine tidligere kvaliteter. Uærlighet premieres. De nye firmaene bygger hele sin eksistens eller vekst på det forhold at de er villige til å bryte loven; kundene deres sammensverger seg med dem; og som en naturlig følge brer demoraliseringen seg til alle forretningsforhold.

Det er forøvrig sjelden at prismyndighetene gjør noe særlig forsøk på bare å opprettholde prisnivået fra den tiden da de begynte sin virksomhet. De erklærer at hensikten er å «holde stabiliseringslinjen». Men, under foregivende av å ville «rette på ubilligheter» eller «sosiale urettferdigheter» begynner de snart en prispolitisk diskriminering som gir mest til de gruppene som har størst politisk makt, og minst til de andre.

Ettersom politisk makt i dag oftest måles i stemmer, blir arbeiderne og bøndene de gruppene myndighetene oftest prøver å favorisere. Fra først av blir det hevdet at lønningene og levekostnadene ikke står i forbindelse med hverandre; at lønningene godt kan settes opp uten at prisene blir forhøyet. Når det blir åpenbart at lønningene bare

kan heves på fortjenestenes bekostning, begynner så byråkratene å argumentere med at fortjenestene var for høye i alle fall, og at høyere lønninger og uforandrede priser fremdeles gir rom for «rimelige fortjenester». Da det ikke finnes noe slikt som en likeartet fortjeneste-margin i noen bransje, ettersom fortjenesten varierer fra bedrift til bedrift, blir resultatet av denne politikken at de minst lønnsomme bedriftene blir satt helt ut av virksomhet, og at produksjonen av visse artikler hemmes eller stoppes. Dette betyr arbeidsløshet, produksjonsnedgang og fall i levestandarden.

5.

Hva ligger til grunn for alt dette strevet med maksimalpriser? Først av alt har vi misforståelser av hva som har fått prisene til å stige. Den virkelige grunn er enten vareknapphet eller et overskudd av penger. Lovbefalte maksimalpriser hjelper ikke mot noe av dette. I virkeligheten gjør de bare, som vi nettopp har sett, vareknappheten verre. En av de feilene som ligger bak agitasjonen for maksimalpriser, er hovedemnet for denne boken. Akkurat som de endeløse planene om å heve prisene på særlig begunstigede varer er et resultat av at så mange bare tenker på interessene til de produsentene som umiddelbart berøres, og glemmer forbrukernes interesser, så er planene om å holde prisene nede ved offentlig kunnngjøring resultatet av at så mange bare tenker på folks interesser som forbrukere og glemmer deres interesser som produsenter. Og den politiske støtten til en slik politikk springer ut av en tilsvarende forvirring i den offentlige mening. Folk ønsker ikke å betale mer for melk, smør, ost, sko, møbler, hus, teater- billetter eller diamanter. Hver gang prisen på noen av disse tingene stiger, blir forbrukeren oppbrakt og føler seg snytt.

Det eneste unntaket er den tingen han lager selv. Her forstår og bifaller han grunnen til stigningen. Men han har alltid en tendens til å betrakte sin egen virksomhet som på en måte et unntak. «Nå er forholdene i min egen bransje helt spesielle,» vil han si, «men publikum forstår det ikke. Arbeidsomkostningene er gått opp, råvareprisene er gått opp; dette eller hint råmateriale blir ikke importert lenger, slik at det må fremstilles med større omkostninger hjemme. Dessuten er etterspørselen etter produktet blitt større, og bedriftene bør få lov til å ta de prisene som er nødvendige for å oppmuntre til utvidelser for å skaffe de varene som forlanges.» Og så videre. Som forbruker kjøper hver enkelt hundre forskjellige produkter; som produsent lager han som regel bare ett. Han kan innse det ubillige ved å holde prisen nede på det. Og akkurat som hver fabrikant ønsker høyere pris for sitt spesielle produkt, ønsker hver arbeider høyere lønn eller gasje. Enhver kan som produsent se at priskontroll begrenser produksjonen på hans område. Men nesten alle nekter å generalisere denne iakttagelse, for det betyr at han blir nødt å betale mer for andres produkter.

En kan i korthet si at hver enkelt av oss har en mangesidig økonomisk natur. Hver enkelt av oss er produsent, skattebetaler, forbruker. Den politikk vi går inn for, avhenger av den særlige synsvinkel som vi ser oss selv under for øyeblikket. For vi er av og til dr. Jekyll og av og til mr. Hyde. Som produsent ønsker vi inflasjon (idet vi særlig tenker på vårt eget produkt eller våre egne tjenester); som forbrukere ønsker vi maksimalpriser (idet vi tenker mest på hva vi må betale for andres produkter). Som forbrukere kan vi gå inn for eller godta subsidier; som skattebetalere vil vi ergre oss over å måtte betale dem. Alle mennesker har en tendens til å tro at de kan beherske de politiske kreftene på en slik måte at de kan tjene mer på subsidiene enn de taper på skattene, eller tjene på en prisstigning på sitt eget produkt (mens utgiftene til råvarer holdes nede av staten) og samtidig som forbruker tjener på priskontroll. Men det overveldende flertall vil oppdage at dette er selvbedrag. Det må jo nemlig ikke bare bli minst like meget tap som

vinning ved disse politiske manipulasjonene med prisene; det må bli en god del mer tap enn vinning, fordi priskontrollen hemmer og bryter i stykker beskjeftigelsen og produksjonen.

Kapittel 9

Hever fagforeninger virkelig lønninger ?

1.

Arbeiderorganisasjonenes evne til å heve lønningene i det lange løp og for hele det arbeidende folk er blitt kolossalt overdrivet. Denne overdrivelsen skyldes vesentlig mangel på forståelse av at grunnlaget for bestemmelsen av arbeidslønnen er arbeidets produktivitet. Det er for eksempel grunnen til at arbeidslønnen var så meget høyere i De Forente Stater enn i England og Tyskland i hele det tidsrommet da «arbeiderbevegelsen» lå meget lenger fremme i de to sistnevnte land.

Til tross for de overveldende bevisene for at arbeidets produktivitet er den viktigste bestemmelses- grunnen for arbeidslønnen, blir konklusjonen oftest glemt eller ledd ut av fagorganisasjonslederne og den store gruppen av økonomiske forfattere som prøver å gjøre seg kjent som «liberale» ved å plapre dem etter munnen. Men denne konklusjonen avhenger ikke, som de tror, av noen forutsetning om at arbeidsgiverne i regelen er snille og rundhåndede menn, ivrige etter å gjøre det som er rett. Den bygger på den nesten motsatte forutsetning at den enkelte arbeidsgiver er ivrig etter å gjøre sin egen fortjeneste så stor som mulig. Hvis folk er villige til å arbeide for mindre enn de virkelig er verd for ham, hvorfor skulle han da ikke dra størst mulig nytte av det? Hvorfor skulle han for eksempel ikke foretrekke å tjene 5 kr. uken på en arbeidsmann, fremfor å se på at en eller annen arbeidsgiver tjener 1.0 kr. uken på ham? Så lenge denne situasjonen rår, vil arbeidsgiverne ha en tendens til å by opp arbeiderne til deres fulle økonomiske verdi.

Alt dette betyr ikke at fagorganisasjonene ikke kan fylle noen nyttig eller berettiget oppgave. Den hovedoppgaven de kan fylle, er å sikre alle medlemmene den virkelige markedsverdien av de tjenester de yter.

Hverken arbeidernes konkurranse om arbeidsplassene eller arbeidsgivernes konkurranse om arbeiderne er nemlig fullstendig. En kan ikke gå ut fra at hverken de enkelte arbeiderne eller de enkelte arbeidsgiverne til stadighet vet full beskjed om forholdene på arbeidsmarkedet. En enkelt arbeider, som ikke får hjelp av noen fagforening eller kjener til noen «tariff», kjenner kanskje ikke den virkelige markedsverdien av de tjenestene han kan yte en arbeidsgiver. Og alene står han i en meget svakere forhandlingsposisjon. Feilbedømmelser blir meget dyrere for ham enn for en arbeidsgiver. Hvis en arbeidsgiver på grunn av en feilvurdering avslår å ansette en mann hvis tjenester han kunne tjent på, taper han bare den netto-fortjenesten han kunne fått på å beskjeftige denne ene mannen; og han beskjeftiger kanskje hundre eller tusen mann. Men hvis en arbeider tar feil av situasjonen og avslår en jobb i den tro at han lett kan få en annen som er bedre betalt, kan denne feilen bli kostbar for ham.

Den berører selve eksistensgrunnlaget hans. Kanskje mislykkes det ikke bare for ham å finne et annet arbeid som betaler seg bedre, for en tid finner han kanskje ikke engang noe arbeid som han kan tjene på langt na;r så meget på. Og tid kan være hovedsaken i problemet hans, fordi han og familien hans må spise. Slik kan han bli fristet til heller å godta en lønn som ligger under «den virkelige verdien» hans, enn å risikere så meget. Men når en arbeidsgivers folk

forhandler med ham som en enhet, og fastsetter og bekjentgjør en «normal-lønn» for et bestemt slags arbeid, kan de hjelpe til med å skape større overensstemmelse mellom forhandlingsposisjonene og risikoene ved feilbedømmelser.

Men som erfaring har vist, har arbeidsorganisasjonene, særlig ved hjelp av en ensidig arbeidslovgivning som bare legger bånd på arbeidsgiverne, lett for å gå utover sine berettigede oppgaver, å handle uansvarlig, og å knesette en kortsiktig og asosial politikk. Det er, for eksempel, det de gjør hver gang de prøver å legge medlemmenes lønninger over den virkelige markedsverdien. Et slikt forsøk fører alltid med seg arbeidsløshet. Det kan i virkeligheten bare lykkes å gjøre ordningen varig ved skremser eller tvang.

Et middel består i å begrense medlemsskapet i fagforeningen på et eller annet annet grunnlag enn utvist faglig dyktighet. Denne begrensningen kan ta mange former. Den kan bestå i at nye arbeidere avkreves urimelig høye innmeldingsavgifter, i vilkårlige innskrenkninger i adgangen til medlemsskap, i åpen eller skjult diskriminering overfor raser, kjønn eller trossamfunn, i en absolutt begrensning av medlemstallet, eller i boikott, om nødvendig med makt, ikke bare av ikke-organiserte arbeideres produkter, men endog av produktene til beslektede forbund i andre stater eller byer.

Streik er det mest åpenbare tilfelle av bruk av skremser og tvang for å heve eller holde lønningene i et bestemt forbund over den virkelige markedsverdien av de tjenestene medlemmene yter. En fredelig streik er mulig. I den utstrekning den holder seg fredelig er den et rettmessig arbeidervåpen, selv om det er et som bør brukes sjelden og som siste utvei. Hvis arbeiderne i en bedrift legger ned arbeidet alle som én, kan det bringe en stivnakket arbeidsgiver, som har underbetalt dem, til fornuft. Han kan finne ut at han ikke klarer å erstatte disse arbeiderne med andre som er like dyktige, og som er villige til å godta de lønningene de tidligere arbeiderne nå har avslått. Men i det øyeblikk arbeiderne må bruke skremser eller tvang for å tvinge gjennom kravene sine – i det øyeblikk de bruker streikevakter for å hindre at noen av de gamle arbeiderne fortsetter arbeidet, eller for å hindre arbeidsgiveren i å ansette nye faste arbeidere i plassene deres – i det øyeblikket blir saken deres tvilsom. Streikevakten brukes jo nemlig ikke først og fremst mot arbeidsgiveren, men mot andre arbeidere. Disse andre arbeiderne er villige til å ta de jobbene som de gamle arbeiderne har forlatt, og til de lønningene som de gamle arbeiderne nå avslår. Dette forholdet beviser at de andre mulighetene til de nye arbeiderne ikke er så gode som de de gamle nekter å godta. Hvis det lykkes for de gamle arbeiderne med makt å hindre de nye arbeiderne fra å overta plassene deres, hindrer de derfor disse nye arbeiderne fra å velge de beste mulighetene som står åpne for dem, og tvinger dem til å ta dårligere jobber. Streikerne forlanger altså en privilegert stilling, og bruker makt for å hevde denne privilegerte stillingen overfor andre arbeidere.

Hvis den foregående utredningen er riktig, er det ensidige hatet mot «streikebryterne» ikke berettiget. Hvis streikebryterne selv er profesjonelle slåsskjemper som selv truer med vold, kan hatet være berettiget. Det samme gjelder hvis de ikke kan gjøre arbeidet, eller hvis de midlertidig blir betalt høyere lønn for å gi inntrykk av at virksomheten fortsetter inntil de gamle arbeiderne blir skremt tilbake til arbeidet til de gamle satsene. Men hvis streikebryterne selv bare er menn og kvinner som ser etter fast arbeid og som er villige til å godta de gamle lønningene, vil det at de blir nektet å ta jobbene si det samme som at de blir henvist til dårligere jobber enn de som

de streikende forlater for at disse skal kunne få ennå bedre jobber enn de hadde. Og dette fortrinnet for de gamle arbeiderne kan i virkeligheten bare opprettholdes ved en stadig trusel om bruk av makt.

2.

Følelsesbestemt økonomisk tenkning har gitt opphav til teorier som rolig gransking ikke kan forsvare. En av disse er den idé at arbeiderne som regel blir underbetalt. Denne idéen ville samsvare med en forestilling som at i et fritt marked er prisene i sin alminnelighet for lave. En annen merkelig, men seiglivet oppfatning går ut på at alle arbeiderne i et samfunn har de samme interesser, og at et lønnspålegg i ett fag på en eller annen mystisk måte er til hjelp for alle andre arbeidere også. Denne idéen er ikke bare uriktig; det riktige er tvert imot at hvis arbeiderne i et fag ved tvang klarer å sikre seg lønninger som ligger vesentlig over den virkelige markedsverdien av de tjenestene de yter, vil det skade alle andre arbeidere akkurat som det skader andre medlemmer av samfunnet.

For å se klarere hvorledes dette henger sammen, kan vi forestille oss et samfunn hvor forholdene tallmessig sett er uhyre forenklet. La oss anta at samfunnet består av akkurat et halvt dusin arbeider- grupper, og at disse gruppene opprinnelig var likestilt med hensyn til totale lønninger og markedsverdien av produksjonen.

La oss si at disse seks arbeidergruppene består av (1) gårdsarbeidere, (2) butikkfunksjonærer, (3) tekstil- og konfeksjonsarbeidere, (4) kullgrubearbeidere, (5) bygningsarbeidere og (6) jernbanearbeidere. Lønnsatsene deres, bestemt uten noen form for tvang, er ikke nødvendigvis like; men hvorledes de nå enn er, la oss uttrykke hver av dem med en indeksrekke med 100 som utgangspunkt. La oss så anta at hver gruppe danner en landsomfattende fagforening og blir i stand til å tvinge gjennom kravene sine, ikke bare i forhold til sin økonomiske produktivitet, men i forhold til sin politiske makt og strategiske stilling. Anta videre at resultatet blir at gårdsarbeiderne blir ute av stand til å heve lønningene sine i det hele tatt, at butikkfunksjonærene klarer å skaffe seg et pålegg på 10 %, tekstil- og konfeksjonsarbeiderne 20 %, kullgrubearbeiderne 30 %, bygningsarbeiderne 40 %, og jernbanefunksjonærene 50 %.

Med de forutsetningene vi har gjort, betyr dette at det er gjennomført en gjennomsnittlig lønnsøkning på 25 %. La oss nå anta, av enkelhetsgrunner igjen, at prisen på det produktet hver enkelt gruppe lager stiger med samme prosent som stigningen i gruppens lønninger. (Av flere grunner, blant annet fordi arbeidsomkostningene ikke utgjør alle omkostninger, vil prisene ikke stige fullt så meget – og slett ikke i løpet av en kort periode. Men tallene kan ikke desto mindre tjene til å illustrere det grunnleggende prinsippet det dreier seg om.)

Etter dette vil vi få en situasjon der leviekostnadene har steget med gjennomsnittlig 25 %. Landbruksarbeiderne vil, skjønt de ikke har fått noe nedslag i pengelønningene, være adskillig dårligere stilt enn før målt i hva de kan kjøpe. Butikkfunksjonærene vil også være dårligere stilt enn før kappløpet begynte, enda de har fått et pålegg på pengelønnen på 10 %. Endog tekstil- og konfeksjonsarbeiderne, som har fått et pengelønns tillegg på 20 %, vil være ufordelaktig stilt sammenliknet med hvordan de hadde det før. Kullgrubearbeiderne vil bare ha fått et lite tillegg i kjøpekraft med en lønnsøkning på 30 %. Bygningsarbeiderne og jernbanefunksjonærene vil naturligvis ha tjent på utviklingen, men i virkeligheten meget mindre enn det kan se ut som.

Men selv beregninger som disse hviler på den forutsetning at de gjennomtrufede lønnstilleggene ikke medfører noen arbeidsløshet. Det kan sannsynligvis bare bli tilfelle hvis lønnsøkningen følges av en tilsvarende økning i pengemengden og bankutlånene. Og selv om det skjer, er det ikke sannsynlig at slike vridninger i lønnsatsene kan gjennomføres uten å etterlate lommer av arbeidsløshet, særlig i de yrkene der lønningene har steget sterkest. Hvis denne tilsvarende pengeinflasjonen ikke inntreffer, vil de fremtvungne lønnpåleggene føre til omfattende arbeidsløshet.

Arbeidsløsheten behøver ikke nødvendigvis bli størst, målt i prosent, i de fagene hvis lønninger er blitt økt mest. Arbeidsløsheten vil bli veltet over fra yrke til yrke og fordelt i forhold til den forholdsmessige elastisiteten av etterspørselen etter forskjellige slags arbeid, og i forbindelse med sammenhengen mellom etterspørselen etter ulike slags arbeid. Men når hensyn er tatt til alt dette, vil en sannsynligvis likevel finne at endog de gruppene hvis lønninger er forbedret mest er verre stilt enn før, når arbeidsløsheten blant dem jevnes ut på alle de beskjeftigede medlemmene. Og målt i velferd blir naturligvis de tapene som fremkommer meget større enn målt i nakne tall, fordi de psykiske tapene for dem som blir arbeidsløse langt mer enn oppveier den psykiske vinningen for dem som får en litt høyere realinntekt enn før.

Skaden kan heller ikke gjøres god igjen med arbeidsløshets-trygd. Slik trygd blir for det første for en stor del direkte eller indirekte betalt av lønningene til dem som arbeider. Derfor forminsker den disse lønningene. Dertil kommer at «fullgode» trygder skaper arbeidsløshet. De gjør det på mange måter. Da sterke fagforeninger tidligere gjorde det til sin oppgave å sørge for sine egne arbeidsløse medlemmer, tenkte de seg om to ganger før de krevde lønninger som ville føre til tyngende arbeidsløshet. Men der hvor det finnes et trygdesystem som tvinger skattebetalerne i sin alminnelighet til å sørge for dem som er blitt arbeidsløse på grunn av overdrevne lønnsatser, blir denne bremsen på urimelige fagforeningskrav borte. Dessuten vil «fullgod» trygd, som nevnt; få enkelte til ikke å søke arbeid i det hele tatt, og få andre til å synes at de i virkeligheten blir bedt om å arbeide, ikke for den lønn de blir tilbudt, men for forskjellen mellom denne lønnen og trygden. Og tyngende arbeidsløshet betyr at det blir produsert mindre varer; at folket blir fattigere, at det blir mindre for alle.

Det hender at de som sier den eneste redning er organisering prøver å finne et annet svar på de problemene jeg nettopp har lagt fram. De innrømmer kanskje at det kan være riktig at medlemmene av sterke organisasjoner i dag utbytter blant andre de uorganiserte arbeiderne. Men midlet mot det er enkelt; organiser alle! Saken er imidlertid ikke fullt så enkel. For det første, til tross for den voldsomme politiske oppmuntringen (i noen tilfelle kan en nesten si tvangen) til organisering som en finner i fagforeningsloven og andre lover, er det ikke noen tilfældighet at bare omkring en fjerdedel av dette landets lønnsinntakere er organisert. Forholdene ligger meget sjeldnere til rette for organisering enn en i alminnelighet går ut fra. Men selv om en kunne oppnå at alle ble organisert, kan de forskjellige fagforeningene umulig bli like sterke, i noen større utstrekning enn de er det i dag. Noen grupper arbeidere står strategisk sett meget sterkere enn andre, enten fordi de er flere, eller fordi de lager er viktigere, eller fordi andre næringer er avhengige av deres egen i særlig stor utstrekning, eller på grunn av større evne til å bruke tvangsmidler. Men anta at det ikke var slik? Anta, til tross for de selvmotsigelsene det innebærer, at alle arbeidere

ved tvangsmidler kunne heve lønningene sine med like mange prosent? Ingen ville, i det lange løp, bli noe bedre stilt av den grunn enn om lønningene ikke var blitt hevet i det hele tatt.

3.

Dette fører oss til sakens kjerne. Det antas vanligvis at en økning i arbeidslønnen skjer på bekostning av arbeidsgivernes fortjenester. Dette kan naturligvis hende for kortere perioder eller under spesielle forhold. Hvis lønningene blir presset opp i et enkelt firma, som arbeider under slik konkurranse at det ikke kan legge på prisene sine, vil lønnsstigningen gå ut over fortjenesten. Det er imidlertid meget mindre sannsynlig at dette vil skje hvis lønnsstigningen blir gjennomført i en hel industrigren. Industrigrenene vil i de fleste tilfelle øke prisene og velte lønnsstigningen over på forbrukerne. Etter som det er sannsynlig at arbeiderne utgjør størstedelen av disse, vil de rett og slett få reallønnen redusert ved at de må betale mer for et særskilt produkt. Det er riktig at salget av produktene til denne bestemte industrigrenen kan komme til å avta som følge av prisoppgangen, slik at fortjenestene i bransjen går ned; men sannsynligvis vil beskjeftigelsen og de samlede lønnsutbetalingene i så fall bli redusert tilsvarende.

Det er naturligvis mulig å tenke seg et tilfelle der fortjenestene i en hel næringsgren blir satt ned uten at det finner sted noen tilsvarende nedgang i beskjeftigelsen – med andre ord et tilfelle der en økning i lønnsatsene betyr en tilsvarende økning i lønnsutbetalingene, og der hele ekstrautgiften dekkes av fortjenestene, uten at noen bedrift blir satt ut av virksomhet. Et slikt resultat er ikke sannsynlig, men det er tenkelig.

La oss for eksempel se på en næringsgren som jernbanene, som ikke alltid kan velte økte lønnsutgifter over på publikum i form av høyere takster, fordi de offentlige reguleringsorganene ikke vil gå med på det. (I virkeligheten har den store oppgangen i jernbanelønningene fått de mest drastiske følger for beskjeftigelsen ved jernbanene. Antallet arbeidere ved de amerikanske jernbanene av klasse 1 nådde toppen i 1920 med 1 685 000, med en gjennomsnittslønn på 66 cents pr. time; det hadde falt til 959 000 i 1931, med en gjennomsnittslønn på 67 cents pr. time; og det hadde falt videre til 699 000 i 1938, da gjennomsnittslønnen var 74 cents pr. time.*) Men av hensyn til argumentene kan vi overse eksemplene for en stund, og snakke som om vi diskuterte et tenkt tilfelle.)

Fagforeningene kan i hvert fall oppnå visse fordeler for en kortere tid på bekostning av arbeidsgiverne og dem som har satt penger i bedriftene. De som har satt penger i et foretagende hadde en gang kontanter. Men de har satt dem i for eksempel jernbaner. De har gjort dem om til skinner og banelegemer, godsvogner og lokomotiver. En gang kunne kapitalen deres bli gjort om til en hvilken som helst av tusenvis av former, men i dag er den bundet eller så å si fanget inn i én spesiell form. Jernbanearbeiderforbundene kan tvinge dem til å noye seg med mindre avkastning av denne kapitalen, som allerede er bundet. Det vil jo nemlig lønne seg for eierne å fortsette å drive jernbanene, hvis de kan tjene noe i det hele tatt utover driftsutgiftene på det, selv om det bare gir en tiendedel av en prosent på den investerte kapitalen.

Men det er en konsekvens av dette som melder seg med logisk nødvendighet. Hvis de pengene de har investert i jernbaner nå kaster mindre av seg enn penger de kan investere på andre områder, vil kapitalistene ikke legge ett

eneste øre til i jernbaner. De vil kanskje erstatte noen få av de tingene som blir slitt ut først, for å opprettholde den lille avkastningen på resten av kapitalen. Men i det lange løp vil de ikke engang bry seg med å fornye ting som blir foreldet eller forfaller. Hvis kapital investert hjemme kaster mindre av seg enn kapital investert i utlandet, vil de investere i utlandet. Hvis de ikke kan få tilstrekkelig avkastning noe sted til å dekke risikoen, lar de heller være å investere i det hele tatt.

Derfor kan arbeidernes utbytning av kapitalen i beste fall bare bli midlertidig. Den vil snart ta slutt. I virkeligheten vil den ikke så ofte ta slutt på den måten som ble antydnet i vår tenkte illustrasjon, som ved at de bedriftene som allerede på forhånd hadde vanskelig for å klare seg blir satt helt ut av virksomhet, ved voksende arbeidsløshet og fremtvungne justeringer av lønninger og fortjenester. Justeringene må fortsette til det punktet der utsiktene til normale (eller unormale) fortjenester fører til ny vekst i produksjon og sysselsetting. Men i mellomtiden vil den arbeidsløsheten og produksjonsnedgangen som utbytningen fører med seg ha gjort alle fattigere. Selv om arbeidskraften for en tid får en større prosentdel av nasjonalinntekten, vil nasjonalinntekten falle absolutt sett, slik at arbeidernes forholdsmessige vinning i disse korte tidsrommene blir Pyrrhus-seire. Seirene kan bety at også arbeiderne får et mindre samlet beløp målt i virkelig kjøpekraft.

4.

På denne måten drives vi til den slutning at fagorganisasjonene nok for en tid kan være i stand til å sikre medlemmene en økning i pengelønnene, dels på bekostning av arbeidsgiverne, men mer på bekostning av de ikke-organiserte arbeiderne. Men i det lange løp og for alle arbeidere sett under ett øker de ikke reallønnen i det hele tatt.

Troen på at de gjør det bygger på en rekke feiloppfatninger og illusjoner. En av disse er feilslutningen post hoc ergo propter hoc, som ser den kolossale oppgangen i arbeidslønnen i det siste halve hundreåret, som først og fremst skyldes veksten i kapitalutstyret og vitenskapelige og tekniske fremskritt, og gir fagforeningene æren for den, fordi de også har vokst i denne tiden. Men den feil som har størst ansvar for illusjonen er den å bare se på hva da lønnstilleggene organisasjonene har skaffet betyr på kort sikt for de arbeiderne som får beholde arbeidet sitt, mens en unnlater å studere virkningene av disse forbedringene på beskjeftigelsen, produksjonen og levekostnadene for alle arbeidere, medregnet dem som trumfet igjennom påleggene.

En kan gå enda lenger enn til denne slutningen, og reise spørsmålet om ikke fagorganisasjonene i det lange løp og for alle arbeidere sett under ett i virkeligheten har hindret reallønnen i å stige i den utstrekningen den ellers kunne ha steget. De har sikkert vært en faktor som har virket til å holde lønningene nede eller senke dem, hvis de har virket hemmende på arbeidets produktivitet; og det ligger nær å spørre om de ikke har gjort det.

Med hensyn til produktiviteten er det noe godt å si om fagforeningspolitikken, det er så. I enkelte yrker har fagforeningene holdt på minstekrav for å øke kunnskaps- og dyktighetsnivået. Og i sin tidligere historie gjorde de

meget for å beskytte medlemmenes helse. Der hvor det var rikelig med arbeidskraft, hadde enkelte arbeidsgivere ofte fordel av å sette opp arbeidstempoet og la arbeiderne arbeide lange arbeidsdager, til tross for de skadevirkningene det til slutt fikk for arbeidernes helse, fordi det var lett å erstatte dem med andre arbeidere. Og noen ganger kunne uvitende og kortsiktige arbeidsgivere endog senke sine egne fortjenester ved å overbebyrde arbeiderne. I alle disse tilfellene bedret fagforeningene ofte både helsen og velferden i videre forstand for medlemmene, samtidig med at de økte reallønnen deres, ved å kreve anstendige regler for arbeidet.

Men i senere år, ettersom makten deres er vokset, og ettersom megen misforstått sympati fra publikums side har ført til at a-sosiale skikker og tiltak tåles eller anerkjennes, har fagforeningene gått utover sine rettmessige mål. Det var en vinning, ikke bare for helse og velferd, men i det lange løp endog for produksjonen, å redusere sytti-timers uken til en seksti-timers uke. Det var en vinning for helse og fritid å redusere seksti-timers uken til en førti- åtte-timers uke. Det var en vinning for fritiden, men ikke nødvendigvis for produksjonen og inntektene, å redusere førtiåtte-timers uken til førtifire-timers uke. Verdien for helsen og fritiden av en reduksjon av arbeidsuken til førti timer er meget mindre, nedgangen i produksjon og inntekt mer opplagt. Men nå snakker fagforeningene om, og tvinger ofte igjennom trettifem og tretti timers uke, og nekter at det kan eller vil senke produksjon eller inntekt.

Men det er ikke bare ved å fastsette arbeidstiden at fagforeningspolitikken har motvirket produktiviteten. Det er i virkeligheten en av de minst skadelige måtene de har gjort dette på; for de godene en får igjen for det er i hvert fall ubestridelige. Men mange forbund har forlangt stivbente gruppedelinger av arbeidet, som har hevet produksjonsomkostningene og ført til kostbare og latterlige «rett»-tvister. De har motsatt seg lønn etter produksjon eller effektivitet, og forlangt den samme timebetalingen for alle medlemmer uten hensyn til ulikheter i produktiviteten. De har forlangt at forfremmelser skal foretas etter ansiennitet i stedet for etter innsats. De har fått i stand overlagte nedsettelse av arbeidstempoet under foregivende av å bekjempe urimelige tempo-økninger. De har fordømt, forlangt avsatt og noen ganger brutalt prylt menn som arbeidet mer enn kameratene. De har motsatt seg innføring eller forbedringer av maskiner. De har forlangt «arbeidsskapende» regler for å gjøre det nødvendig å bruke flere folk eller mer tid til å utføre en gitt oppgave. De har til og med forlangt ansatt folk som det overhode ikke var bruk for, med trusel om å ruinere arbeidsgiverne.

Oftest er denne politikken blitt fulgt i den tro at det er akkurat en bestemt mengde arbeid å utføre, et bestemt «arbeidsfond», som må deles på så mange folk og timer som mulig for at det ikke skal bli brukt opp for fort. Denne troen er fullstendig falsk. Det er i virkeligheten ingen grense for hvor meget det er å gjøre. Arbeid skaper arbeid. Hva A produserer utgjør etterspørsel etter det B produserer.

Men fordi denne falske troen eksisterer, og fordi fagforeningspolitikken bygger på den, har fagforeningene alt i alt senket produktiviteten under det den ellers ville vært. Derfor er nettovirkningen deres, i det lange løp og for alle grupper av arbeidere, blitt en reduksjon i reallønningene – det vil si arbeidslønningene uttrykt ved de varemengdene de kan kjøpe – i forhold til det nivået de ellers ville nådd. Den virkelige grunnen til den enorme økningen i reallønningene i de siste halvthundre årene (særlig i Amerika) er, som nevnt, oppsamlingen av kapital, og de kolossale tekniske fremskrittene den har gjort mulig.

Nedgang i veksten i reallønningene er naturligvis ikke noen nødvendig følge av fagforeningenes natur. Gmnen har vært en kortsiktig politikk. Det er enda anledning til å forandre den.

*) Ved vurderingen av lønnen må fallet i leveomkostningene tas i betraktning: 143,3 pst. i 1920, 108,7 i 1931 og 100,8 i 1938 (gj.sn. 1935-39 = 100). O.A.

Kapittel 10

Fortjenestens oppgave

Den ergrelsen mange mennesker nå for tiden viser bare ordene "fortjeneste" eller "profitt" blir nevnt, viser hvor liten forståelse det er for den livsviktige rollen fortjenestene spiller i vår økonomi. For å øke vår innsikt, skal vi gjennomgå på nytt en del av det stoffet som kapitlet om prissystemet handlet om, men denne gangen skal vi se emnet under en annen synsvinkel.

Fortjenestene monner i virkeligheten lite i hele samfunnøkonomien. For å ta et illustrerende tall: Aksjeselskapenes samlede nettoinntekter utgjorde i de femten årene fra og med 1929 til og med 1943 gjennomsnittlig mindre enn 5 prosent av hele nasjonalinntekten. Likevel er "profitt" den inntektsformen det er mest fiendtlighet mot. Det sier meget at mens en har ordet "profitør" til å brennemerke folk som angivelig har urimelig høye fortjenester, finnes det ikke noe tilsvarende ord for folk som har urimelig høy lønn, eller for folk som taper mange penger. Likevel kan «profitten» til eieren av en barberforretning gjennomgående være meget mindre, ikke bare enn gasjen til en filmstjerne eller den ansatte sjefen for et stålselskap, men endog mindre enn gjennomsnittslønnen for fagarbeidere.

Emnet fordunkles av alle slags misforståelser om de faktiske forhold. De samlede fortjenestene til General Motors, verdens største industriforetagende, betraktes som typiske i stedet for helt ualmannelige. Få mennesker kjenner firmaenes «dødelighet». De vet ikke (for å sitere fra TNEC's (se side 22) undersøkelser) at «hvis forretningsforholdene holder seg slik som de gjennomsnittlig har vært i de siste femti årene, vil omtrent syv av ti grossererfirmaer som startes i dag overleve det første året; bare fire av de ti kan vente å kunne feire sin fjerde fødselsdag.» De vet ikke at i alle år fra 1930 til 1938 var det ifølge skattestatistikken flere selskaper som viste tap enn som viste overskudd.

Hvor meget løper fortjenestene gjennomsnittlig opp i? Det er ikke utarbeidet noe pålitelig overslag som omfatter all slags virksomhet, aksjeselskaper så vel som andre foretagender, og et tilstrekkelig antall gode og dårlige år. Men en del fremragende økonomer tror at når en regner over flere år, og tar hensyn til alle tap, til en viss «risiko-fri» rente på den investerte kapitalen, og til en beregnet «rimelig» lønn for arbeidet til folk som leder sin egen bedrift, blir det ikke igjen noen fortjeneste i det hele tatt. Det kan endog vise seg å bli et nettotap. Alt dette skyldes ikke at folk som driver virksomhet for egen regning driver bevisst godgjørenhet, men at optimismen og selvtilliten for ofte driver dem til å gjøre forsøk som ikke lykkes eller ikke kan lykkes.*)

Det er i hvert fall klart at ved å tegne andeler i risikable foretagender løper en privatmannen risiko for i ikke bare ikke å få noen avkastning av pengene, men for å miste hele kapitalen. Tidligere har det vært de høye fortjenestene i særskilte bedrifter som har lokket ham til å ta denne store risikoen. Men hvis fortjenestene begrenses til maksimum, la oss si 10 prosent eller et eller annet tilsvarende tall, mens sjansen for å miste hele kapitalen fremdeles er der, hvorledes vil da virkningen bli på den innsatsviljen fortjenestene skaper, og derigjennom på beskjeftigelsen og produksjonen? Krigstidens skatter på «urimelig» høye fortjenester har allerede vist oss hvorledes en slik grense kan undergrave effektiviteten, endog i løpet av bare en kort tid.

Likevel har statens politikk i dag nesten overalt en tendens til å forutsette at produksjonen går videre av seg selv, uansett hva som gjøres for å hemme den. En av de største farene for produksjonen ligger i dag i den offentlige priskontrollpolitikken. Denne politikken stopper ikke bare produksjonen av den ene artikkelen etter den andre, ved at den ikke etterlater noe motiv til å lage den; men den langsiktige virkningen av den er å hindre overensstemmelse mellom produksjonen og forbrukernes samtidige etterspørsel. Hvis økonomien var fri, ville etterspørselen sikkert bevirke at enkelte bransjer fikk hva vedkommende statsfunksjonær utvilsomt ville betrakte som «overdrevne» og «urimelige» fortjenester. Men nettopp dette forholdet ville ikke bare få hver eneste bedrift i vedkommende bransje til å øke produksjonen så meget som overhode mulig, og til å investere fortjenestene på ny i flere maskiner og større beskjeftigelse. Det ville også trekke til ny kapital og nye produsenter overalt fra, til produksjonen på vedkommende område ble stor nok til å tilfredsstille etterspørselen, og fortjenestene i bransjen falt igjen til det alminnelige gjennomsnittsnivået.

I en fri økonomi, der lønninger, omkostninger og priser overlates til de frie bevegelsene på et marked under fri konkurranse, avgjør utsiktene til fortjeneste hvilke varer som vil bli laget, og i hvilke mengder — og hvilke varer som ikke vil bli laget i det hele tatt. Hvis det ikke er noe å tjene på å lage en vare, er det et tegn på at den arbeidskraften og kapitalen som brukes til produksjonen av den kan brukes bedre til noe annet: verdien av de hjelpemidlene som blir brukt opp til å lage varen er større enn verdien av varen selv.

En av fortjenestenes oppgaver er, kort sagt, å lede og kanalisere produksjonsfaktorene på en slik måte at produksjonen deles mellom tusener av ulike varer i overensstemmelse med etterspørselen. Ingen byråkrat kan løse dette problemet etter sitt eget hode, uansett hvor genial han måtte være. Frie priser og frie fortjenester gjør produksjonen størst mulig, og skaffer nok av mangelvarer raskere enn noe annet system. Vilkårlig fastsatte priser og vilkårlig begrensede fortjenester kan bare forlenge knapphetssituasjoner og senke produksjonen og beskjeftigelsen. Fortjenestenes oppgave er, til slutt, å legge et stadig og utrettelig press på lederen av hver eneste konkurrerende bedrift for å få gjennomført ytterligere besparelser og enda større effektivitet, uten hensyn til i hvor stor utstrekning dette allerede er gjort. I gode tider gjør han dette for å øke fortjenesten ytterligere; i normale tider gjør han det for å holde seg foran konkurrentene; i dårlige tider må han kanskje gjøre det for å overleve i det hele tatt. For fortjenestene kan ikke bare synke til null, de kan raskt gå over til tap; og en mann vil legge seg mer i selen for å redde seg selv fra ruin enn for bare å forbedre sin stilling.

Fortjenestene, som avhenger av forholdet mellom omkostning og priser, forteller oss kort sagt ikke bare hvilke varer det er mest økonomisk å lage, men også hvilke måter som er de mest økonomiske å lage dem på. Disse spørsmålene må besvares av et sosialistisk system så vel som av et kapitalistisk; de må besvares av ethvert tenkelig økonomisk system. Og for det overveldende flertall av de varer og tjenester som fremstilles, er de svarene som gis av fortjenester og tap i et fritt næringsliv under fri konkurranse uhyre meget bedre enn de en kan få på noen annen måte.

*) Se Frank H. Knight, Risk, Uncertainty and Profit (1921).

Kapittel 11

Læresetningen på ny

1.

Sosialøkonomi er, som vi nå har sett om og om igjen, en vitenskap der det gjelder å få øye på de sekundære virkningene. Det er også en vitenskap der det gjelder å se de samlede virkningene. Det er en vitenskap der det gjelder å finne ut virkningene av en foreslått eller allerede fulgt politikk ikke bare for enkelte særinteresser på kort sikt, men for alles interesser i det lange løp. Dette er den læresetningen som denne boken først og fremst har dreiet seg om. Vi bygget først opp skjelettet av den. Siden ga vi den kjøtt og blod ved mer enn et snes praktiske anvendelser.

Men mens vi har holdt på med denne spesielle fremstillingen har vi funnet spor etter andre almenngyldige læresetninger også, og vi gjør vel klokt i å uttrykke disse litt klarere for oss selv.

Når vi har sett at sosialøkonomien er en vitenskap der det gjelder å etterspore konsekvenser, må vi være blitt oppmerksom på at den, i likhet med logikken og matematikken, er en vitenskap som går ut på å oppdage konsekvenser som er uunngåelige, fordi de følger av sakens natur; fordi de er nedlagt i premissen.

Vi kan illustrere dette med en elementær ligning: Anta at vi sier at hvis $x = 5$ er $x - y = 12$. «Løsningen» på denne ligningen er at y er lik 7. Ligningen sier ikke dette direkte, men det er en uunngåelig, iboende konsekvens av den.

Det som gjelder denne elementære ligningen gjelder også de mest innviklede og uforståelige ligningene matematikken gir seg i kast med. Svaret ligger allerede i utformingen av problemet. Problemet må riktignok «løses». Resultatet kan riktignok komme på mannen som løser ligningen som en kraftig overraskelse. Han kan endog få en følelse av å ha oppdaget noe helt nytt – en spenning lik den som går gjennom «en som speider mot himmelen, når en ny planet seiler inn i synskretsen». Hans følelse av å ha oppdaget noe kan bli rettferdiggjort av de teoretiske og praktiske konsekvensene av det svaret han har funnet. Men likevel lå svaret allerede i formuleringen av problemet. Det ble bare ikke sett med det samme. For matematikken minner oss om at uunngåelige følger ikke nødvendigvis er åpenbare følger.

Alt dette gjelder i like høy grad sosialøkonomien. Med hensyn til dette kan sosialøkonomien også sammenlignes med ingeniørvitenskapene. Når en ingeniør har et problem, må han først bestemme alle de fakta som berører problemet. Hvis han planlegger en bro mellom to punkter, må han først vite den nøyaktige avstanden mellom disse punktene, alt om terrengforholdene rundt dem, hvor stor tyngde det er meningen at broen skal kunne bære, strekk- og trykkstyrken på det stålet eller de andre materialene broen skal bygges av, og de belastninger og påkjenninger den kan bli utsatt for. Mange av disse faktiske undersøkelsene er allerede blitt gjort for ham av andre. Forgjengerne hans har også utviklet utarbeidede matematiske ligninger ved hjelp av hvilke han kan bestemme den nødvendige tykkelsen og formen, antallet, indre sammensetning og bygningsmåte for tårnene, kablene og bjelkene.

På samme måten må økonomene, når de står overfor et praktisk problem, kjenne både de faktiske forhold som er av betydning for problemet, og de gyldige slutninger som kan trekkes på grunnlag av disse fakta. Utledningene er ikke mindre viktige enn de faktiske opplysningene. En kan si om dem det Santayana sier om logikken (og som like godt kan sies om matematikken) at de «følger sannhetens stråler», slik at «når en del av et logisk system er kjent til beskrivelse av et faktisk forhold, blir hele det systemet som knytter seg til denne delen som var det lysende.»*)

Nå er det få som forstår hva som nødvendigvis må ligge i de økonomiske uttalelsene de til stadighet kommer med. Når de sier at veien til økonomisk redning går gjennom en økning av «kreditten», er det akkurat det samme som å si at veien til økonomisk redning går gjennom økning av gjelden. Kreditt og gjeld er to forskjellige navn på samme ting, sett fra motsatte sider. Når de sier at midler til velstand er å heve landbruksprisene, er det det samme som å si at midler til velstand er å gjøre maten dyrere for arbeiderne i byene. Når de sier *) at veien til nasjonal rikdom går gjennom utbetaling av offentlige subsidier, sier de i virkeligheten at veien til nasjonal rikdom går gjennom høyere skatter. Når de gjør det til et hovedmål å øke eksporten, er de fleste av dem ikke klar over at de nødvendigvis gjør det til et hovedmål til sist å øke importen. Når de sier, under nesten alle forhold, at midlet til oppgang er å øke lønningene, sier de bare på en annen måte at midlet til oppgang er å øke produksjonsomkostningene.

Det følger ikke nødvendigvis av dette at fordi hvert av disse forslagene lik en medalje har sin bakside, eller fordi det tilsvarende forslag eller det andre navnet på midlet lyder meget mindre tiltalende, at det opprinnelige forslaget under alle forhold er usunt. Det kan være tider hvor en økning i gjelden er av mindre betydning sammenlignet med den vinningen som oppnåes med de lånte pengene, hvor offentlige subsidier er uunngåelige for å nå et visst mål, hvor en bestemt næring har råd til en oppgang i produksjonskostnadene, og så videre. Men vi bør i hvert enkelt tilfelle forvise oss om at begge sider av medaljen er tatt i betraktning: at alle de muligheter som ligger i et forslag er blitt studert. Og det blir sjelden gjort.

2.

Gjennomgåelsen av illustrasjonene våre har dessuten vist oss at når en studerer virkningen av forskjellige forslag, ikke bare på kort sikt for særskilte grupper, men på langt sikt for alle grupper, samsvarer de slutningene vi kommer til oftest med uforfalsket, alminnelig sunn sans. Ingen, som ikke har vært i forbindelse med den rådende økonomiske halvstudertheten ville falle på å tro at det skulle være gunstig å få knust vinduer og ødelagt byer; at det er noe annet enn sløsing å sette i gang unødvendige offentlige arbeider, at det er farlig å la horder av demobiliserte begynne å arbeide igjen; at det er noen grunn til å være redd for maskiner som øker produksjonen av rikdommer og økonomiserer med menneskelig kraft; at hindringer for fri produksjon og fritt forbruk øker velstanden; at et folk blir rikere av å tvinge andre folk til å ta mot varer for mindre enn det koster å lage dem; at sparing er tåpelig eller direkte skadelig og at utsvevelser og sløsing fører til rikdom.

«Det som er klokskap i den enkelte private families husholdning,» sa Adam Smith's velutviklede sunne fornuft som svar til datidens sofister, «kan neppe være dårskap i et stort kongedømmes». Men mindre menn mister seg selv i forviklingene. De gjennomgår ikke resonnementene sine på ny, selv når de kommer frem til slutninger som er åpenbart fornuftsstridige. Leseren kan alt etter sin egen tro godta eller ikke godta Bacon's aforisme at «litt filosofi

gjør et menneskesinn tilbøyelig til gudsfornektelse, men filosofisk dybde bringer menneskesinnet tilbake til religionen». Det er imidlertid ganske sikkert, at litt sosialøkonomi lett kan føre til de selvmotsigende og bakvendte slutningene vi nettopp har gjengitt, men at dypere innsikt i sosialøkonomien fører folk tilbake til sunn fornuft. For dyp innsikt i sosialøkonomien består i å se på alle følgene av en politikk i stedet for bare å la øyet hvile på dem som faller umiddelbart i øynene.

3.

Under studiene våre har vi også gjenopplivet en gammel venn. Han er Den Glemte Mann, som *William Graham Sumner* skriver om. Leseren vil huske fra Sumners essay, som utkom i 1883, at:

«Så snart A ser at X lider under noe som A synes er galt, snakker A med B om det og A og B foreslår at det blir gitt en lov som avbøter ondet og hjelper X. Lovforslaget deres går alltid ut på å bestemme hva C skal gjøre for X eller i beste fall hva A, B og C skal gjøre for X, ...Det jeg ønsker å gjøre er å besøke C...Jeg kaller ham Den Glemte Mann Han er mannen som aldri noen tenker på. Han er ofret for reformatoren, filantropen og den sosiale spekulanten, og jeg håper å få vist dere før jeg blir ferdig at han fortjener deres oppmerksomhet både på grunn av sin karakter og på grunn av de mange byrdene som blir lagt på ham.»

Det er en historisk ironi at da dette uttrykket, Den Glemte Mann, ble gjenopplivet i nittentretti- årene, ble det brukt, ikke på C, men på X. Og C, som da ble bedt om å støtte enda flere X'er, ble mer fullstendig glemt enn noensinne. Det er C, Den Glemte Mann, som alltid blir bedt om å lege politikerens blødende hjerte ved å betale for den godgjørenheten han driver på andres vegne.

Studiet av læresetningen vår ville ikke bli fullstendig hvis vi unnlot å bite merke i enda en ting til før vi betrakter oss som ferdig med den, nemlig at den fundamentale feilen vi har behandlet ikke oppstår tilfeldig, men regelmessig. Den er i virkeligheten en nesten uunngåelig følge av arbeidsdelingen.

I et primitivt samfunn, eller blant nybyggere, før arbeidsdelingen er begynt, arbeider en mann bare for seg selv og sin nærmeste familie. Det han bruker er det samme som det han produserer. Det er alltid en direkte og øyeblikkelig forbindelse mellom produksjonen og behovs-tilfredsstillelsen hans.

Men når en utarbeidet og nøyaktig arbeidsdeling er begynt, forsvinner denne direkte og øyeblikkelige forbindelsen. Jeg lager ikke selv alle de tingene jeg bruker, men kanskje bare én av dem. Med den inntekten jeg får av å lage denne ene varen, eller yte denne ene tjenesten, kjøper jeg alt det andre. Jeg ønsker at prisene på alt jeg kjøper skal være lave, men det er til min fordel om prisen på den varen eller de tjenestene jeg selger er høy. Derfor ser jeg min fordel i mangel på nettopp den tingen som det er mitt yrke å skaffe, enda jeg gjerne vil se overflod på alt annet. Jo større knapphet, sammenlignet med alt annet, på den ene tingen jeg skaffer, jo større blir den lønnen jeg kan få for min innsats.

Dette betyr ikke nødvendigvis at jeg vil begrense min egen innsats eller min egen produksjon. Jeg er i virkeligheten bare en av et anselig antall mennesker som skaffer denne varen eller tjenesten, og hvis

det er fri konkurranse på mitt område, vil en slik individuell produksjonsbegrensning ikke lønne seg for meg. Tvert imot, hvis jeg dyrker la oss si hvete, ønsker jeg at min egen avling skal bli så stor som mulig. Men hvis jeg bare tenker på min egen materielle velferd og ikke har noen humanitære skruper, ønsker jeg at høst-utbyttet til alle andre hvete- dyrkere skal bli så lite som mulig; for jeg ønsker mangel på hvete (og alle andre matvarer som kan erstatte hvete), slik at min spesielle avling kan selges til den høyest mulige pris.

Vanligvis vil disse egoistiske følelsene ikke få noen virkning på den samlede hveteproduksjonen. Overalt hvor det finnes konkurranse er det i virkeligheten slik at hver enkelt produsent tvinges til å yte sitt ytterste for å få en så stor avling som mulig på sine egne marker. På denne måten blir egeninteressen (som til det gode eller det onde er kraftigere og mer utholdende enn altruismen) satt i produksjonens tjeneste.

Men hvis det er mulig for hvetedyrkeme eller en hvilken som helst annen gruppe av produsenter å samle seg for å gjøre slutt på konkurransen, og hvis staten tillater eller oppmuntrer en slik utvikling, blir situasjonen en helt annen. Hvetedyrkeme kan bli i stand til å få staten – eller, enda bedre, en verdensorganisasjon – til å tvinge dem alle til en forholdsmessig reduksjon av hveteearealene. På denne måten vil de skape knapphet og heve prisen på hvete. Og hvis stigningen i prisen pr. hektoliter er forholdsmessig større enn reduksjonen av produksjonen, slik den lett kan bli, da blir hvetedyrkeme alt i alt bedre stilt enn før. De vil få mer penger, og bli i stand til å kjøpe mer av alt annet. Men alle andre vil riktignok bli verre stilt enn før; fordi, alt annet forutsatt uforandret, enhver annen blir nødt til å gi mer av det han fremstiller for å få mindre av det hvetedyrkeren produserer. Folket som helhet blir derfor akkurat så meget fattigere. Det blir så meget fattigere som den mengde hvete som ikke er blitt dyrket. Men de som bare ser på hvetedyrkeme vil se en vinning, og overse det mer enn motsvarende tapet.

Dette gjelder på ethvert annet område også. Hvis det på grunn av usedvanlige værforhold blir en plutselig økning i appelsinhøsten, vil alle forbrukerne få fordel av det. Verden blir så mange fler appelsiner rikere. Appelsiner blir billigere. Men nettopp det kan føre til at appelsindyrkeme som gruppe betraktet blir fattigere enn før; med mindre den større tilgangen på appelsiner oppveier eller mer enn oppveier den lavere prisen. Hvis min egen appelsinhøst under slike forhold ikke blir noe større enn vanlig, kommer jeg selvfølgelig helt sikkert til å tape på den lavere prisen som den alminnelige rikeligheten har ført til.

Og det som gjelder for forandringer i tilgangen gjelder også for forandringer i etterspørselen, enten de skyldes nye oppfinnelser eller oppdagelser eller forandringer i smaken. En ny bomullsplukkermaskin vil, skjønt den kan senke prisen på bomullsundertøy og skjorter for alle og øke velstanden i sin alminnelighet, kaste tusenvis av bomullsplukkere ut i arbeidsløshet. En ny tekstilmaskin som vever et bedre stoff med større fart, vil gjøre tusenvis av gamle maskiner foreldet, stryke ut en del av den kapitalen som var investert i dem og på den måten gjøre eierne fattigere. Utviklingen av atomkraften er noe som fryktes av eierne av kullgruber og oljekilder, enda den kan gi mennesketen større velsignelser enn vi kan forestille oss.

Akkurat som det ikke er noe teknisk fremskritt som ikke vil skade noen, er det heller ikke noen forandring i publikums smak eller moral, ikke en gang til det bedre, som ikke vil ramme noen. En fremgang i edrueligheten ville ødelegge levebrødet til tusenvis av bartenderere. En nedgang i omfanget av spill og veddemål ville tvinge croupierer og veddeløpsagenter til å finne mer produktive yrker. En vekst i mannens kyskheter ville ruinere et av verdens eldste yrker.

Men det er ikke bare de som bevisst spekulerer i menneskenes laster som ville bli rammet av en plutselig forbedring av den almene moral. Blant dem som ville bli hardest rammet, er nettopp de hvis yrke det er å forbedre denne moralen. 'Predikantene ville få mindre å klage over; reformatorene ville miste selve grunnlaget for sin virksomhet: det ville bli mindre spørsmål etter tjenestene deres, og færre bidrag til støtte av dem. Hvis det ikke var noen forbrytere, ville vi trenge færre sakførere, dommere og brannmenn, og ingen fangevoktere, ingen låsesmeder, og (unntatt for slike oppdrag som å løse trafikkfloker) ikke en gang noen politimenn.

I et system med arbeidsdeling er det kort sagt vanskelig å tenke seg noen fullstendigere oppfyllelse av noe menneskelig behov som ikke, i det minste midlertidig, ville ramme noen av dem som har foretatt investeringer eller med møyen tilegnet seg faglige kvalifikasjoner for å møte nettopp dette behovet. Hvis fremskrittet foregikk fullstendig jevnt over hele linjen, ville rette motsetningsforholdet mellom samfunnsinteressene og interessene til spesialiserte grupper ikke by på noe alvorlig problem, hvis det da i det hele tatt ville bli lagt merke til. Hvis, i det samme året som hvete høsten vokste, min egen avling vokste i samme forhold; hvis høsten av appelsiner og alle andre landbruksprodukter økte tilsvarende, og hvis produksjonen av alle industrivarer også steg og produksjonsomkostningene pr. enhet av dem falt i samsvar med de andre produksjonsomkostningene, ville jeg som hvetedyrker ikke lide noe under at hvete- produksjonen var blitt større. Den pris jeg fikk for en hektoliter hvete kunne falle. Den samlede summen som jeg fikk for min større høst kunne bli mindre. Men hvis jeg på grunn av den økte tilgangen også kunne kjøpe alle andres produkter billigere, ville jeg ikke ha noen virkelig grunn til å klage. Hvis prisene på alt annet falt i nøyaktig det samme forhold som prisen på min hvete, ville min stilling i virkeligheten bli forbedret i nøyaktig det samme forhold som avlingen min hadde vokst, og alle andre ville på samme måte oppnå en tilsvarende forbedring av sin stilling på grunn av den økte tilgangen av alle slags varer og tjenester.

Men økonomiske fremskritt har aldri foregått og vil sannsynligvis heller aldri komme til å foregå på denne fullstendig ensartede måten. Fremgangen foregår snart i denne bransjen, snart i en annen. Og hvis det skjer en plutselig økning i tilgangen på den tingen jeg hjelper til med å produsere, eller hvis en ny oppfinnelse eller oppdagelse gjør at det jeg produserer ikke lenger er nødvendig, da blir vinningen for verden en tragedie for meg og den produksjonsgruppen jeg hører til.

Nå er det ofte ikke de vidt fordelte fordelene av den økte tilgangen eller av den nye oppdagelsen som slår endog den uheldede iakttageren sterkest, men det konsentrerte tapet. Det faktum at det er mer og billigere kaffe til alle mister oppmerksomheten; det som blir lagt varig merke til er bare at noen kaffedyrkere ikke kan finne noe utkomme ved den lavere prisen. Den økte produksjonen av sko til en lavere kostnad som en ny maskin fører med seg blir glemt; det som blir sett er en gruppe menn og kvinner som blir kastet ut i arbeidsløshet. Alt dette er vel og bra – det er i virkeligheten av største viktighet for en full forståelse av problemet at disse gruppens vanskeligheter blir erkjent, at

de blir behandlet med sympati, og at vi prøver å finne ut om ikke noe av den vinningen dette særlige fremskrittet gir kan brukes til å hjelpe ofrene til å finne en produktiv rolle et annet sted.

Men det er aldri noen løsning å gjennomsøke en vilkårlig begrensning av tilgangen, å hindre nye oppfinnelser og oppdagelser, eller å gi folk støtte til å fortsette å yte tjenester som har mistet sin verdi. Likevel er dette hva verden gjentagne ganger har forsøkt å gjøre ved beskyttelsestoller, ved å ødelegge maskiner, ved å brenne opp kaffe, ved tusen restriksjoner. Dette er den vanvittige læren om rikdom ved knapphet.

Det er en lære som alltid kan være riktig for en særskilt gruppe produsenter isolert sett – hvis de kan skape knapphet på den tingen de selv lager og samtidig opprettholde overflod på alt det de må kjøpe. Men det er en lære som alltid er gal for folket. Den kan aldri brukes over hele linjen, for det ville bety økonomisk selvmord.

Og dette er vår lære i dens mest generelle form. For mange ting som ser ut til å være riktige når vi konsentrerer oss om en enkelt økonomisk gruppe viser seg å være illusjoner når alles interesser, like meget som forbrukere som produsenter, taes i betraktning.

Å se problemet som et hele, og ikke stykkevis og delt: det er den økonomiske vitenskaps mål.

*) George Santayana, *The Realm of Truth* (1938), side 16.

Om forfatteren og boken

Henry Hazlitt er økonomisk medarbeider i Newsweek. Hans kommentarer til aktuelle politiske problemer i dette blad er verdenskjente. Han er for tiden også medredaktør i «The Freeman», et nystartet liberalt tidsskrift som ser det som sin oppgave å bekjempe enhver form for statsdirigering og ensretting.

Hazlitt ble født i Philadelphia i 1894 og begynte sin løpebane som økonomisk journalist i «Wall Street Journal». Hans mest kjente bok er den foreliggende: «Economics in One Lesson». Den er utgitt i mange utgaver og opplag i U.S.A. (foreligger bl. a. i pocket-book format) og er oversatt til mange sprog, bl. a. svensk. («Sunt Förnuft i Nationalekonomi», Natur och Kultur, Stockholm 1955.) Av andre bøker kan nevnes: «Can Dollars save the world?» og den økonomisk-politiske roman «The great idea».